

EL SALVADOR:
COYUNTURA ECONÓMICA



CUARTA EPOCA AÑO 1 N° 1 AGOSTO-SEPTIEMBRE 2013

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

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 1 Agosto-Septiembre 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:

MSC. MATILDE DE LA PAZ GUZMÁN DE DIAZ

MADE: HÉCTOR ALFREDO RIVAS NÚÑEZ

LIC. JOSÉ WILFREDO ZELAYA FRANCO

ING. OSCAR ARMANDO MÉNDEZ

Representación Del Sector Profesional:

LIC. OSCAR ROBERTO HERNANDEZ

LIC. JUAN FRANCISCO COCAR ROMANO

LIC. OSCAR RENÉ ARCHILLA CHIQUILLO

LIC. JAVIER ATILIO LEÓN DERAS

Representación Del Sector Estudiantil:

BR. FERNANDO ERNESTO MELÉNDEZ ÁLVAREZ

BR. JONATTAN REYNALDO DE LEÓN MARTÍNEZ

BR. ANA BESSY CRIOLLO FERRER

BR. OMAR ANTONIO BONILLA GUARDADO



Colaboraciones Para Este Número

Lic. Santiago Ruiz Granadino

Lic. Luz Idalia Zelada Sánchez

Lic. Ever Misael Mejía Cortez

Lic. Miguel Medardo López y López

Lic. Daris Omar Argueta Martínez

Director del INVE

Lic. Santiago Ruiz Granadino

santiagoruizgranadino@yahoo.es

DIAGRAMACIÓN:

Lic. Ever Misael Mejía Cortez

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

Final Avenida “Mártires Estudiantes del 30 de julio”, San Salvador, El Salvador, C.A.

Telefax: (503) 2226-6469

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

Visite nuestra web:

<http://www.ues.edu.sv/inve>



CONTENIDO

	Pág.
Editorial	i
1. Análisis Histórico de las Publicaciones del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE) Lic. Santiago Ruiz Granadino	5
2. Los Problemas Económicos que Enfrentan las Empresas Salvadoreñas Lic. Luz Idalia Zelada	19
3. Los Problemas de Mercadeo que Enfrentan las Empresas Salvadoreñas Lic. Ever Misael Mejía	26
4. Problemas Administrativos de las Empresas Salvadoreñas Lic. Miguel López y López	31
5. Cooperativismo y Desarrollo Local Lic. Santiago Ruiz Granadino	35
6. El Impacto de la Calificación de Riesgo Soberano del País Lic. Santiago Ruiz Granadino	49
7. Concentración de Capital y Competitividad de la Industria Maquilera en El Salvador (periodo 1999-2009) Lic. Daris Omar Argueta Martínez	52
8. Guía Para Elaborar Proyectos de Investigación Lic. Santiago Ruiz Granadino	79





EDITORIAL

El Boletín Coyuntura Económica se ha resistido a desaparecer, nuevamente llega a ustedes con el objetivo de proyectar socialmente el trabajo del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador.

En esta cuarta etapa de su historia, el INVE comenzó a funcionar en el mes de Abril del corriente año, en ese mes se elaboró el plan de trabajo; se hicieron las gestiones para que fueran contratados cuatro auxiliares de investigación, uno correspondiente a cada carrera de la Facultad de Ciencias Económicas y se escribió las bases metodológicas de las investigaciones que se pretendía realizar en los siguientes siete meses.

En este boletín se incorporan artículos que son un resultado del trabajo del INVE en el período Abril/Julio del corriente año.

En el proceso de reactivación del INVE se elaboró un documento sobre las investigaciones realizadas por esta institución, una vez que se comenzó a operar nuevamente, se procedió a revisar y complementar ese documento, el cual aparece publicado como “ANÁLISIS HISTÓRICO DE LAS PUBLICACIONES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR”.

Luz Idalia Zelada, auxiliar de investigación en el área de economía completó su proceso de identificación de su campo de investigación escribiendo “PROBLEMAS ECONÓMICOS DE LA EMPRESA SALVADOREÑA”; de la misma manera lo hizo Ever Mejía, auxiliar de investigación en el área de Mercadeo en “PROBLEMAS DE MERCADEO EN LAS EMPRESAS SALVADOREÑAS”, así como Miguel Medardo López y López en “PROBLEMAS ADMINISTRATIVOS DE LAS EMPRESAS SALVADOREÑAS”.

Los ejecutivos de una federación de cooperativas de Ahorro y Crédito solicitaron al INVE que se hiciera una investigación sobre el papel de sus cooperativas en el desarrollo local, preparamos toda la metodología necesaria. La investigación se ha suspendido por decisión de la Federación, aprovechamos el esfuerzo que se ha realizado para redactar el marco teórico, para escribir el artículo “COOPERATIVISMO Y DESARROLLO LOCAL”.

Invitaron al coordinador del INVE a que participara en un programa radial en el cual se analizó el impacto de la disminución de la calificación de riesgo, posteriormente se procedió a organizar las ideas vertidas, escribiendo el artículo “DISMINUCIÓN DE LA CALIFICACIÓN DE RIESGO SOBERANO DEL PAÍS”.

El Coordinador del Seminario de Graduación de la Escuela de Economía, Erick Castillo, Msc en Economía, estaba muy entusiasmado por la buena calidad de los trabajos de graduación que se presentaron durante el año 2012, entonces procedió a resumir uno de los mejores trabajos de ese año “CONCENTRACIÓN DE CAPITAL Y COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EL SALVADOR, PERÍODO 1999-2009”.

El INVE necesitaba incorporar a profesores de las distintas escuelas de la Facultad de Ciencias Económicas en las actividades de investigación, para lo cual se procedió a redactar “GUÍA PARA ELABORAR PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN”.

Esperamos mejorar la calidad de los artículos en las próximas ediciones de este boletín, en la medida que se mejore el trabajo del INVE, como resultado del fortalecimiento profesional de nuestros auxiliares de investigación, por la incorporación de profesores de la Facultad de Ciencias Económicas, así como por la obtención de financiamiento para realizar los gastos operativos de las investigaciones.





ÁLISIS HISTÓRICO DE LAS PUBLICACIONES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Santiago Humberto Ruiz Granadino¹

1. METODOLOGÍA

En el año 2012, el Director de la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas me solicitó que escribiera algo sobre la historia del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE), el cual tenía más de ocho años de no tener investigadores de planta, la Junta Directiva de la Facultad no había autorizado la renovación del contrato de su director seis meses antes y desde entonces no estaba funcionando. No era la primera vez que esto sucedía, lo que mostraba que la actividad de investigación en la Facultad, nuevamente había llegado a un punto de crisis. Procedí a identificar las investigaciones realizadas en la Facultad de Ciencias Económicas y publicadas en los dos medios de divulgación que ella ha tenido en el transcurso de su vida (ver anexos 1, 2 Y 3), “Economía Salvadoreña” y “Coyuntura Económica”, cuyos ejemplares se encuentran archivados en la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador.

2. PUBLICACIONES DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (IEE)

La investigación en la Facultad de Economía (así se llamaba en esa época) fue realizada por el Instituto de Estudios Económicos (IEE), en el período 1958/1973, los resultados de ese esfuerzo fueron publicados en la revista Economía Salvadoreña, la cual comenzó a publicarse tres años antes de haberse creado dicho Instituto; esta revista publicaba informes de investigaciones de profundidad, escritos por profesores de la Facultad, así como profesionales interesados en la economía nacional, la mayoría de ellos eran abogados²; la

¹ Tiene una larga experiencia como estudiante, ordenanza, auxiliar contable, ayudante de cátedra, profesor, secretario de la Facultad, Secretario de Bienestar Universitario y Director del INVE (hace 18 años).

² La Facultad de Economía fue creada por una iniciativa de la Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales, sus primeras autoridades y profesores fueron abogados con

extensión de los artículos era la apropiada para una revista, entre ocho y cuarenta páginas. Esta revista se publicó en el período 1955/1973, con una interrupción en los años 1962/63, debido a la supresión del Instituto de Estudios Económicos por parte de Mario Salazar Valiente (Abogado), comenzando a funcionar nuevamente en el año 1964, cuando era Decano Rafael Menjívar.

Los decanos que impulsaron la publicación de la revista fueron: Gabriel Piloña Araujo, Jorge Sol Castellanos, Guillermo Manuel Vanegas, Mario Salazar Valiente, Rafael Menjívar y Carlos Rodríguez.

Los directores de la revista fueron: Gabriel Piloña Araujo (1955/57), René Santiago Carrillo (1958), Álvaro Magaña (1958/59), Napoleón Cuevas (1959/60), Rafael Menjívar (1961), Oscar Quinteros (1964/66), Rafael Menjívar (1967), Salvador O. Brand (1968/72) y Luis Argueta Antillón (1973).

Los profesores que más escribieron en dicha revista fueron Alejandro Dagoberto Marroquín (Sociólogo y Antropólogo) y Oscar Quinteros (economista). El único profesor que todavía trabaja en la Facultad de Ciencias Económicas y que publicó en la Revista Economía Salvadoreña es Carlos E. Hernández, cuando era estudiante.

Los principales temas de investigación fueron: Desarrollo (9), Comercio e Integración (8) y Demografía (7).

En la siguiente página se puede apreciar los diferentes profesores de la facultad de ciencias económicas que más publicaron en la revista economía salvadoreña.

mucho conocimiento de la realidad económica del país y del resto del mundo.





PROFESORES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS³ QUE PUBLICARON EN LA REVISTA ECONOMÍA SALVADOREÑA

NOMBRE	ARTÍCULOS
Alejandro Dagoberto Marroquín	5
Oscar Quinteros	5
Salvador O. Brand	4
Bruno Brovedani	3
Antonio Maraviglia	2
Rafael Menjívar	2
Hugo Leonel Pineda	2
Francisco Linares Campos	2

3. PUBLICACIONES DEL INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS (INVE)

Con la intervención militar de la Universidad de El Salvador en el año 1972 se interrumpieron las actividades universitarias por aproximadamente un año y medio. En el año 1974, con la reapertura de la Universidad, la Facultad de Ciencias Económicas creó el Instituto de Investigaciones Económicas, pero no se contaba con un órgano de divulgación. Se tuvo que hacer un gran esfuerzo para recuperar la autonomía universitaria y lograr un presupuesto que permitiera la docencia, investigación y proyección social; pero los gobiernos militares de turno mantuvieron estrangulada financieramente la universidad y la investigación no recibió apoyo durante el resto de la década de los setenta. En el año 1980, nuevamente la Universidad fue intervenida militarmente y cuando se abrió dejó de existir el Instituto de Investigaciones Económicas. Fue hasta el 12 de Enero de 1984⁴, cuando la guerra civil se desarrollaba con mucha intensidad y la Universidad de El Salvador era considerada por el gobierno como una “incubadora de guerrilleros”, la Facultad de Ciencias Económicas creó el Instituto de Investigaciones Económicas (INVE), teniendo como instrumento de divulgación el Boletín Coyuntura Económica.

Los decanos que apoyaron al INVE y la publicación del Boletín fueron: Carlos Henríquez, María Hortensia Dueñas de García y Gabriel Piloña Araujo. Durante la administración de Federico Paredes Castillo se trasladó a los investigadores del INVE a la Escuela de Economía para que ejercieran la docencia a tiempo completo, nombró un nuevo director cuyo trabajo se reflejó en la publicación del último número del Boletín de Coyuntura Económica de esta época, cuando se pretendió publicar el número siguiente cuyo contenido era contra la implementación del modelo económico neoliberal en el país, se negó a solicitar el financiamiento correspondiente, el director del INVE renunció. No obstante que se nombró a otros directores del INVE, el boletín no se publicó durante cinco años (2004/2008), es hasta en la primera administración de Roger Armando Arias que se publicó el último número.

Los directores del INVE que hicieron posible la publicación del Boletín Coyuntura Económico fueron: José Roberto Ponce, Santiago Ruiz Granadino, Luis Argueta Antillón y Roberto Mena.

La mayoría de las investigaciones publicadas en el boletín Coyuntura Económica durante el período de la guerra civil, son ensayos de investigación sobre la realidad nacional, desde la perspectiva de los grupos sociales mayoritarios y en contra de los gobiernos impuestos por los militares, tienen poca extensión (5 a 10 páginas). Por razones de seguridad personal, durante el período de la guerra civil no se publicó el nombre de la persona que había escrito cada artículo, así como de la persona responsable de la publicación del boletín. Los investigadores eran profesores de la facultad mayoritariamente. Sus investigaciones se concentraron en los temas siguientes: políticas gubernamentales (36), evolución económica del país (8) y sector externo (3).

Los profesores que todavía trabajan en la Facultad y que más artículos publicaron, ocultando su nombre, fueron Roberto Ponce y Carlos E. Hernández; los que lo hicieron con su nombre son: Carlos E. Hernández, Roberto Mena y Santiago Ruiz Granadino.

³ Así se llamaba en esa época

⁴ Víctor M. Marroquín. Quincuagésimo Aniversario de la Facultad de Ciencias Económicas. Pp. 25





PROFESORES QUE ACTUALMENTE TRABAJAN EN LA FACULTAD DE ECONOMÍA QUE MÁS PUBLICARON CON SU NOMBRE EN EL BOLETÍN EN EL PERÍODO DE POST GUERRA CIVIL

NOMBRE DEL PROFESOR	ART.PUBLICADOS
Carlos E. Hernández	9
Roberto Mena	6
Santiago Ruiz Granadino	4
Roberto Ponce	3
Erick Castillo	2
Evelio Ruano	2

Los temas que más se investigaron fueron: Políticas Económicas (13), Modelo Económico Alternativo (7) y Evolución Económica (5).

4. REFLEXIONES FINALES

La Facultad ha tratado de mantener funcionando un instituto de investigaciones, pero ha encontrado varios obstáculos y limitaciones, tales como: falta de una política de investigación de mediano y largo plazo, financiamiento, choques de intereses, debilidad en la supervisión del trabajo de investigación y falta de incentivos a los investigadores.

Cuando la Facultad ha tenido clara la política de investigaciones, como ocurrió durante la guerra, se hicieron sacrificios en otras áreas, los investigadores se involucraron sin reservas y el órgano de divulgación tuvo mucha importancia a nivel nacional.

En la facultad ha venido creciendo el problema de choque de intereses, hace varias décadas tenía que ver con la ideología y la política nacional, en los últimos tiempos es de grupos de poder internos, eso afecta a las personas que pretenden dedicar parte de su tiempo laboral a la investigación o convertirse en investigadores a tiempo completo.

Las debilidades en la supervisión se da en las tres funciones universitarias: docencia, investigación y proyección social. Sin embargo, este problema afecta de distinta manera a cada una de las funciones. Las debilidades de supervisión en la docencia afectan su calidad, pero se sigue realizando y continúa teniendo la prioridad en la asignación de recursos. En el caso de la

investigación, las debilidades de supervisión la afectan en el sentido que las actividades de investigación se suspenden o nunca se reanudan, eso parece no importarle a nadie. Una de las debilidades se refiere a la falta de motivación a los investigadores, no se trata sólo de saber si está haciendo el trabajo de investigación, sino que también entender que es lo que está investigando y apoyarlo en lo intelectual y lo moral.

La falta de incentivos a los investigadores, ha sido un factor determinante. En las épocas en que se dedicaron suficientes recursos para la investigación, esta ha emergido; ejemplo de ello fue durante las administraciones de Jorge Sol Castellanos, Rafael Menjivar, Carlos Henríquez, María Hortensia Dueñas de García, Gabriel Piloña Araujo y Roberto Mena.

Se ha demostrado que en la Facultad han existido profesionales capaces de realizar investigaciones interesantes e importantes, en las distintas épocas. Se ha mostrado mucha competencia en el análisis de políticas públicas y de la evolución de la economía salvadoreña.

La persona que más ha demostrado sus capacidades de investigador en los últimos veinte y nueve años es el Lic. Carlos E. Hernández.



INVESTIGACIONES REALIZADAS POR PROFESORES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, LAS CUALES FUERON PUBLICADOS EN LA REVISTA ECONOMÍA SALVADOREÑA⁵

DECANO ⁶	AÑO	DIRECTOR	AUTOR	TEMÁTICA
Gabriel Piloña Araujo	1955	Gabriel Piloña A.	Oscar Quinteros	Planificación
			Bruno Brovedani	Comercio Exterior
			Juan Manuel Ávalos	Deuda Pública
			Alberto Stahel	Educación
			Bruno Brovedani	Comercio Exterior
			Julio Domínguez	Administración
			Salvador Melara	Bancos
	1956	Gabriel Piloña A.	Bruno Brovedani	Comercio Exterior
			Mario Fernández	Administración
			Ulises Flores	Desarrollo Económico
			Bruno Brovedani	Comercio Exterior
			Amílcar Martínez	Desarrollo Agrícola
			Ricardo Torres Gaitán	Congreso Estudiantil
			Stanley Miranda Avalos	Monetaria
	1957	Gabriel Piloña A.	Vicente A. Gavidia Hidalgo	Presupuesto
	1958	René S. Carrillo	I.E.E.	Caficultura salvadoreña
			Antonio Maraviglia	Estadística

⁵ Colección de la Revista Economía Salvadoreña. Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas. No se tomaron en cuenta artículos escritos por profesionales no relacionados directamente con la Facultad.

⁶ El nombre del Decano que aparecía en la contraportada de la revista al momento de su publicación.



DECANO	AÑO	DIRECTOR	AUTOR	TEMÁTICA
Jorge Sol Castellanos	1958	Álvaro Magaña	Abelardo Torres	Política Económica
			Antonio Maraviglia	Demografía
			I.E.E.	Desarrollo Económico
	1959		Alberto Fuentes Mohr	Integración Económica
			Ricardo Jiménez Castillo	Economía
			Salomón Martínez	Estadística
Guillermo Manuel Vanegas		Napoleón Cuevas	Alejandro D. Marroquín	Sociología
			Eduardo Reyes	Inversiones
Mario Salazar Valiente	1960	Napoleón Cuevas	Alejandro D. Marroquín	Sociología
			Hugo Leonel Pineda	Crédito Agrícola
			Oscar Quinteros	Ley Moratoria
			Pedro Daura	Café
	1961	Rafael Menjívar	Alejandro D. Marroquín	Filosofía
			Lara	Integración
			Ángel Maya	Desarrollo
	1962			(NO SE PUBLICÓ)
1963			(NO SE PUBLICÓ)	
Rafael Menjívar	1964	Oscar Quinteros	Oscar Quinteros	Desarrollo Económico
			Rafael Menjívar	Demografía
			Napoleón Cuevas	Desarrollo Económico





DECANO	AÑO	DIRECTOR	AUTOR	TEMÁTICA
Rafael Menjivar	1965	Oscar Quinteros	Carlos Abarca Gómez	Banca
			Oscar Quinteros	Planificación
			Alex Alens	Demografía
			Mario Alberto Fernández	Finanzas
			Oscar Quinteros	Desarrollo Económico
			René Augusto Urbina	Integración
			Joaquín Fanjul	Finanzas
	1966		Hugo Leonel Pineda	Desarrollo Económico
			Rafael Menjivar	Reforma Agraria
			René Fuentes Castellanos	Turismo
			Carlos Pocasangre	Impuestos
			Charles Berry	Monetaria
			Carlos Rodríguez	1967
Francisco Linares Campos	Desarrollo Industrial			
Alejandro D. Marroquín	Economía Indígena			
Salvador Oswaldo Brand	Demografía			
1968	Salvador O. Brand	Salvador Oswaldo Brand		Demografía
		Javier Ángel		Desarrollo Industrial
		José Ricardo Reyes		Demografía
		Alejandro D. Marroquín		Sociología
		Salvador Oswaldo Brand		Demografía
1969	Salvador O. Brand	Francisco Linares Campos		Comercio Exterior
		Herman Neftalí Navas		Banca
		Departamento Economía		Redistribución Ingreso
1970	Salvador O. Brand	Arnulfo Piedrasanta Díaz		Contabilidad



DECANO	AÑO	DIRECTOR	AUTOR	TEMÁTICA
Carlos Rodríguez	1971	Salvador O. Brand	Departamento Economía	Monetaria
			Jorge Alberto Guatemala	Contabilidad
			David Luna	Historia
			Víctor René Marroquín	Historia de la Facultad
Rafael Menjívar	1972	Salvador O. Brand	Luis Argueta Antillón	Finanzas
			Salvador Oswaldo Brand	Economía
	1973	Luis A. Antillón	Instituto de Estudios Econ.	Crisis Petrolera
			Hugo Molina	Agricultura
			Carlos Evaristo Hernández	Laboral

INVESTIGACIONES REALIZADAS POR EL INVE, PUBLICADAS EN EL BOLETÍN COYUNTURA ECONÓMICA (PERÍODO DE LA GUERRA CIVIL)⁷

DECANO	AÑO	No.	Autor	NOMBRE DEL ARTÍCULO
Carlos Henríquez	1985	1		(Documento extraviado)
		2		Deuda Agraria
				El laberinto de la Política Fiscal
	1986	3		Las luchas de los Trabajadores del Sector Público
		04-05		Programa de Estabilización y Reactivación Económica
				Balance de la Economía Salvadoreña en 1985

⁷ En la publicación no aparece el nombre de los autores de las investigaciones. Fuente: Colección del Boletín Coyuntura Económica, existente en la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de El Salvador.



DECANO	AÑO	No.	Autor	NOMBRE DEL ARTÍCULO	
Carlos Henríquez	1986	06-07		Evaluación Preliminar del Paquete Económico	
				Nueva Ley de Fomento de Exportaciones	
				Análisis Comparativos de los Modelos Econ. en El Salv.	
				Coyuntura Política 1979/1986	
				Entrevista a Marco Tulio Lima	
	1986	08-09		La persistencia Déficit Fiscal augura otra devaluación	
				Consideraciones preliminares del Paquete Económico	
				Propuesta de Reforma Tributaria	
				Situación Financiera de las Instituciones Autónomas	
				Entrevista con el Dr. Gustavo A. Aguilar Situación Financiera de la UES	
María Hortensia Dueñas de García	1987	10		Análisis de la Reforma Tributaria	
				Evaluación Preliminar del Programa de la Reforma Trib.	
				Reflexiones Alrededor del Paro Empresarial	
				El enfrentamiento de la Oligarquía Salvadoreña	
	1987	11		(Documento extraviado)	
			12-13		En torno al problema del Racionamiento de la Energía Eléctrica.
					El Racionamiento de la Energía Eléctrica
	Movimiento Popular Una Nueva Situación				



DECANO	AÑO	No.	Autor	NOMBRE DEL ARTÍCULO
María Hortensia Dueñas de García	1987	14-15		Control de Precios de las medicinas
				El Alza en los Precios de los Productos de Consumo Pop.
				El Problema de los Trabajadores Salvadoreños Indocumen.
				La Baja de los Precios del Café y la Agudización de la ...
		16-17		El Sector Informal: Una propuesta de Solución
				Evaluación de la Reforma Agraria
				La Reforma Agraria y los Nuevos Proyectos de Ley
				Comportamiento Económico 1987
		18		La Ayuda Norteamericana a El Salvador
				La Política Económica en 1987
				Sobre el Sostenimiento del Deterioro de las Condiciones
				Autodeterminación y Política Económica
	1988	19		Planificación Económica o Discurso Político
				Los Nuevos Salarios Mínimos
		20		La Política Fiscal de El Salvador
				Estatización versus Privatización
				El Pago a Cuenta
				Entrevista con Dimas Rodríguez
	21-22		La Problemática de la Zona Oriental	
			El Carácter Oligárquico de la Economía...	
			Reforma Agraria	
			Reforma al Comercio Exterior	
	1989	23		Reforma Bancaria
				La Política Económica: Más Política que Económica
			Evolución Económica. La Crisis Continúa	
24				



DECANO	AÑO	No.	Autor	NOMBRE DEL ARTÍCULO
María Hortensia Dueñas de García	1989	24		Sector Externo
				Situación Financiera del Gobierno Central
				La Ayuda Económica y Militar de los EEUU
				Condiciones de Vida y Fuerzas Sociales
		25		Los Dragones Asiáticos
		26		El Modelo Económico Original de la D.C.
				La Política Económica 1984-1988
				El Programa Económico del Nuevo Gobierno
		27		Sobre la Economía (Social) de Mercado
				Valoraciones Acerca de la Nueva Reforma Tributaria
				Efectos Económicos de la Agudización del Conflicto Arm.
		1990	28	
				Evolución Económica
				El Sector Externo
				Situación Financiera del Gobierno Central
				Necesidades Básicas y Deterioro de las Condiciones de V.
				Algunos Aspectos de la Inflación
	29			La Reprivatización de la Banca
				Solución de Crisis Bancaria
	30			(Documento extraviado)
	31			Teoría y Política Económica del Ajuste Estruct. en El Salvador
				La Política Macroeconómica en el Primer Aniv. Cristiani
			La Situación Económica de El Salvador	
		Aspectos Propios del Cooperativismo en El Salvador		
		Incidencia de los problemas existentes en el Mov. Coop.		



DECANO	AÑO	No.	Autor	NOMBRE DEL ARTÍCULO
María Hortensia Dueñas de García	1990	32		Condiciones Actuales de las Cooperativas Agropecuarias.
				Implicaciones Gerenciales de la Participación Popular
				Crisis, Neoliberalismo y Deuda Externa
				Análisis y Perspectivas del cultivo del Algodón
	1991			La Política Económica en 1990
				Evolución Económica Global
				Situación Financiera del Gobierno Central
				Sector Externo
				Evolución de los Precios, la Inflación y el Costo de la Vida
				La Tierra en El Salvador: un problema pendiente
				Ajuste Estructural y Sectores Campesinos en El Salvador
				La Agricultura y el Ajuste Estructural

INVESTIGACIONES REALIZADAS POR EL INVE, DESPUES DE LA GUERRA CIVIL, PUBLICADAS EN EL BOLETÍN COYUNTURA ECONÓMICA

DECANO	DIRECTOR	AÑO	No.	AUTOR	TEMA DE INVESTIGACIÓN
Gabriel Piloña A.	José Roberto Ponce	1991	36	René Rivera M.	Promoción de Exportaciones
				Evelio Ruano	Costo de Vida
				J. Roberto Ponce	Tarifas de Energía Eléctrica
				Ismael Merlos	Movimiento Cooperativo
			37	Carlos Hernández	Modelo Económico Alternativo
				Pedro Hernández J.	Problema Agrario



DECANO	DIRECTOR	AÑO	No.	AUTOR	TEMA DE INVESTIGACIÓN	
Gabriel Piloña A.	José Roberto Ponce	1991	38	J. Roberto Ponce	Acuerdos de Nueva York	
				Evelio Ruano	Desarrollo de la Industria	
				Carlos Hernández	Modelo Económico	
			39	Erick Castillo	Estrategia de Desarrollo	
				José Alfredo Cruz	Política Social	
				J.R. López Mira	Ajuste Estructural	
		1992	40	Carlos Hernández	Relación con EEUU	
				Carlos Rivera A.	Política Económica EEUU y C.A.	
		1993	41	Carlos Hernández	Política Económica de 1991	
				Pedro J. Hernández	Evolución Económica Global	
				J. Roberto Ponce	Situación Financiera del Gob. Central	
				Carlos Rivera A.	Sector Externo	
				José Alfredo Cruz	Índice de Precios	
				Anxon Mendizabal	Modelo Alternativo	
				Carlos Hernández	Modelo Alternativo de Desarrollo	
				Mario López	Sociedad Salvadoreña Transición I	
				43	Mario López	Sociedad Salvadoreña Transición II
					Carlos Hernández	Teorías sobre el Mercado
Gabriel Piloña A.	José Roberto Ponce	1993	44-45	Erick Castillo	Indicadores de Desarrollo Humano	
				Carlos Hernández	Modelo Insumo-Producto	
				Sarah Levy	Modelo Desarrollo de Países Este-As.	
		46-47	Orlando Amaya	Evaluación de la Econ. Salvadoreña		
			Roberto Mena	Política Económica en Estados Perver		
			Carlos Hernández	Sistema de Economía de Mercado		



DECANO	DIRECTOR	AÑO	No.	AUTOR	TEMA DE INVESTIGACIÓN
	José Roberto Ponce	1993	48	José Alfredo Cruz D	Impuesto al Valor Agregado
				Carlos Alemán	Brecha Ahorro-Inversión
				Luis Argueta A.	Educación Superior en El Salvador
Federico Paredes	Santiago Ruiz Granadino ⁸	1994	49	Salvador O. Brand	Privatización por Hacer
				José W. Zelaya	Privatización en El Salvador
				Santiago Ruiz	Modernización del Estado
				Reyna E. Montoya	Planificación Estratégica
				Santiago Ruiz	Propuestas de la Izquierda
				Santiago Ruiz	Decisiones de Inversión de Capital
NO SE PUBLICÓ		1995			
		1996			
		1997			
		1998			
		1998			
		1999			
Roberto Mena	Luis A. Antillón	2000	1	Luis A. Antillón	Entorno Internacional y Regional
				Roberto Mena	Resultados Macroeconómicos
				Luis A. Antillón	Evolución del Sector Externo
				Luis A. Antillón	Balance de la Política Fiscal
				Carlos Hernández	Desempleo y Modelo Económico de E.S.
			2	Luis A. Antillón	Negociaciones del TLC

⁸ En el año 1994, después de la salida de Santiago Ruiz como director del INVE, el Lic. Daniel Palma Blanco realizó dos investigaciones que no fueron publicadas, una sobre la privatización y la otra sobre reconversión y modernización agropecuaria. Esta información se encuentra en Victor R. Marroquín, opus cit. Pp. 56

DECANO	DIRECTOR	AÑO	No.	AUTOR	TEMA DE INVESTIGACIÓN
Roberto Mena	Luis A. Antillón	2000		Hugo Molina R.	Plataforma Económica del FMLN
				Roberto Mena	Nueva Alianza
				Carlos Glowar	Vencer el Estancamiento
			3	Carlos Alemán	Concertación Estado y Empresa Priv.
				Luis A. Antillón	Población y Desempleo
		4	Roberto Mena	Economía Salvadoreña continuó....	
		2001	5	Roberto Mena	Heterogeneidad en las empresas
Luis A. Antillón	ALCA				
NO SE PUBLICÓ		2002			
Emilio Recinos	Luis A. Antillón	2003		Luis A. Antillón	Integración de Centro América
				Mauricio G. Recinos	
NO SE PUBLICÓ		2004			
		2005			
		2006			
		2007			
		2008			
Roger Armando Arias	Roberto Mena	2009		Roberto Mena	Crisis Económica Global
NO SE PUBLICÓ		2010			
		2011			
		2012			

Nota: Se hicieron tres o cuatro boletines del INVE especializados en el área de administración, pero no se encuentran disponibles en la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas.

PROBLEMAS ECONÓMICOS DE LA EMPRESA SALVADOREÑA

Luz Idalia Zelada⁹

Palabras clave: problemas, competencia, clientes, ventas, productos, empresa, mercado, innovación, tecnificación, calidad, producción, crédito, crecimiento.

Introducción

A continuación se presenta una breve selección de algunos de los principales problemas con que se enfrentan las empresas salvadoreñas, fruto de un diagnóstico hipotético preliminar que después se intentará verificar en la realidad, estos problemas se han delimitado según el punto de vista de la economía. Problemas relacionados con los clientes, productos, tecnología, competencia, entre otros que se presentan al interior de la empresa. Se trata de describir las posibles consecuencias de estos problemas en las empresas e identificar cuáles pueden ser sus causas.

- **Tener clientes insatisfechos**

Es uno de los problemas más comunes que enfrentan las empresas en todo el mundo y es necesario darle especial importancia, ya que los clientes representan una de las partes más importantes para la empresa.

Los clientes pueden mostrarse insatisfechos por una diversidad de causas, como inconformidad con



el producto, diseño, tamaño, peso, empaque y precio del producto; así como también por la calidad y la garantía del mismo; si se trata de un

⁹ Licenciada en Economía. Auxiliar de Investigación del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE)

servicio por el tipo de servicio, el tiempo de entrega del servicio, calidad del servicio, precio, y condiciones del servicio; etc.



Pero lo más importante es hacer la reflexión de las consecuencias que éste problema le puede ocasionar a su empresa; entre las primeras reacciones puede estar la pérdida del cliente; muchas veces las empresas tienen clientes fieles, que aunque algunas veces se sientan insatisfechos no reaccionarán abandonando el producto, pero si no se le da una solución a tiempo, o buena recompensa, al final el cliente terminará yéndose a la competencia, que es otra de las reacciones comunes cuando un cliente está insatisfecho, otra consecuencia puede ser la decisión de ya no utilizar el producto y cambiar su estilo de vida (esto puede darse cuando se trata sobre todo de productos no indispensables, y que las personas compran simplemente por placer).



Otra reacción puede ser manifestar públicamente su inconformidad con el producto o servicio, denunciándolo y en muchos casos exigiendo el reintegro del dinero, ésta última actitud de antemano sabemos que no es nada beneficiosa para la empresa.

Un ejemplo sencillo, pasa con determinados productos de uso cosmético como las cremas

reductoras; que en la viñeta asegura que su uso dará un resultado positivo en tres semanas; la persona las compra y las usa por más de tres semanas sin obtener ningún resultado favorable; en muchos casos estos clientes desean que les devuelvan el dinero; pero no lo exigen sencillamente porque el mecanismo para llegar hasta este punto puede ser demasiado complicado; pero seguramente no volverá a comprar ese producto.

- **Tener pocos clientes y ventas**

Esta situación ha puesto al borde de la quiebra a muchas empresas y otras definitivamente han cerrado a causa de las reducidas ventas, que las hacen insostenibles.



Este problema puede tener múltiples causas, por ejemplo una empresa cuando comienza generalmente tiene pocos clientes y bajo volumen de ventas, pero se espera que a medida que vaya pasando el tiempo ésta crezca y se fortalezca; por lo que podemos decir que una de las causas de este problema radica en la edad de la empresa.

Otra razón para este problema puede deberse a la entrada al mercado de nuevas empresas que ofrezcan los mismos productos o servicios y que provocan una reducción de la porción de mercado que las empresas antiguas tenían (competencia), estas nuevas empresas también puede ser que ofrezcan los mismos productos a un precio menor.

LOW QUALITY

La disminución de la calidad de sus productos o servicios, es otro factor; los clientes siempre desearán comprar productos de calidad y según eso establecen preferencias de marcas o empresas, pero si de repente ésta empresa o marca elegida disminuye su calidad, lo más probable es que el cliente se retire; el aumento de los precios es sin duda otra causa, ya que la gente se acostumbra a un precio y si éste sube lo más probable es que la persona deje de consumirlo.

Los Fenómenos sociales son un factor que influye fuertemente a todas las empresas en general.

Asimismo otras causas pueden deberse a fenómenos sociales o políticos que tienen lugar en el territorio donde se ubica la empresa; ejemplo crisis económica del país (Ejemplo caso de España, y Grecia), Golpes de Estado y otras crisis políticas (Ejemplo Caso de Honduras en 2009), Huelga de trabajadores, otros fenómenos como Guerras (Ejemplo el período de Guerra Civil de El Salvador 1980-1992).

- **Poca diversificación de productos**

Es sin duda otro impedimento que está presente en muchas empresas, ya que les limita poder llegar a un mayor número de clientes, porque se espera que entre mayor sea la gama de productos o servicios que se ofrecen, poder atraer a distintos tipos de consumidores, y satisfacer por supuesto mayor número de necesidades.



Las empresas que no diversifican su producción, se les hace difícil mantenerse en el mercado porque todas compiten en un sector saturado de productos similares y poco diferenciados¹⁰ (productos sustitutos); lo que a su vez les impide crecer porque no pueden superar la competencia. Por ejemplo una empresa que produce café en oro, no se puede conformar con pasar vendiendo toda su vida café en grano para exportación, debe diferenciarse y diversificarse, atreverse a industrializar su producción y crear nuevos productos como café en polvo, café con leche, dulces de café, jaleas o vinos de café, etc. ya que de esta manera podrá captar mayor porción de mercado y tiene más posibilidades de crecer.

Entre algunas de sus causas de este problema pueden estar, la escasa cultura de la innovación que existe en el país, la baja inversión en investigación y desarrollo de nuevos productos y empresas, la falta de visión empresarial o temor a entrar en mercados nuevos o desconocidos.

Otra causa puede ser el bajo nivel educativo de la población salvadoreña, y es que la mayoría de personas abandona la escuela y se dedica a hacer actividades para la sobrevivencia personal, generalmente con escaso nivel tecnológico.

- **Inadecuada fijación de precios**

En las empresas salvadoreñas común, cometer errores a la hora de fijar sus precios.

Es uno de los aspectos más delicados en una empresa, y que a menudo se convierte en un problema; ya que deben evaluarse los distintos escenarios que se pueden presentar ante la decisión de fijar un determinado precio. La mayoría de los empresarios usan métodos sencillos para

¹⁰ Cabrera Melgar, Oscar, “Crecimiento Inclusivo y Transformación Estructural en El Salvador”, BCR, documento de trabajo presentado en Junio de 2013.

fijar un precio, como decidir ganar un 30% adicional al costo del producto, o adoptar un precio promedio respecto a la competencia, etc.; muchas veces estas pueden ser decisiones acertadas; pero otras veces la fijación de los precios no debe establecerse a libre albedrío del empresario; sino que deben tomarse en cuenta todas las reglas y actores del mercado.



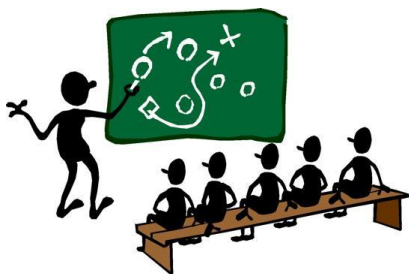
Por ejemplo se da que muchos productos o servicios se encuentran sobrevalorados o subvalorados en nuestra empresa; su precio no corresponde a un “precio de mercado”, sino a una decisión antojadiza de fijar el precio. Pero el problema de esto es que se puede estar enviando una información equivocada a nuestros clientes del tipo de producto que estamos ofreciendo, generándole expectativas erróneas sobre el producto y sobre su calidad.



Por ejemplo el precio de calzado; generalmente se tiene la idea implícita de que los zapatos baratos son de mala calidad, sin embargo esto no necesariamente es cierto, puede ser que lo que está sucediendo es que se haya fijado un precio equivocado, tal vez demasiado bajo para el producto y cause la impresión al cliente de que es barato porque no sirve.

- **Escasa tecnificación**

Es una de las deficiencias que aquejan a las empresas salvadoreñas¹¹, y esto se da en todos los niveles, escasa o inexistente tecnología, maquinaria y herramientas en los procesos productivos, administrativos y logísticos.



La escasa tecnificación puede tener diversas causas, por un lado se debe a la cultura tradicional de hacer negocios en la región que es siguiendo métodos artesanales o ancestrales de producción; muchos empresarios tienen arraigo a esta forma de hacer negocios y se rehúsan a abandonarlos. Otra causa se debe al poco capital con que operan las empresas salvadoreñas (principalmente las micro y pequeñas), que no tienen suficientes recursos para invertir en compra de maquinaria para la producción, mejora de métodos y procesos productivos o asesorías profesionales, además tienen problemas para acceder a financiamientos para este tipo de inversión:

Un ejemplo bastante común de esta deficiencia está en la agricultura y la ganadería salvadoreña, que continúan usando métodos ancestrales de producción, así como herramientas de trabajo rudimentarias propias de los siglos XVIII y XIX, que hacen ineficiente y poco rentables sus operaciones.

- **Incapacidad para Competir contra los productos Importados.**



Al mercado salvadoreño entra una gran gama de productos provenientes de diferentes partes del mundo, algunos productos son de alto contenido tecnológico y otros no, poseen distintas calidades y precios; y distintas formas de producción, muchos de esos productos reciben subsidios de su país de origen, etc.; por tanto la competencia en el mercado es en condiciones desiguales; sin embargo los productos se ofrecen como si fueran iguales, sin indagar en sus diferencias de producción, y por ello las empresas nacionales salen perjudicadas, ya que existe una clara desventaja entre las empresas nacionales y las empresas extranjeras; un caso muy particular es la competitividad contra los productos chinos, muchos se caracterizan por ser de bajo costo y poca calidad, y entran en cantidades enormes a los mercados de muchos países; poniendo en peligro la producción de las empresas nacionales. Muchas personas prefieren comprar los productos chinos por su bajo precio, afectando de esta manera la rentabilidad de las empresas nacionales.



¹¹ Véase Tesis “Análisis del Desempeño de las PYMES exportadoras salvadoreñas desde una perspectiva de género”, UCA, Meléndez Argueta, Ángela Emely y Otros., 2007, P. 13



Este es un problema a escala mundial, ya que es casi imposible competir contra éstos productos. La competencia de China supone un riesgo para las empresas nacionales, que al bajar considerablemente sus ventas, pueden desaparecer del mercado; En El Salvador este problema se ve agravado, ya que no existen leyes que protejan la producción nacional, o restrinjan el volumen de importación de productos extranjeros, así como no se protegen sectores estratégicos de la economía.

- **Incapacidad de exportar**

La mayoría de micro y pequeñas empresas del país no han superado las barreras que les impiden exportar sus productos. Lo cual supone graves implicaciones a las empresas porque ven reducido su mercado a las fronteras nacionales.



Las causas que impiden exportar a las empresas salvadoreñas son diversas; a pesar que existe una buena cantidad de tratados comerciales internacionales¹² (TLC con EUA y República Dominicana, México, Chile, Panamá, Colombia y Taiwán y Acuerdo de Asociación con la UE). Una de las principales causas son las múltiples barreras que incluyen estos tratados, por ejemplo la referentes a calidad e inocuidad de los productos salvadoreños; y es que tanto Europa como Estados Unidos tienen medidas regulatorias muy estrictas para el ingreso de productos a sus fronteras; lo que a la larga se traduce en medidas proteccionistas a sus economías, no obstante haya firmado acuerdos de libre comercio, por lo tanto se dice que existen condiciones desfavorables en el comercio exterior. Así por ejemplo en un estudio realizado por

¹² Tomado de “Pacto para el Crecimiento El Salvador”, Equipo Técnico Conjunto UEG-GOES

estudiantes de la UCA¹³ sobre el desempeño de las PYME exportadoras revela algunos de los principales problemas identificados por los exportadores salvadoreños son barreras arancelarias y barreras no arancelarias, además de otros como la falta de contactos y conocimiento del mercado, falta de tecnología, calidad de los productos.¹⁴ Y que por tanto mantienen al país con bajos niveles de exportación.



Otra causa posible que impide exportar a muchas empresas salvadoreñas, es su bajo nivel de producción y la experiencia exportadora; ya que la mayoría son incapaces de alcanzar altas metas de producción para poder vender en el exterior. Derivado también de las dificultades de acceso al financiamiento que también sufren la MIPYMES salvadoreñas.

- **Ubicación geográfica inadecuada**

Es sin duda otro factor estratégico para una empresa, ya que la cercanía hacia puntos de abastecimiento de insumos, o cercanía a los clientes, supone mayor cantidad de ventas, reducción de costos de producción y transporte, que suponen ventajas para la empresa; sin embargo en la práctica se da el problema que muchas empresas no se ubican de manera estratégica en el territorio, perdiendo la oportunidad de sacar ventaja de su ubicación geográfica. Por ejemplo un estudio realizado en España demuestra que el 82% de las empresas tienen mal ubicadas sus oficinas o sucursales, provocando que las compañías pierdan hasta la

¹³ Universidad Centroamericana José Simeón Cañas

¹⁴ Tesis “Análisis del Desempeño de las PYMES exportadoras salvadoreñas desde una perspectiva de género”, Op. Cit. P. 34 y 41



mitad de sus ventas totales¹⁵. Y señala que el 42% de las empresas falla en la ubicación de sus locales comerciales, Sus tiendas y oficinas se encuentran situadas en lugares de difícil acceso, calles y avenidas de poco tránsito que sitúan a la compañía demasiado lejos de su mercado natural o potencial.

- **Desperdicio de recursos y capacidad ociosa**

Se refiere a una subutilización de los recursos existentes en una empresa o en una industria, y esto puede deberse a múltiples causas por ejemplo una reducción en la demanda de nuestros productos o servicios, obliga a que se haga una reducción de la producción y por tanto a la generación de capacidad ociosa; también la falta de personal capacitado o bien calificado en la empresa genera capacidad ociosa, ya que el potencial de la empresa o capacidad instalada no se puede aprovechar al máximo cuando se está subutilizando la tecnología o el equipo, este problema trae muchas otras implicaciones a la empresa como pérdidas de productividad y de rentabilidad, ya que la empresa deja de aprovechar al máximo los recursos que posee.



Según datos publicados en un periódico nacional el acuerdo para la construcción del Puerto Cutuco en el Departamento de la Unión fue por un monto de

¹⁵ Tomado de http://www.cincodias.com/articulo/gestion/82-empresas-tiene-mal-ubicadas-oficinas-estudio/20020807cdscdiges_2/

\$131 millones 985 mil dólares¹⁶, dicha obra comenzó a ejecutarse en enero de 2005.



Se decía que con la construcción de este puerto se pretendía convertir a El Salvador en un Centro Logístico de Distribución Regional; por tanto eran bastantes las expectativas que se generaron durante la construcción de esta obra, Sin embargo desde su inauguración en 2008, el puerto ha operado al mínimo, ya que desde su inauguración solo ocho buques¹⁷ han utilizado sus instalaciones.

- **Falta de Crecimiento y expansión**

Muchas empresas pasan años o casi toda su vida, como micro o pequeñas empresas, y nunca logran superar las barreras que les impiden crecer; éste problema puede tener múltiples causas, entre ellas largos períodos de bajas ventas, robos o estafas por personal interno o agentes externos a la empresa, mala administración de los recursos, mala calidad de los productos o mala imagen pública; entre otros, que le impiden a la empresa crecer y desarrollarse como una unidad productiva exitosa.

Conclusiones:

La realidad de las empresas es muy dinámica y diversa; por lo que constantemente se presentan muchos problemas económicos desde los distintos ángulos de la empresa, sectores relacionados y grupos de interés, en este artículo hemos identificado problemas internos referentes a

¹⁶ Tomado de “La Historia Detrás de Un Puerto Millonario: Puerto Cutuco” <http://mediolleno.com.sv/noticias/la-historia-detras-de-un-puerto-millonario-puerto-cutuco>

¹⁷ Íbidem





clientes, productos, competitividad y precios; que están interrelacionados entre sí.

Bibliografía

- Revista Cepal 97, abril de 2009 “Crecimiento y Diversificación de Exportaciones en economías emergentes”, Agosin, Manuel R.
- “Pacto para el Crecimiento: El Salvador, Análisis de Restricciones”, equipo técnico Conjunto UEG-GOES.
- Cabrera Melgar, Oscar, “Crecimiento Inclusivo y Transformación Estructural en El Salvador”, BCR.
- http://www.cincodias.com/articulo/gestion/82-empresas-tiene-mal-ubicadas-oficinas-estudio/20020807cdscdiges_2/
- <http://mediolleno.com.sv/noticias/la-historia-detras-de-un-puerto-millonario-puerto-cutuco>



LOS PROBLEMAS DE MERCADEO EN LAS EMPRESAS SALVADOREÑAS

Lic. Ever Mejía¹⁸

Introducción

Actualmente El Salvador se encuentra afectado por muchos problemas sociales, políticos, económicos y comerciales entre otros, directa e indirectamente cada suceso que ocurre en la sociedad afecta el rumbo de las empresas nacionales e internacionales que se encuentran en el mercado nacional, por ello es súper importante que los empresarios tengan una visión clara del mercado y sus componentes para poder responder a todas las variables que le pueden afectar. Pero ¿Cuáles son los problemas reales a los que se enfrentan las empresas salvadoreñas en el área de mercadeo? Encontramos todas las variables externas que directa e indirectamente afectan a las empresas en el mercado; ya sea por cuestiones legales, competencia o por nuevas tendencias de consumo, la empresa tiene que afrontar a diario con diferentes obstáculos que se le presentan y que pueden afectar la imagen y ventas de la empresa.

“Problemas de Mercadeo que Enfrentan Las Empresas Salvadoreñas”

La siguiente es una lista de los problemas de mercado a los que se enfrentan las empresas locales, tanto en el mercado local como en el extranjero.

El mercado salvadoreño es pequeño geográficamente hablando

Pero grande en número de consumidores, por lo tanto las empresas carecen de la infraestructura necesaria para poder ofrecer sus productos en las mejores condiciones, esto se debe a la centralización del comercio es decir las plazas donde las empresas pueden ubicarse solo están en los centros comerciales o en zonas comerciales, y ello no permite que las empresas puedan cubrir mayor porción de mercado, o mayor número de

consumidores, acá entra la alta competencia pues los consumidores en última instancia y debido a la necesidad de sus producto eligen el proveedor que se los entregue en el menor tiempo y si es posible con los menores costos mejor para ellos.



La inseguridad económica e incertidumbre política en la que se encuentra El Salvador actualmente también juegan un papel muy importante en este caso, ya que es razonable que un empresario al no tener un panorama a futuro claro de nuestro país no se atreva a invertir para expandir para su empresa y cubrir mayor parte del mercado, incluso se niegan a dar el salto y modificar la forma de dirigir a su empresa pensando en que lo está haciendo de la manera más indicada; y tal vez no se pueda mejorar.

Lamentablemente también los viejos **problemas sociales¹⁹ y políticos** aumentan cada día y vistos desde el ojo mercadológico afectan de gran manera a las empresas. La delincuencia²⁰ es un mal que afecta a diferentes zonas del país y limitan el acceso y cobertura por parte de las empresas, pues cada día aumentan los robos a los equipos de reparto y es por eso que muchas empresas deciden cambiar la forma de realizar esta actividad subcontratando a otras empresas para que lo hagan²¹, afectando al cliente, quien en diferentes casos se ve obligado comprar un seguro para no perder su inversión, dado que aún existen

¹⁸ Licenciado en Mercadeo Internacional. Auxiliar de Investigación del Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de El Salvador.

¹⁹ <http://elmundo.com.sv/delincuencia-afecta-comercio>

²⁰ <http://www.laprensagrafica.com/el-salvador/judicial/87471-sube-40-robo-de-mercaderia>

²¹ <http://www.laprensagrafica.com/pnc-logra-ubicar-camion-robado-con-mercaderia>



EL SALVADOR: COYUNTURA ECONÓMICA



carreteras que son muy solas y carecen de seguridad vial.



En el caso de las colonias populares el rápido crecimiento de este mal social ha llegado a impedir que las empresas permanezcan ahí o en su defecto que presten el servicio de entrega pues los repartidores son atacado, robados y sus vehículos dañados.

Las empresas locales utilizan demasiado su marca, siendo la extensión de marca uno de los principales pecados de mercadeo

Un problema muy común es que las empresas salvadoreñas **compiten utilizando su marca de manera extensiva** es decir que con una sola marca fabrican, distribuyen y venden todos sus productos. En otros casos muchas empresas no poseen una marca o utilizan una que no está registrada legalmente, lo que permite a los competidores poder registrar las ideas, marcas y modelos de los productos a su nombre. Y es que a nivel local la competencia es un factor que afecta a todas las empresas nacionales, puesto muchas micro empresas compiten en nuestro país por precio y no por calidad; y no es por falta de ley u organismos que la regulen, sino porque la existencia de muchas empresas para una actividad productiva en específico disminuye la cobertura de mercado y reduce la rentabilidad de las existentes.



A esto se le puede sumar la disminución del poder adquisitivo de los clientes quienes compran a la empresa que le ofrezca mejores precios y mejores condiciones, pero es un factor que afecta a todas las empresas del sector pues no todas están en condiciones de disminuir su precio, ya que los costos de producción y distribución son muy altos.



También es válido mencionar los **cambios en las tendencias de consumo de los clientes**, pues tanto la publicidad como muchos organismos de salud y seguridad están influyendo en los consumidores para que consuman y utilicen productos más saludables y amigables con el medio ambiente, con empaques biodegradables, sellos de seguridad, envases retornables, etiquetas con fecha de vencimiento, mensajes con los efectos secundarios que puede producir la manipulación del producto y muchos otros factores que se traducen en una inversión más que la empresa debe realizar para poder permanecer en el mercado y mantener a sus clientes y por ende sus niveles de venta.

Además está el **acceso a la información y la invasión de medios sociales**, pues a través de ello muchos consumidores pueden recomendar negativamente a una empresa y producir reducciones en las ventas, incluso está la aparición de instituciones como la Defensoría del Consumidor que se encarga de vigilar a las empresas y de proteger al consumidor, así también existen organizaciones de consumidores que exigen mayores beneficios para los clientes y consumidores de las empresas; siendo una variable que debe ser tomada en cuenta por todos los





empresarios, para verse afectado por ninguna de ellas.



Cuando las empresas locales se deciden a exportar tienen que enfrentar una serie de dificultades que van desde fallas o la poca calidad de los sistemas informáticos utilizados por las instituciones para realizar los procesos, hasta **las barreras que se encuentran en diferentes países** donde se quiere incursionar. El Salvador a pesar de no ser una economía emergente mantiene vigentes tratados de libre comercio con países como Colombia, Estados Unidos, Chile y otros; y además tiene relaciones comerciales con diversos países alrededor del mundo²².

Y dado que cada país tiene sus propios regímenes y barreras para entrar a sus mercados; se dificulta el acceso a las empresas salvadoreñas, ya que en muchas veces no se pueden cumplir esos requisitos en cada país, y las exportaciones nacionales son afectadas en gran manera, como ejemplo esta la Agencia de Alimentos y Medicamentos (FDA) en Estados Unidos que mantiene un control estricto de todos los productos que ingresan a ese país y en ocasiones bloquea la entrada a los productos por diferentes circunstancias; ello se traduce en pérdidas monetarias tanto para el país como para las empresas.

Otro factor como **el contrabando** también afecta duramente a los empresarios locales y de la región

pues en muchas veces los controles aduanales²³ no son suficientes para evitarlo, y es que en este caso cuando las empresas importan o exportan sus productos están expuestos al robo de su mercadería hasta en las mismas fronteras. Si vamos más allá esta práctica beneficia al consumidor final, pues este puede adquirir un producto de calidad a un mejor precio, pero para las empresas se traduce en pérdidas muy altas que desmotivan al empresario a seguir realizando sus prácticas comerciales e incluso a dejar de invertir en este país e irse a mercados como el nicaragüense donde estos problemas sociales se encuentran en menor escala.



Además está **la piratería** y es que El Salvador está catalogado como el mercado de la región donde existe más piratería²⁴ y claro está que esto se traduce en reducción en las ventas tanto de las empresas locales como las internacionales, siendo los más afectados los sectores de sistemas informáticos, cine, la música, la ropa, zapatos e incluso las medicinas; este es un problema que no solo afecta a las empresas locales e internacionales, también repercute en la imagen del país pues muchas empresas o gobiernos catalogan al país como uno de los peores mercados para invertir y para distribuir su producto, debido a la falta de seguridad económica y a la propiedad intelectual.

²²http://www.amchamsal.com/index.php?option=com_content&view=article&id=36&Itemid=143&lang=es

²³

http://www.centralamericadata.com/es/article/home/Mejores_aduanas_para_combatir_el_contrabando

²⁴http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=47976&idArt=7748379





Los sistemas de transporte nacional también juegan un papel importante para que las empresas puedan desarrollar sus actividades comerciales de mejor manera posible, pero es un sistema que no ha mejorado como se esperaba en los últimos años, es cierto que se está invirtiendo en la construcción y mejora de carreteras que facilitarán el acceso entre ciudades, pero el caso es que otros factores como la seguridad en las mismas, el tráfico o la falta de equipo adecuado para el transporte de mercadería sigue manteniendo lento el proceso en transporte y almacenaje de materiales y productos que las empresas comercializan a nivel local y regional.



También cabe aclarar el país solo cuenta con un aeropuerto y que muchas veces se satura, ya sea por afluencia de pasajeros o por niveles de comercio exterior, lo que disminuye la capacidad de respuesta que una empresa pueda tener ante sus proveedores o compradores extranjeros.



Aeropuerto Comalapa de El Salvador.

Según Juan José Daboud²⁵, presidente de la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP), las diversas **intervenciones del gobierno** en curso dificultan la incursión de la

empresa privada en los mercados nacionales, y la falta de inversión extranjera se debe a muchas trabas que pone el gobierno subiendo los impuestos, y manejando de forma equivocada el sistema de subsidios; ello no permite el desarrollo de los mercados, ni el crecimiento de las empresas locales y extranjeras. "Mientras las empresas estén sujetas a las políticas que establece el actual gobierno, la inversión seguirá decayendo y nuestro país será a la baja en los sistemas internacionales de calificación para hacer negocios"

Conclusión

Los problemas de mercadeo que enfrentan las empresas salvadoreñas parten de la influencia de factores externos que van desde la incertidumbre política y económica del país hasta los factores sociales como la delincuencia, contrabando y piratería; esa incertidumbre hace que los empresarios no puedan tener una visión clara a futuro de nuestro país y los desincentiva a invertir y a cambiar la toma de decisiones en los procesos de producción, distribución y venta de sus productos. Existe la concentración del comercio, pues los empresarios solo se pueden ubicar en centros comerciales o en zonas comerciales del país y ello evita darle mejor respuesta y atención a los clientes; y siendo un problema que las empresas compiten solo por precios, es notable la pérdida de clientes si no se ofrece un precio cómodo para el cliente. Además los empresarios deben lidiar con instituciones como la defensoría del consumidor y organizaciones de consumidores que cada vez están más informados y exigen mayores beneficios en los productos que compran. Por su parte las empresas que se deciden a exportar tienen que luchar a diario con problemas locales como las barreras de cada país hacia donde dirigen sus productos, y es que muchas veces no existe la preparación técnica necesaria y a pesar de que El Salvador tiene diferentes Tratados de Libre Comercio vigentes, ello no asegura que el nivel de exportaciones mejorará; también está la red de logística a nivel nacional. Dependerá de la experiencia de los empresarios salvadoreños adecuarse a los diferentes cambios del mercado, y saber asimilar las influencias externas, valiéndose de las fortalezas y oportunidades para poder contrarrestar las debilidades y amenazas.

²⁵ Declaraciones hechas en el programa de opinión Frente a Frente, el 12 de Julio 2013.



Bibliografía:

- <http://elmundo.com.sv/delincuencia-afecta-comercio>
- <http://www.laprensagrafica.com/el-salvador/judicial/87471-sube-40-robo-de-mercaderia>
- <http://www.laprensagrafica.com/el-salvador/judicial/87471-sube-40-robo-de-mercaderia>
- http://www.centralamericadata.com/es/articulo/home/Mejores_aduanas_para_combatir_el_contrabando
- http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=47976&idArt=7748379
- Las declaraciones hechas por el presidente de la Asociación Nacional de la Empresa Privada, fueron hechas en el programa de opinión matutino de la cadena nacional de televisión Tele Corporación Salvadoreña TCS



PROBLEMAS ADMINISTRATIVOS DE LAS EMPRESAS SALVADOREÑAS

Miguel Medardo López y López²⁶

Palabras Claves: Problemas, administración, empresas, necesidades, comunicación, identificación, calificación, supervisión, herramientas, recursos, cliente, obligaciones.

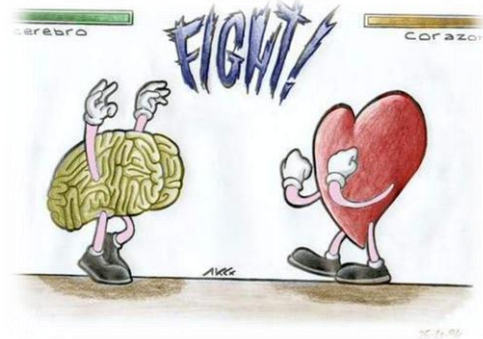
En el presente documento se hace mención de algunos de los problemas que enfrentan las empresas salvadoreñas, desde el punto de vista administrativo.

La incapacidad de reacción rápida a las diversas necesidades es una problemática para las empresas, las cuales ya sea por falta de conocimiento, experiencia o simplemente capacidad para decidir tardan mucho para elegir una alternativa de solución, la cual a su vez puede ser adecuada o inadecuada, hay que tomar en cuenta que reaccionar de una forma tardía a una realidad inmediata podría ser vital para la empresa, es por eso que es necesario identificar bien la necesidad y dar suma importancia a la información que se tiene como base para decidir, ésta tiene que ser precisa, oportuna, confiable pero sobre todo veraz, tomando en cuenta estas características contribuirá a aumentar la capacidad para reaccionar, esto no garantiza que se haga adecuadamente, al actuar rápidamente puede generar errores, como, actuar por impulso o pensar que las soluciones del pasado funcionaran siempre.

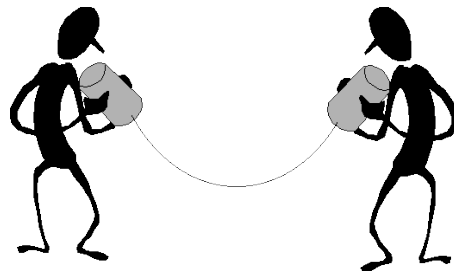
Un ejemplo es cuando un cliente insatisfecho reclama por un mal producto o servicio, y no se le da la solución inmediata ya que para poder darle solución tiene que seguir un proceso el cual es demasiado tardado y muchas veces el cliente se queda con la insatisfacción, quedando mal la empresa y por lo general perdiendo el cliente, otro ejemplo en el caso de los empleados cuando uno o varios de ellos falta a sus obligaciones y se toma la decisión que otro empleado lo cubra y éste no está

²⁶ Licenciado en Administración de Empresas. Auxiliar de Investigación del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE)

capacitado para el puesto lo que contribuye a que se den errores en la ejecución de la activada generando desperdicios de tiempo y material.



Con referencia a la **escasa o nula comunicación entre jefe y empleado**, la cual en una gran mayoría de empresas no se les da la importancia necesaria, olvidando que la difusión de la información es fundamental para el desarrollo de las actividades, las empresas que padecen este problema difícilmente logran coordinar sus actividades efectivamente, un ejemplo es cuando se diseña un producto y la producción pide materia prima, la autorización para la compra de ésta tarda mucho tiempo y no es revisada por el encargado del proceso de producción, trayendo como consecuencia una mala compra por que se compró algo con el peso, medida, cantidad, color, textura o cualquier otra característica las cuales no eran lo especificado.



Otro ejemplo es cuando el jefe cree que le ha comunicado al empleado la necesidad de hacer una actividad lo cual no es así solo lo pensó o le dio mal las indicaciones, y al momento de ver los frutos el empleado no tiene nada o está mal ejecutado,

trayendo problemas graves tanto para el empleado como para el jefe.



Otra problemática que está íntimamente relacionada con la comunicación es la **escasa identificación del empleado con la empresa**, la relación que existe con el superior inmediato es una variable que contribuye a fomentar el compromiso con ésta, existen factores teóricos importantes por los cuales se fomenta la identificación, por ejemplo: dar a conocer lo que se quiere lograr y como se pretende hacerlo, la motivación la cual puede ser en base a incentivos, premios bonificaciones, o simplemente un alago a su desempeño, estos aspectos son de mucha relevancia y crean un vínculo positivo empresa-empleado.

Muchas hoy en día quieren que el empleado se identifique con ellas pero, no realizan actividades que contribuyan a lograrlo por lo tanto él trabaja solo por cumplir con sus funciones y no ve en ella la forma de superarse, dejando fuera que una empresa con empleados motivados y plenamente identificados trabaja de manera más eficiente ya que él ve en el crecimiento de la empresa su propio crecimiento ejemplo un empleado al cual cada vez que alcanza una meta o cumple con los objetivos es premiado económicamente es seguro que se esforzara por seguir haciéndolo de la mejor manera posible, pero no solo los premios en dinero funcionan, los halagos por su trabajo también son un método efectivo que contribuye a que el empleado este mas motivado y tenga más confianza en lo que hace.

Por otro lado la **sobrestimación y la subestimación en los empleados**

Es una realidad en las empresas en las cuales existen empleados en puestos donde se subestiman sus conocimientos, habilidades y aptitudes, desaprovechando su capacidad, no así en puestos esenciales donde se necesita de ella existen empleados que no cuentan con la capacidad y la experiencia necesaria para desarrollar de la mejor manera su trabajo. Pero aunque la empresa se vea perjudicada esas personas no se pueden mover porque son familiares o recomendados por el jefe.

A parte del problema de sobrestimación de los empleados familiares o conocidos la subestimación se da en algunos casos desde que se contrata personal ya que por la necesidad de trabajo se contratan profesionales en puestos de poca relevancia desaprovechando sus capacidades y negando la oportunidad de desarrollarlas.

La **escasa supervisión dentro de las diferentes áreas de la empresa**, es un problema que involucra a todos, ya que independientemente en el área que se desempeñe se debería tener una supervisión total de los procedimientos y actividades de los empleados, en la actualidad algunos empresarios creen que es innecesario y una pérdida de tiempo, y solo supervisan las actividades que involucran dinero y producto, ya que para ellos es ahí donde se producen las pérdidas o en casos extremos donde se dan los fraudes. Pero el objetivo principal de la supervisión es reducir y evitar riesgos, prever problemas futuros

que puedan afectar el desempeño y la imagen de la empresa.

Ejemplo un empleado que pasa mucho tiempo ausente o pierde el tiempo en ociosidad, difícilmente cumple con el tiempo estimado para realizar una actividad, otro ejemplo se da en la producción en la cual por falta de supervisión se pueden realizar procesos de manera errónea los cuales a su vez traen pérdidas de tiempo o desperdicios de materia prima.

Las herramientas obsoletas o inadecuadas para desempeñar su trabajo

Son un problema para las empresas que de alguna forma siguen trabajando de manera artesanal o con maquinaria que no es la adecuada para realizar de manera más rápida sus funciones, en la actualidad hay empresas que no cuentan con la capacidad para comprar o simplemente no quieren gastar en eso, cuando hablamos de herramientas se refiere a las de producción y administración (como la emisión de facturas, llevar bases de datos, guardar



información, imprimir documentos etc.).

Ahora en día tener nuevas herramientas tecnológicas es una necesidad para poder ser más competitivo, ejemplo la cantidad de producto que puede elaborar un grupo de personas artesanalmente podría no ser tan significativo comparado con lo que se puede lograr con una sola máquina, o por otra parte llevar información en folders y archiveros es un proceso lento e inseguro comparado con realizar el proceso en equipos como computadoras, Tablet, y ahora hasta en teléfonos.



Una **mala distribución de los recursos** es una barrera para adquirir mejores herramientas, priorizar es una de las mejores formas para distribuir el presupuesto pero no todas las empresas piensan lo mismo por lo que a veces gastan más de lo que ganan, generando pérdidas económica para la empresa, por otra parte cuando hablamos de recursos estamos hablando también de los empleados y la mala distribución de las tareas del mismo es un factor por el cual muchas empresas no realizan sus actividades de la mejor manera y en casos se ven obligados a despedir personal. Hay que tener en cuenta que a veces las empresas planean gastar menos en materia prima, en la mayoría de los casos los precios excesivamente bajos están relacionados con la baja calidad, pero los precios altos están relacionados con el presupuesto para invertir, si la empresa decide optar por baja calidad afecta directamente la percepción que el cliente tiene de la empresa.



Por otra parte una mala distribución de los empleados y las actividades lleva a la empresa a duplicar funciones lo que crea tiempo muerto y baja productividad.



Una mala percepción de la empresa no necesariamente se da por la baja calidad de los productos sino también por la **pésima atención al cliente**, el trato al cliente es importante y crear una relación entre ambos es primordial para la estabilidad y el crecimiento, muchas contratan personal directamente para poder atender a sus clientes sin embargo estos en su mayoría no saben la importancia que tiene su trabajo y lo que realmente quiere el cliente, lo más importante es hacer reflexionar las consecuencias que este problema le ocasiona a la empresa, la administración es responsable de enseñar el protocolo de como dirigirse de una manera respetuosa y educada al cliente que en el caso de quedar insatisfecho comenta lo que paso a todos los que pueda, más un cliente satisfecho rara vez habla de ello, un cliente puede mostrarse insatisfecho por diversas causas pero la mayoría de clientes insatisfecho terminan yéndose.

Hay muchas empresas que tienen demandas por incumplimiento de contrato o simplemente por un producto con deficiencias, el **incumplimiento de sus obligaciones** no solo se da con relación a los clientes, administrativamente muchas empresas tienen deudas con las respectivas alcaldías o más aun con el Ministerio de Hacienda por la evasión del pago de impuestos, por otra parte existen empresas que por ahorrar dinero no entregan a las instituciones correspondientes los descuentos de ley que hacen a sus empleados

Conclusión

Cabe destacar que independientemente del tipo y giro de la empresa, estas se ven alcanzadas por diferentes problemas; muchos de ellos son de naturaleza administrativa por ello, cada administración tiene que prepararse día a día para

aumentar la capacidad de reacción y anticipación, aplicando estas y otras medidas correctivas podrán encaminarse a ser la empresa menos vulnerable a estas realidades, ya que ha quedado evidenciado que el 43% de ellas fracasa por errores administrativos.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarado Ronaldo Rivas Raymundo, Carlos Humberto Hidalgo Menjivar, Mauricio Antonio Ramírez, "**Diagnostico de la comunicación estratégica en las empresas salvadoreñas distribuidoras de producto de consumo**". Tesis de posgrado. Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", Antiguo Cuscatlán, San Salvador, C.A. 2010.
- Marial Aura Chacón, "**Necesidades tecnológicas de las pequeñas y medianas empresas en El Salvador (PYMES)**". Investigación Institucional. Universidad Tecnológica de El Salvador. San Salvador, El Salvador, 2008.
- Chávez Velasco, Walter, "A los empleados se les debe evaluar", Legal and Business Advisors, El Salvador C.A.
- <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/936703854.pdf>
- <http://jcvalda.wordpress.com/2009/07/08/el-problema-de-las-pyme-la-falta-de-planeacion/>
- <http://comportamientoorganizacional.wordpress.com/2008/12/05/causas-de-la-baja-de-la-productividad-en-la-empresa/>
- <http://www.svcommunity.org/forum/chat-general/mala-atencion-al-cliente/15/>
- <http://www.transparenciaactiva.gob.sv/wp-content/uploads/2013/01/Informe-de-Auditoria-Corte-de-Cuentas-a%C3%B1o-2008.pdf>
- <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/rrhh/resisuch.htm>
- <http://www.unionmipymes.com>
- <http://www.laprensagrafica.com/economia/nacional/152468-microfinancieras-con-dudas-sobre-banca-estatal>



COOPERATIVISMO Y DESARROLLO LOCAL

Santiago Humberto Ruiz Granadino²⁷

1. ANTECEDENTES

En la década del sesenta tuve la oportunidad de apoyar al movimiento cooperativo que estaba naciendo en El Salvador; en el área rural era la iglesia católica la que había tomado la iniciativa impulsando la organización de cooperativas de producción agropecuaria, como una forma para dignificar el trabajo campesino y profundizar la evangelización; en el área urbana era el gobierno de los EEUU que en el marco del Programa de Alianza para el Progreso estaba impulsando la creación de cooperativas de ahorro y crédito.

1.1 CRISTIANISMO Y COOPERATIVISMO

Yo pertenecía a una familia de terratenientes, dirigida por mi abuelo el General Santiago Ruiz; había sido formado como “Adorador de Cristo”, una secta religiosa creada en España en la época de la dictadura militar del General Francisco Franco, para defender a la iglesia católica de la amenaza de la revolución socialista. En mi pueblo llegamos a tener más de ciento cincuenta miembros activos, todos hombres, dispuestos a dar la vida por el “santísimo”. Como dirigente de esa organización religiosa había tenido varias discusiones con el cura párroco de mi pueblo quien nos amenazaba con negarnos el permiso para realizar nuestra vigilia semanal, si no aceptábamos que la conducción de esa organización religiosa estuviera en sus manos, como lo estaban otras similares.

Habíamos logrado que la gente del pueblo sintiera que había una organización dispuesta a defender a la iglesia católica, ya que teníamos desconfianza de los curas, tres décadas atrás había amanecido decapitado el cura párroco, a varias cuerdas de la casa parroquial; desde entonces el Obispo de la Diócesis de Santa Ana, en la cual se encuentra mi pueblo, nos castigó a no tener cura párroco por diez años y luego habíamos tenido varios curas que habían sido destacados allí como castigo por borrachos, mujeriegos o revolucionarios.

Al ingresar a la Universidad de El Salvador, me reuní con otros estudiantes derechistas y formamos un grupo estudiantil derechista, con disposición de luchar pacíficamente contra los grupos socialcristianos, socialistas y comunistas.

En el norte de San Salvador, un sacerdote alemán, reconocido como muy derechista, había venido formando cooperativas campesinas desde hacía tres años antes, comencé a colaborar con ese cura y me enamoré del cooperativismo. El sacerdote alemán logró organizar aproximadamente cuarenta cooperativas y varias decenas de pre cooperativas, algunas de ellas comenzaron a producir alimento concentrado para ganado y aves para venderlo a otras de las cooperativas, así como a agricultores independientes. Pero el sacerdote y los dirigentes de las cooperativas se negaban a oficializar las cooperativas y por supuesto no aceptaba la supervisión gubernamental. El gobierno militar de turno expulsó al sacerdote del país. La iglesia no continuó con ese proyecto cooperativo.

Yo me había convertido en dirigente estudiantil de derecha, pero mis mejores amigos eran los dirigentes de izquierda. Tuve la oportunidad de participar en un taller permanente de análisis de la realidad nacional, durante dos años, que dirigió Rafael Menjivar, Decano de la Facultad de Economía, que me transformó radicalmente, cambiando la idea que yo tenía sobre el papel de dios en la tierra, entendiendo la historia como el objeto de la creación divina y pidiéndole a dios la fuerza necesaria para participar en ese proceso de creación, de tal manera de hacer una sociedad más justa y equitativa. Continué avanzado en mis estudios de economía, tuve la oportunidad de conocer varios países socialistas como dirigente estudiantil de derecha. Poco a poco me transformé en dirigente estudiantil de izquierda, me gradué de Economista, estudié una maestría en economía agrícola en Chile en la época de la reforma agraria del Presidente Frei, había conocido la experiencia de ese país en materia de cooperativismo agrario y mis profesores de la Universidad de Wisconsin (EEUU) la estaban investigando, para replicarlo en otros países.

Pasaron como diez años desde que el sacerdote alemán fue expulsado del país, cuando un sacerdote jesuita destacado en Aguilares,

²⁷ Licenciado en Economía, con estudios de posgrado en la Universidad de Chile. Coordinador del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE)





comenzando un proyecto de creación de comunidades de base de la iglesia católica, que se venían impulsando en muchos países de América Latina, fundamentadas en la Teología de la Liberación. Rutilio Grande, el sacerdote de Aguilares me pidió que le ayudara en la conducción del movimiento cooperativo que estaba naciendo en esas comunidades de base, yo busqué la colaboración de Roberto Góchez Gil y todos los fines de semana nos trasladábamos a Aguilares junto con nuestras esposas e hijos, para dar capacitación financiera, organizativa y humana a cientos de “delegados de la palabra”, que con la biblia en la mano (la versión latinoamericana por supuesto) visitaban los distintos cantones del norte del Departamento de San Salvador, el sur de Chalatenango y buena parte del Departamento de Cuscatlán predicando que nuestra misión en la tierra era participar en la obra de creación divina, luchando contra la injusticia y haciéndonos cada vez mejores hombres y mujeres; para hacer esa obra teníamos que unirnos, trabajar como hermanos y convencer a los demás.

Monseñor Oscar Arnulfo Romero quien había sido un cura derechista, fue nombrado Arzobispo de San Salvador, con fuerte oposición de los curas progresistas y especialmente de la comunidad jesuita de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA), en donde yo era profesor e investigador, pero también amigo de la comunidad jesuita. La tristeza del nombramiento de Monseñor Romero fue rápidamente sustituida por la alegría de verlo transformarse por su propia voluntad en otro Jesucristo y de rodearse de asesores para que le ayuden en esa difícil tarea.

Rutilio Grande le cuenta a Monseñor Romero de cómo está realizando su trabajo pastoral, especialmente lo difícil que es la organización de las comunidades de base, pero que lo más bello era ver al pueblo cristiano organizado, trabajando como hermanos en las cooperativas, portando la llama de la vida eterna para encender otros corazones y luchando contra el pecado en la forma de injusticia y represión militar. Rutilio Grande fue asesinado, y junto a decenas de miles de católicos acompañamos a Monseñor Romero en las honras fúnebres correspondientes, así como en el proceso de transformar la diócesis de San Salvador en un ejemplo de lucha para evitar que se desatara la guerra civil. Los hermanos Alas, tres sacerdotes originarios de la zona norte de San Salvador,

continuaron por varios años la obra cooperativa de Rutilio Grande.

Monseñor Romero fue asesinado como parte de la represión desatada contra el movimiento popular. La guerra civil estalló, el gobierno militar apoyado por el gobierno de los EEUU pretendió tardíamente remediar el problema económico y social injusto que existía en el país, haciendo la reforma agraria, la nacionalización bancaria y del comercio exterior. La reforma agraria creó las condiciones para crear cientos de cooperativas de reforma agraria pensadas como parte de la política contrainsurgente del gobierno de turno, pero en el seno de las mismas surgió la necesidad de autonomía y la cooperación mutua para luchar para evitar que les quitaran la tierra, hacerla más productiva, así como evitar que los funcionarios públicos les robaran el dinero de las cosechas.

En los últimos años de la guerra apoyé el trabajo que venían haciendo las cooperativas agropecuarias que habían nacido por esfuerzo propio o independientes del gobierno, agrupadas en COACES y las cooperativas de la Reforma Agraria organizadas en CONFRAS. Al interior de COACES existían varias federaciones de cooperativas agrícolas, así como la Federación de cooperativas de Ahorro y Crédito, personalmente me dediqué a fortalecer las cooperativas de consumo.

1.2 LA AGENCIA INTERNACIONAL DE DESARROLLO (AID) Y LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO URBANAS

Ante el triunfo de la revolución cubana en el año 1959 y su posterior proceso de radicalización socialista, el gobierno de los EEUU promovió un programa contrainsurgente en toda América Latina, llamado “Alianza para el Progreso”. Como parte de ese programa la AID promocionó la creación de cooperativas de Ahorro y Crédito mediante préstamos para incrementar su capital de trabajo. Después de varios años estas cooperativas estaban muy endeudadas con la AID y decidieron organizar la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito para poder negociar una forma de pago de dicha deuda, obtener otras fuentes de financiamiento y fortalecerse como cooperativas.





1.3 FEDECACES HA LOGRADO MUCHO ÉXITO APOYANDO A LAS COOPERATIVAS PARA QUE ASUMAN VARIOS SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA COMUNIDAD

Tomando en cuenta que después de los Acuerdos de Paz se había iniciado un proceso de debilitamiento del movimiento cooperativo progresista, FEDECACES ha venido haciendo un gran esfuerzo para fortalecer a las cooperativas afiliadas desde el punto de vista organizativo, educativo, financiero y técnico, obteniendo muy buenos resultados, logrando evitar que el sistema económico orientado al individualismo y al consumismo continuara debilitando a las cooperativas afiliadas y posibilitando un desarrollo acelerado de la mayoría de ellas. En los últimos diez años, las cooperativas afiliadas a FEDECACES han hecho avances muy importantes en lo relativo a su fortalecimiento financiero y administrativo de las cooperativas afiliadas, ampliando su programa de crédito y haciendo una diversificación de servicios a la comunidad, tales como servicio de remesas, pago de subsidios gubernamentales, cobro de servicios públicos, etc.

1.4 FEDECACES SE INTERESÓ EN CONOCER A PROFUNDIDAD EL PAPEL DE LAS COOPERATIVAS AFILIADAS EN EL DESARROLLO LOCAL

Pasaron los años en que me dediqué exclusivamente a la docencia universitaria, luego tuve la oportunidad de ser nombrado coordinador del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE), se comenzó formando un grupo de trabajo multidisciplinario en el área de las ciencias económicas, para orientar el trabajo al desarrollo de la pequeña empresa industrial.

Hace unos meses, FEDECACES inició las actividades previas para la realización de un Congreso de Cooperativas, en el cual pretenden presentar los resultados de una investigación sobre el papel de las cooperativas del sistema FEDECACES en el desarrollo local; hicieron averiguaciones en varias instituciones que se dedican a la investigación social pero estas no se interesaron en el proyecto, se dieron cuenta de mi nombramiento en el INVE y comenzamos esa investigación de inmediato.

A continuación se presenta los resultados de la investigación documental sobre la relación entre el cooperativismo y el desarrollo local.

2. COOPERATIVAS²⁸

Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para formar una organización democrática cuya administración y gestión debe llevarse a cabo de la forma que acuerden los socios, generalmente en el contexto de la economía de mercado o la economía mixta, aunque las experiencias cooperativas se han dado también como parte complementaria de la economía planificada. Su intención es hacer frente a las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes a todos los socios mediante una empresa. La diversidad de necesidades y aspiraciones (trabajo, consumo, comercialización conjunta, enseñanza, crédito, etc.) de los socios, que conforman el objeto social o actividad corporativizada de estas empresas, define una tipología muy variada de cooperativas.

Los valores cooperativos son los siguientes:

Ayuda mutua: es el accionar conjunto para la solución de problemas comunes o la cooperación;

Responsabilidad: capacidad de responder ante los actos, nivel de desempeño en el cumplimiento de las actividades para el logro de metas, sintiendo un compromiso moral con los asociados.

Responsabilidad social: compromiso con la comunidad, preocupación por los demás;

Democracia: toma de decisiones colectivas por los asociados (mediante la participación y el protagonismo) a lo que se refiere a la gestión y control de la cooperativa;

Igualdad: todos los asociados tienen iguales deberes y derechos;

Equidad: justa distribución de los excedentes entre los miembros de la cooperativa;

²⁸ <http://es.wikipedia.org/wiki/Cooperativa>





Solidaridad: apoyar, cooperar en la solución de problemas de los asociados, la familia y la comunidad. Comunidad de intereses y propósitos;

Honestidad y transparencia: honradez, la dignidad y la decencia en la conducta de los asociados. Se oponen al encubrimiento, el falseamiento de la información y al engaño;

Esfuerzo propio: motivación, fuerza de voluntad de los miembros con el fin de alcanzar metas previstas dando lo mejor de cada uno.

Los principios cooperativos son:

Adhesión abierta y voluntaria: Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la condición de socios, sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa;

Control democrático de los socios o miembros: Participación activa, con responsabilidad ante la asamblea general y los socios por parte de las autoridades electas. Cada socio siempre tiene derecho a un solo voto, independientemente a su aporte;

Participación económica de los socios o miembros: Equidad. Compensación limitada. Los excedentes de cada período contemplan en primer lugar reservas, educación y solidaridad;

Autonomía e independencia: Asociarse sin hacerse dependiente, y sin responder a intereses externos;

Educación, entrenamiento e información: A socios, dirigentes, gerentes y empleados. Pero también, informar a la comunidad sobre el cooperativismo;

Cooperación entre cooperativas: A través de estructuras locales, regionales y nacionales; con el fin de servir mejor y de dar apoyo a nuevas entidades;

Compromiso con la comunidad: Desarrollo sustentable, solidaridad, aceptación de los socios, responsabilidad social.

La empresa cooperativa tiene las características siguientes: Las personas buscan dar servicios y el beneficio común; con el excedente se beneficia la prestación de servicios; el principal objetivo es ofrecer servicios de calidad y económicos, y reportar beneficios a los socios; el excedente disponible se devuelve a los socios en proporción a sus actividades o servicios; el socio dirige; el socio tiene voz y voto; el número de socios es ilimitado; pueden ser socios todas las personas que lo deseen, según los estatutos; los objetivos son dependientes de las necesidades de los socios; se gobierna con la participación de todos los socios.

Las cooperativas de ahorro y crédito tienen como objetivo social el servir las necesidades financieras de sus socios²⁹ y de terceros, mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito.³⁰

3. DESARROLLO LOCAL

Es el proceso de transformación de la economía y de la sociedad local, orientado a superar las dificultades y retos existentes, que busca mejorar las condiciones de vida de su población mediante una acción decidida y concertada entre los diferentes agentes socioeconómicos locales, públicos y privados, para el aprovechamiento más eficiente y sustentable de los recursos endógenos existentes, mediante el fomento de las capacidades de emprendimiento empresarial local y la creación de un entorno innovador en el territorio. En este enfoque también se considera la importancia del capital social y los enlaces de cooperación con agentes externos para capturar recursos humanos, técnicos y monetarios, entre otros, que contribuyan a la estrategia local de desarrollo. Se consideran potencialidades o recursos endógenos de cada territorio a factores económicos y no económicos, entre estos últimos cabe recordar: los recursos sociales, culturales, históricos, institucionales, paisajísticos, etc.³¹

²⁹ En el país se utiliza la palabra asociado
³⁰

http://es.wikipedia.org/wiki/Cooperativa_de_cr%C3%A9dito

³¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Desarrollo_local





a) El enfoque en la década de los noventa

Durante la década de los ochenta, el desarrollo local se veía como un conjunto de acciones orientadas a la mejora de la infraestructura, suplir las carencias y mejorar los factores inmateriales del desarrollo, así como el fortalecimiento de la capacidad organizativa del territorio. Este concepto se fue modificando en los años noventa, poniendo el acento en aquellos factores específicos (conocimientos, tecnologías, cualificación) cuyo valor no se refleja siempre en el precio, que hacen más competitivo el territorio y provocan atracción de inversiones, la formación, así como la difusión de información de parte de las agencias que proporcionan servicios reales y financieros a las empresas locales. En lo relativo a la capacidad organizativa se pone el énfasis en las redes entre empresas y entre organizaciones intermedias.³²

El desarrollo local es un proceso de cambio y de mejora de las estructuras económicas, sociales y ambientales, en un territorio homogéneo por sus características culturales, sociales y económicas.³³

b) El enfoque de la CEPAL³⁴

Para el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) de la CEPAL el proceso de desarrollo local es el producto de las características del entorno, las cuales pueden ser favorables o no al desarrollo local, principalmente los patrones existentes desde el punto de vista económico, político, social y cultural, así como las políticas públicas y privadas; así como del potencial propio de la comunidad o endógeno (recursos físicos, humanos, económico financieros, tecnológicos y socio culturales, así como el capital social). El potencial endógeno es identificado, movilizado y utilizado por los agentes de cambio públicos y privados: autoridades locales, organismos públicos regionales, universidades,

cámaras empresariales, centros de formación/innovación, agencias de desarrollo local, etc.

Estos agentes definen los objetivos del desarrollo local (creación de empresas y empleo, innovación tecnológica, redes de cooperación, formación de recursos humanos, programas sociales, servicios públicos, entorno innovador y competitivo), así como diseñan los lineamientos estratégicos para las acciones de políticas y para los proyectos de inversión.

Los aspectos que son característicos de los procesos de desarrollo local son los siguientes: son procesos de naturaleza endógena; basan su estrategia en una solidaridad con el territorio; responden a una voluntad de gestión asociativa entre representantes públicos y privados; liderazgo y animación del proceso; la originalidad de las experiencias locales consiste en que permiten recoger y estimular todos los elementos endógenos dinámicos desde una perspectiva integral; difícilmente encajables en modelos o estructuras de gestión muy rígidas o cerradas; acciones que se pueden emprender y que se transforman en características específicas de esos procesos.

El concepto de base del desarrollo local es la idea de determinar, por un lado, cual es el potencial de recursos con el que se cuenta y que está subutilizado y, por otro lado, cuáles las necesidades que se requiere satisfacer de las personas, de las comunidades, de las colectividades, de los municipios, y de la sociedad en su conjunto.

La forma más reciente de entender y aspirar a procesos de desarrollo local exitosos, está asociado al grado de confianza existente entre los actores sociales de una sociedad, las normas de comportamiento cívico practicadas, y el nivel de asociatividad que las caracteriza; estos elementos muestran la riqueza y fortaleza del tejido social interno de una sociedad.

³² Vásquez Varquero, Antonio. El Desarrollo Local. Una estrategia para el nuevo milenio. Revista de Estudios Cooperativos. Madrid, 1999.

³³ Buendía Martínez, Inmaculada. Las sociedades cooperativas en el marco de las iniciativas públicas de desarrollo rural, un análisis del caso español. Revista de Estudios Cooperativos. Madrid 1999

³⁴ Silva Lira, Iván. Metodología para la elaboración de Estrategias de Desarrollo Local. Noviembre 2003



c) Enfoque de territorio³⁵

El enfoque del territorio como “actor” del desarrollo, toma como unidad de actuación el territorio y no la empresa o el sector aislados. El enfoque se basa en la movilización y participación de los actores territoriales, públicos y privados, como protagonistas principales de las iniciativas y estrategia de desarrollo local. Supone el abandono de las actitudes pasivas, dependientes de las subvenciones o ayuda externa, ya que se basa en la convicción del esfuerzo y decisión propios para establecer y concertar localmente la estrategia de desarrollo a seguir. Permite dar a cada situación concreta un tratamiento adecuado según sus recursos, circunstancias y capacidades potenciales de desarrollo. El proceso de planificación para el desarrollo local debe ser participativo, esto es, llevado a cabo por los actores locales, que son quienes deben tomar las decisiones fundamentales. Es necesario asegurar la participación de los agentes interesados y afectados por los proyectos.

El enfoque de desarrollo local supone un planteamiento integral y menos simplificador sobre el funcionamiento de las economías que otros enfoques como por ejemplo el sectorial.

El desarrollo territorial debe contemplarse como endógeno, de dentro hacia fuera, aprovechando los recursos internos (humanos, económicos, etcétera), aprovechando las ventajas comparativas del territorio y potenciando las iniciativas locales. Sin embargo, la prioridad dada a la utilización de recursos endógenos no anula la búsqueda de oportunidades derivadas del contexto externo, ya que lo importante es interiorizar dichas oportunidades de origen externo mediante una estrategia de desarrollo económico social adecuada.

La nueva estrategia de desarrollo territorial se base en una aproximación territorial al desarrollo, en la que la historia productiva de cada localidad, las características tecnológicas e institucionales del medio local y los recursos locales, condicionan el

crecimiento económico. Por eso para desarrollar un territorio hay que recurrir además de los factores externos, a los factores endógenos de ese territorio. En este sentido se plantean como objetivos del desarrollo económico territorial: la transformación de la estructura económica del territorio; la diversificación de las actividades productivas locales; la mejora del empleo y de la calidad de vida de la población; la sustentabilidad ambiental de las actividades productivas locales; un mayor dinamismo de las actividades productivas locales; una mayor cohesión social.

La estrategia de desarrollo local debe orientarse a asegurar mejores condiciones de vida de la población tratando de centrarse fundamentalmente (aunque no siempre exclusivamente) en la mejor utilización de recursos locales a fin de promover nuevas empresas y nuevos trabajos locales. Es por eso que el desarrollo local es un enfoque territorial, aun siendo un impulso principal de abajo hacia arriba; debe buscar también intervenciones de las distintas administraciones públicas que faciliten los objetivos de la estrategia de desarrollo local.

El desarrollo debe ser integrado y sostenible y para ello el desarrollo económico es importante en la medida que propicia generación de riqueza, y por tanto puede contribuir al desarrollo social. La falta de actividad económica genera desempleo, subempleo, emigración y, por tanto, disminución de recursos humanos, inactividad económica, desaprovechamiento de recursos naturales.

Depende siempre de la capacidad para introducir innovaciones al interior del tejido productivo, por lo que hay que asegurar la introducción de innovaciones productivas y organizativas en el conjunto del tejido empresarial existente.

El desarrollo local es un proceso endógeno emergente que surge de las iniciativas y el dinamismo de las comunidades locales en su construcción revaloriza las prácticas imaginativas, la iniciativa empresarial, el dinamismo de las comunidades locales, despertando comportamientos innovadores centrados en la responsabilidad, creatividad y el espíritu empresarial; busca incidir en la generación de empleo e ingresos mediante la mejora de la productividad y competitividad de los diferentes sistemas productivos locales. Incluye las estrategias que conducen a la creación de un proyecto de desarrollo local lo que involucra la

³⁵ Gómez Aparicio, Pilar y Marta Miranda García, Marta. . Las sociedades cooperativas dominicanas como agentes de desarrollo territorial. Revista Cooperativismo y Desarrollo. Universidad Cooperativa de Colombia. 2007



modificación en la cultura, en la mentalidad y en la manera de hacer las cosas.³⁶

4. LAS COOPERATIVAS COMO INSTRUMENTO DEL DESARROLLO LOCAL

El análisis de este tema se puede hacer en dos campos: el análisis del cumplimiento de los principios cooperativos, siguiendo el supuesto de que si se cumplen esos principios entonces las cooperativas deberían tener una influencia en el desarrollo local; el análisis de experiencias que las cooperativas han tenido como promotores o animadores conscientes del desarrollo local.

4.1 COOPERATIVAS COMO INSTRUMENTO POTENCIAL DEL DESARROLLO LOCAL

a) Movimiento Cooperativo: Quebec y El Salvador³⁷

Existe un sentido de responsabilidad social en el cumplimiento de los principios éticos del cooperativismo. Existe un sentido ético positivo de remuneración del trabajo propio y ajeno, servicio social, honestidad en el manejo de los fondos públicos, rendición de cuentas, auditorías, fiscalización. El movimiento cooperativo tiene una opción por los pobres, los necesitados.

b) ¿Contribuyen las Cooperativas de reciente creación al desarrollo local? Una visión desde los principios cooperativos³⁸

Las cooperativas favorecen el desarrollo local al ser empresas que se encuentran particularmente ligadas al territorio, ya que están vinculadas directamente a las personas que la integran, y

éstas lo están al territorio. Así puede justificarse la cooperativa como una fórmula idónea para el desarrollo del potencial endógeno de una zona. De acuerdo con la Recomendación 193 del 2002 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre la Promoción de las Cooperativas, estas tienen como objetivo, entre otros, «crear y mantener puestos de trabajo sustentables, generando riqueza, para mejorar la calidad de vida de los socios trabajadores, dignificar el trabajo humano, permitir la autogestión democrática de los trabajadores y promover el desarrollo comunitario y local.

c) Compartir soluciones: las cooperativas como factor de desarrollo en zonas desfavorecidas³⁹

Existe evidencia de que las cooperativas -en general, los modelos económicos participativos- encierran gran potencialidad como impulsoras de desarrollo local. En efecto, las cooperativas han destacado en muchos casos por su facilidad de arraigo al terreno, su tendencia a la creación de empleo estable, su flexibilidad ante los cambios y su capacidad para integrarse en redes. Y, de hecho, el cooperativismo muestra su fuerza real cuando articula y potencia a otras empresas transmitiéndoles la cultura participativa que le es propia. Porque no debe olvidarse una realidad insoslayable: todas esas cooperativas asociadas a la pobreza coexisten -compitiendo y colaborando- con otras fórmulas que recorren el amplio abanico existente entre las filiales de los conglomerados multinacionales y los más diversos fenómenos locales de economía informal microempresarial. Las consideraciones anteriores acerca de las dificultades y potencialidad del cooperativismo se hacen aún más patentes, si cabe, cuando se hace referencia al mundo rural. La conservación de los vínculos sociales comunitarios, dotados de más vigor en ese ámbito que en el urbano, facilita que las empresas participativas tengan una actividad especialmente importante. Además, en muchas zonas rurales de países pobres la población no tiene otra alternativa que la de organizarse para acceder a servicios necesarios pero inaccesibles. Sin embargo, es en esos entornos rurales donde más llaman la atención las carencias a que se enfrenta el cooperativismo. Dichas carencias se manifiestan en las dificultades para la financiación, la transferencia y el desarrollo de tecnología, el

³⁶ Pedrosa y Ortega, Cristina y García Martí, Elia. Cultura cooperativa, teoría de los stakeholders, gobierno cooperativo, cohesión social, ventaja competitiva. Revista de Estudios Cooperativo (REVESCO). Nº 106 -

³⁷ Hernández, Carlos Evaristo. 2002 Se trata de una investigación sobre el movimiento cooperativo realizada en el Instituto de Investigaciones Económicas (INVE), financiada por una ONG canadiense.

³⁸ Cayapa: Revista Venezolana de Economía Social. Universidad de Los Andes. 2007

³⁹ Coque Martínez, Jorge. Madrid 2005





aprovechamiento de materias primas, la distribución de productos y la capacitación gerencial. Parte de tales dificultades se explican por el aislamiento empresarial a que muchas de estas unidades productivas se ven sometidas, fruto, entre otros aspectos, de que las culturas rurales suelen caracterizarse por lógicas económicas menos dinámicas, abiertas e innovadoras que las urbanas; y son estas últimas las que marcan las reglas del juego, pues las decisiones importantes suelen tomarse en el medio urbano. Esto induce que las cooperativas rurales sean especialmente vulnerables en el contexto general antes mencionado: la apertura económica ofrece escasos mecanismos paliativos de transición desde situaciones previas de carácter proteccionista.

En resumen, puede afirmarse que el estudio del cooperativismo y su promoción ofrecen un campo con amplia tradición pero que en él permanecen interesantes problemas sin resolver. Muchos de esos problemas continúan siendo inducidos por los cambios del entorno. La experiencia práctica acumulada puede ser objeto de reflexión desde una perspectiva actualizada, y los resultados de esa reflexión incorporados al bagaje de la gestión empresarial y de la cooperación para el desarrollo.

d) Balance Social Cooperativo Integral⁴⁰

El Balance social cooperativo integral pretende identificar la cuantía de las acciones que realizan las cooperativas para el desarrollo comunitario en cumplimiento del principio de “preocupación por la comunidad”, es decir lo relativo a: servicios sociales a socios y trabajadores, política redistributiva interna, seguridad e higiene laboral, educación, cooperación entre cooperativas e integración cooperativa; pero así también las acciones de desarrollo socio cultural a la comunidad, así como la preservación y mejora del medio ambiente. Se refiere a la valorización de las acciones que realiza la cooperativa para cumplir sus principios que tienen que ver con lo social

⁴⁰ Fernández Lorenzo, Liliana y otros(as). www.econo.unlp.edu.ar/uploads/docs/balance_social_coop_integral.pdf

e) Las sociedades cooperativas dominicanas como agentes de desarrollo territorial⁴¹

La caracterización de la sociedad cooperativa la hace idónea como agente de desarrollo territorial. Permiten aprovechar los recursos autóctonos y que los beneficios reviertan en los lugares de origen y así fomentar la cohesión regional, tanto por su faceta empresarial, como por su contribución a una mejor integración y cohesión social. En el desarrollo local endógeno adquiere una especial relevancia el fomento de la iniciativa empresarial. La potencialidad de las sociedades cooperativas como agentes de desarrollo territorial radica por una parte en la participación de los socios en todos los flujos que acontecen en la empresa, y por otra en la aplicación de los principios cooperativos.

Las debilidades que limitan el potencial de las cooperativas como motor de desarrollo rural son las siguientes: falta de educación, formación y de asesoramiento; deficiencias organizativas; falta de integración y de intercooperación; falta de participación de los socios.

Las amenazas para su actuación como agentes de desarrollo territorial es la falta de una política estatal decidida tanto como motor de desarrollo como de ayuda efectiva al movimiento cooperativo, la legislación es restrictiva y alejada de la realidad. En otro orden de cosas también se aprecian como amenazas los problemas económicos y financieros, así como los problemas comerciales.

f) Organizaciones cooperativas en el contexto del desarrollo local: una aproximación para su estudio⁴²

Los resultados evidencian que las cooperativas son agentes de desarrollo local, porque surgen en los espacios locales y son creadas por personas de la comunidad para lograr su bienestar; así como

⁴¹ Gómez Aparicio, Pilar y Marta Miranda García, Marta. . Las sociedades cooperativas dominicanas como agentes de desarrollo territorial. Revista Cooperativismo y Desarrollo. Universidad Cooperativa de Colombia. 2007

⁴² Fernández, Gladys; Narváez, Mercy; Senior, Alexa. Revista Venezolana de Gerencia v.15 n.49 Maracaibo mar. 2010





también, promueven que sus socios participen en los tres flujos empresariales y tienden a integrarse en redes. Se concluye que para que dichas organizaciones contribuyan realmente a fortalecer el desarrollo local, es necesario que participen de manera activa en los procesos de transformación de las localidades en las cuales están inmersas, a través de la realización de actividades en las que se aprovechen las potencialidades de su entorno y se genere progreso y bienestar social.

- g) El cooperativismo en América Latina. Una diversidad de contribuciones al desarrollo sostenible.⁴³

Destaca el potencial y la capacidad de desarrollo empresarial de las cooperativas en algunos países, pero también las limitaciones que el sector tiene en otros. Las cooperativas han jugado un rol importante en la mitigación de la pobreza.

Es notorio el desarrollo del sector cooperativo de ahorro y crédito respecto al resto de otros sectores cooperativos en la mayoría de los países. El cooperativismo es una opción de organización socio laboral para las personas con menos recursos, siendo un instrumento para dejar de lado la pobreza e insertarse en nuevos procesos productivos que les permitan mejorar sus condiciones de vida. Refleja también el interés de las cooperativas por la protección del ambiente, pero hace saber, que falta compromiso en muchas de ellas para promover un cambio de cultura respecto al mal uso de los recursos naturales. Se observa que hacen falta procesos de incidencia en las políticas públicas por parte de los sectores cooperativos para poder lograr los espacios e igualdad de oportunidades.

En algunos países de la región es necesario analizar de manera objetiva y democrática la participación de los asociados⁴⁴ en la gestión democrática de su cooperativa y el respeto por los valores y principios cooperativos. Resulta necesario retomar el tema de la pertenencia por parte de los asociados a sus cooperativas, de manera que valoren lo que les pertenece y no dejen las decisiones en manos de pequeñas minorías que en

⁴³ Mogrovejo, Rodrigo, Mora, Alberto y Vanhuynegem, Philippe (eds.). OIT. 2012

⁴⁴ La palabra asociado se emplea en algunos países en donde legalmente las cooperativas se encuentran en el campo de las asociaciones.

muchos casos concentran el poder y debilitan la participación democrática de sus asociados. El movimiento en general adopta los principios cooperativos, aunque no necesariamente se pongan en práctica. Falta de educación cooperativa en varios de los países. En varios países se nota una débil integración del sector.

4.2 COOPERATIVAS COMO INSTRUMENTOS CONS CIENTE DEL DESARROLLO LOCAL

- a) Resultados de una valorización cualitativa de la responsabilidad social de cooperativas de ahorro y crédito⁴⁵

Los socios consideran que las cooperativas de ahorro y crédito son instrumentos adecuados para acceder a servicios financieros, dado que la mayor parte de la población no es sujeta de crédito en el sector bancario y por el hecho que en muchas localidades no existen instituciones bancarias. Reconocen que sus organizaciones cumplen con su función económica y social procurando el bienestar de sus socios y de la comunidad con apego a la práctica de los principios y valores del cooperativismo.

Los empleados de las cooperativas opinaron que estas organizaciones no son generadoras de empleo, las cuatro cooperativas dan empleo a una cantidad reducida de habitantes. No obstante son buenas oportunidades de trabajo que las plazas son permanentes y los sueldos son suficientes para cubrir sus necesidades. Además proporcionan prestaciones sociales y otras adicionales (ayuda para adquisición de alimentos, becas educacionales, préstamos personales sin intereses y fondo de ahorro). Los empleados han hecho mejoras a sus viviendas con el sueldo que reciben.

En lo relativo a educación hay diferencias entre cada una de las cooperativas. Los apoyos a los empleados en esta área son muy limitados. Para los menores que son ahorrantes se otorgan becas para los que obtienen buenas calificaciones en un ciclo escolar.

⁴⁵ Lara Gómez, Graciela y Rico Hernández, Amalia. La contribución de las cooperativas de ahorro y crédito al desarrollo local en Querétaro, México. REVESCO. No. 106, Tercer cuatrimestre de 2011





Los directivos de una de las cooperativas han gestionado que existan servicios educativos de mayor nivel en la comunidad. En todas las cooperativas a los socios se les imparte capacitación cooperativa (principios y valores, proyectos productivos, manualidades y uso adecuado del crédito).

Pudo constatarse que en la práctica de los principios y valores del cooperativismo se facilita el trabajo en equipo y los asociados desarrollan habilidades emprendedoras y directivas que los benefician individual y colectivamente mejorando su calidad de vida.

Se concluyó que las cooperativas de ahorro y crédito constituyen una estrategia de desarrollo local pertinente para el avance social y económico de las comunidades marginadas, en tanto formen parte de un proyecto integral que incluya estrategias para la mejora social y económica de sus habitantes.

b) Las cooperativas y su aportación al desarrollo local⁴⁶

El papel del cooperativismo en el ámbito local es un hecho constatable a todas luces. No en vano, el 80% de los municipios andaluces cuenta con una empresa cooperativa que actúa como agente dinamizador de la economía local y como núcleo cooperativo y territorio se presenta como una alianza capaz de generar empleo, fijar la población a la zona y aprovechar los recursos endógenos.

En este sentido se está desarrollando una estrategia enfocada a impulsar el desarrollo local a través de las cooperativas de trabajo. Se trata de defender la economía local en la era de la globalización contando con empresas que apuestan por el bienestar común frente al individualismo imperante. Es en definitiva otra forma de hacer empresa y de crear riqueza, una opción que pasa por la promoción de lo local, en su sentido más amplio: personas y recursos. Esta es una economía productiva que no solo se apoya en la rentabilidad económica, sino también en la rentabilidad social.

El modelo de desarrollo local que se apoya en el cooperativismo favorece el espíritu empresarial y repercute de manera directa en la creación de

empleo estable que a su vez permite insertar en el mercado laboral a personas y colectivos en riesgo de exclusión social. De esta manera se evitan efectos económicos no deseados en momentos de incertidumbre, puesto que las cooperativas tienen un fuerte arraigo local, evitan la despoblación y articulan medidas de cohesión social. Asimismo, los principios que rigen en las cooperativas impulsan un modelo socioeconómico basado en el compromiso con la comunidad, la democracia en la gestión, la participación, el reparto de la riqueza y el control sobre las condiciones de trabajo por parte de las personas que trabajan en ellas.

Gracias a las cooperativas se pueden crear espacios de desarrollo socioeconómico en el plano local basándose en el crecimiento autónomo, aprovechando las condiciones de la zona (recursos, tradiciones, identidad cultural) y creando formas de trabajo comunal. Sabemos que el desarrollo local solo puede darse en un marco de autonomía y consenso, por ello es necesario desarrollar estrategias de consolidación empresarial que se apoyen en la participación libre y directa de las personas que viven en ese lugar. Y aquí las cooperativas y las instituciones locales tienen mucho que decir.

c) Innovación y éxito en la gerencia cooperativa. Casos exitosos de cooperativas rurales de ahorro y crédito.⁴⁷

Uno de los principales aportes que están produciendo este tipo de organizaciones, al interior de las comunidades dentro de las cuales se desenvuelven, se halla en la capacidad que tienen de impulsar nuevas ideas. Algunas de éstas pueden ser las propuestas de proyectos productivos, de manera tal que asuman la posibilidad de desarrollar una innovación de carácter social, como es la de proponer el desarrollo de un nuevo servicio, que no sólo tiene en mente las necesidades del asociado, sino a la comunidad, como es el caso del crédito de inversión. En este caso, las nuevas ideas a desarrollar tienen como objetivo fundamental coordinar diferentes acciones entre sus asociados, que estén orientados a mejorar la capacidad

⁴⁷ Dávila Ladrón de Guevara, Ricardo. Pontificia Universidad Javeriana.

<http://www.neticoop.org.uy/IMG/pdf/2173.pdf>

⁴⁶ FAECTA.coop. Andalucía. España. 2013





productiva de éstos, con el resultado de provocar la dinamización de la economía local, así como el mejoramiento de las condiciones de vida y de los ingresos de los asociados que se comprometían con estas propuestas. Asimismo, al impulso de técnicas y prácticas productivas que mejoren la productividad de la actividad pecuaria.

Las cooperativas estudiadas han logrado conjugar los tres elementos: empresa, asociación y comunidad, en una forma que ha sido posible porque quienes la han venido conduciendo en sus últimos años; se tiene relativamente claro que la misión que debe cumplir la organización, es la de satisfacer las necesidades que tiene la base social y la comunidad en la cual está inscrita. Esta situación hace que sea difícil perder el norte y que el equilibrio entre lo económico y lo social, entre la empresa y la asociación de personas, se haya podido mantener. En el caso del Valle de San José (en el municipio de Cuscatlán), lo interesante es que el liderazgo que se encuentra en la cooperativa estudiada está repartido entre varias personas, unas más activas que otras. Aún el líder de la oposición, que todo lo crítica, algunas veces con razón y otras sin ella, permite mantener este difícil equilibrio, que es una manifestación del control social que puede ejercer un grupo de líderes que representan a una comunidad.

Estas cooperativas rurales de crédito y ahorro tienen algunos rasgos comunes: tienen claro que su objetivo fundamental es de orden social que se traduce en la prestación de un servicio de calidad que mejore el nivel del asociado y de la comunidad; son organizaciones basadas en el poder de la acción colectiva; basadas en la cultura local, desarrollan una gestión apoyada en valores.

5. LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO, EN SU CARÁCTER DE EMPRESAS DE SERVICIOS, GENERAN DIRECTA E INDIRECTAMENTE, UN VALOR ECONÓMICO AGREGADO.

El sistema cooperativo financiero es un subsistema dentro del sistema económico y social, en el que su accionar tiene implicaciones económicas y sociales. La generación del valor agregado⁴⁸ no es

⁴⁸ En términos económicos, el valor agregado es el Valor económico/valor adicional que adquieren los bienes y servicios al ser transformados durante el proceso

parte de la intensión cooperativa o de su responsabilidad social, surge de sus operaciones como empresa dentro del sistema económico local y nacional. Para realizar sus operaciones, las cooperativas utilizan factores de la producción (trabajo, capital, tierra y tecnología) generando un valor agregado, que se transforma en ingresos de los propietarios de esos factores de la producción.

6. EL PAPEL DE LAS COOPERATIVAS EN EL AUMENTO DE LA DEMANDA DE BIENES Y SERVICIOS

Cuando las cooperativas proporcionan créditos para el consumo, trasladan remesas familiares y prestan servicios de pagaduría de subsidios estatales, generan un incremento en la demanda de bienes y servicios en la localidad, lo que permite la contratación de factores de la producción en la misma.

7. CONCLUSIONES

La promoción del cooperativismo fue una tarea que se impuso la iglesia católica en el área rural y la Agencia Internacional del Desarrollo (AID) en las ciudades. Las cooperativas de reforma agraria fueron creadas como parte de un proyecto contrainsurgente del gobierno militar de turno, pero se transformaron en pocos años en instrumentos para defender la tierra obtenida. Muchas cooperativas se organizaron en Federaciones y Confederaciones. Por varios años se consideró a las cooperativas como un instrumento de lucha de la comunidad. FEDECACES ha venido haciendo un esfuerzo de desarrollo de las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas, se ha interesado en conocer mejor como es que esas cooperativas contribuyen al desarrollo local.

Las cooperativas es una forma de organización muy especial para beneficio de los mismos socios, que funciona en base a valores y principios cooperativos.

El desarrollo local es una actividad social que se ha venido transformando en las últimas tres décadas.

productivo. En otras palabras, el valor económico que un determinado proceso productivo adiciona al ya plasmado en las materias primas utilizadas en la producción.





Las cooperativas como instrumentos del desarrollo local tienen incidencia en la medida en que cumplen con los valores y principios cooperativas, pero también cuando actúa como promotora o animadora consciente del desarrollo local.

Las cooperativas, como cualquier otra empresa, generan un valor económico agregado que incide en la comunidad, en la región y en el país. Pero también las cooperativas promueven el desarrollo local por medio de los créditos concedidos que ayudan al aumento de la demanda de bienes y servicios en la comunidad.

Bibliografía

- <http://es.wikipedia.org/wiki/Cooperativa>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Cooperativa_de_cr%C3%A9dito
- http://es.wikipedia.org/wiki/Desarrollo_local
- Vásquez Varquero, Antonio. El Desarrollo Local. Una estrategia para el nuevo milenio. Revista de Estudios Cooperativos. Madrid, 1999.
- Buendía Martínez, Inmaculada. Las sociedades cooperativas en el marco de las iniciativas públicas de desarrollo rural, un análisis del caso español. Revista de Estudios Cooperativos. Madrid 1999
- Silva Lira, Iván. Metodología para la elaboración de Estrategias de Desarrollo Local. Noviembre 2003
- Gómez Aparicio, Pilar y Marta Miranda García, Marta. Las sociedades cooperativas dominicanas como agentes de desarrollo territorial. Revista Cooperativismo y Desarrollo. Universidad Cooperativa de Colombia. 2007
- Pedrosa y Ortega, Cristina y García Martí, Elia. Cultura cooperativa, teoría de los stakeholders, gobierno cooperativo, cohesión social, ventaja competitiva. Revista de Estudios Cooperativo (REVESCO). Nº 106 –
- Hernández, Carlos Evaristo. 2002 Se trata de una investigación sobre el movimiento cooperativo realizada en el Instituto de Investigaciones Económicas (INVE), financiada por una ONG canadiense.
- Cayapa: Revista Venezolana de Economía Social. Universidad de Los Andes. 2007
- Coque Martínez, Jorge. Madrid 2005
- Fernández Lorenzo, Liliana y otros(as).

- www.econo.unlp.edu.ar/uploads/docs/balanced_social_coop_integral.pdf
- Fernández, Gladys; Narváez, Mercy; Senior, Alexa. Revista Venezolana de Gerencia v.15 n.49 Maracaibo mar. 2010
- Mogrovejo, Rodrigo, Mora, Alberto y Vanhuynegem, Philippe (eds.). OIT. 2012
- Lara Gómez, Graciela y Rico Hernández, Amalia. La contribución de las cooperativas de ahorro y crédito al desarrollo local en Querétaro, México. REVESCO. No. 106, Tercer cuatrimestre de 2011
- FAECTA.coop. Andalucía. España. 2013
- Dávila Ladrón de Guevara, Ricardo. Pontificia Universidad Javeriana. <http://www.neticoop.org.uy/IMG/pdf/2173.pdf>

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA QUE NO FUE INCLUIDA EN EL ARTÍCULO.

- Ariza Ramírez, Leonardo Alberto. Efecto de las políticas públicas en el desarrollo organizacional de las cooperativas rurales y en su impacto en el desarrollo local y regional. <http://lanic.utexas.edu/project/laoap/claspo/rctc/0047.pdf>
- Barbosa, Oscar y Grippo, Rodolfo. Cooperativas, Globalización y Desarrollo Social. Centro de Investigación Económica y Social de Entre Ríos. Córdoba, Argentina. Julio 2001.
- Bentancur, Daniel R. y De Lisio, Claudia E. La importancia del Movimiento Cooperativo como Motor de Desarrollo Local en el Mercosur.
- Bucheli Gómez, Marietta. Desarrollo local y cooperativismo: el caso de la experiencia del Secretariado de Pastoral Social de la Diócesis de Socorro y San Gil, Departamento de Santander, Colombia. Cayapa. Revista Venezolana de Economía Social. Universidad de los Andes. Venezuela. 2001.
- Buendía Martínez, Inmaculada. Las Sociedades Cooperativas en el Marco de las Iniciativas Públicas de Desarrollo Rural, un análisis del caso Español.





- Camacho Casado, Ledys. El cooperativismo como viable alternativa económica. OPCIONES. Cuba. Julio 2012
- Carrasco Montealegre, Inmaculada. Cooperativas de crédito socialmente eficientes o agentes del desarrollo regional en busca de una ventaja competitiva. Revista de Estudios Cooperativos. 1999.
- Cooperativismo: "es clave para el desarrollo provincial". Mayo 2013. LaArena.com.ar
- Cruz H., Isabel. Papel del Cooperativismo en el desarrollo local. FOROLAC. Octubre 2012
- Cuñat Giménez, Rubén J. y Coll Serrano, Vicente. ¿Contribuyen las cooperativas de reciente creación al desarrollo local? Una visión desde los principios cooperativos. Revista Venezolana de Economía Social. Universidad de los Andes.
- Desarrollo Cooperativo Latinoamericano. Buenas Tareas. Noviembre 2012
- EKAI Center. Grupos cooperativos y Desarrollo Local. Ministerio de Empleo y Seguridad Social. España. Febrero 2013.
- El cooperativismo en Chile. Ponencia en Seminario de los Sindicatos por el Empleo y la Participación de los Jóvenes. Montevideo mayo del 2005.
- El cooperativismo gallego resiste mejor ante la crisis. Julio 2011. elCorreoGallego.es
- Endara, Sebastián. El cooperativismo: Una vía práctica hacia el Buen Vivir. América Latina en Movimiento. Julio 2011. <http://alainet.org/active/51383&lang=es>.
- Entre Ríos. Jornada regional de cooperativismo. Mayo 2008. PortalCoop. <http://portalcoop.com.ar/2008/entre-rios-jornada-regional-de-cooperativismo.html>.
- España promueve el cooperativismo como instrumento de inclusión social, laboral y de desarrollo regional. Montevideo. Julio 2011. <http://www.mercosur.coop/?p=539>.
- FACACH. Lecciones para cooperativas de ahorro y crédito. Honduras.
- Flores-Crespo, Pedro. Análisis de la relación entre cooperativas, cultura y desarrollo local: los casos de España, India y Bangladesh. Revista Contaduría y Administración. Octubre-Diciembre 2000.
- Fontenla, Eduardo H. Las Cooperativas Agropecuarias y el Desarrollo Local. Rosario. Provincia de Santa Fe. Argentina. 14 de abril de 2011. <http://arsps.com.ar/unr/222/UVISA.Fontenla.pdf>
- Franchini, Noelia Beatriz. El cooperativismo como protagonista de la inclusión y el desarrollo local.
- Fundación Claritas. Herramientas para promoción del desarrollo local. 2013
- García Alonso, José Vidal (coord.), Buendía Martínez, Inmaculada. Cooperativismo y Desarrollo Local. 1999
- García-Gutiérrez Fernández, Carlos. Cooperativismo y Desarrollo Local. Jornadas Técnicas sobre Cooperativismo y Desarrollo Local. Revista de Estudios Cooperativos, Madrid. 1999.
- Gómez, María Teresa. Las cooperativas, la participación comunitaria y el desarrollo local. Una experiencia en terreno en CONINAGRO para el desarrollo del país. Confederación Intercooperativa Agropecuaria. Rosario. Argentina. Septiembre 2012.
- Hernández, Carlos Evaristo. Notas iniciales: Movimiento Cooperativo: Quebec y El Salvador. 2002
- INFOCOOP. 2012, un año lleno de frutos para el sector cooperativo. Costa Rica. Enero 2013. http://www.infocoop.go.cr/enterese/noticias/2013/enero/enero_1.html
- Las cooperativas, motor del desarrollo local. Empresa y Trabajo. Coop. El





periódico de las cooperativas de trabajo. España. 14 de Junio 2011.

- Márquez Domínguez, Juan Antonio. Metodología del desarrollo local. Estrategias e instrumentos. Universidad de Huelva. España. Junio 2011. <http://www.foromundialadel.org/experiencias/doc/TEXTOPONENCIA%20JMARQUEZ%20COLOQUIO%202011%20BAEZA.pdf>.
- Niño de Sánchez, María Luisa. Diagnóstico del movimiento cooperativo hondureño. Noticoop. 14 de Junio 2013. <http://www.neticoop.org.uy/article174.html>.
- Parra, Julio Alexander. Cooperativismo: Solidaridad y Desarrollo Local. Analítica.com.30 de Junio 2004
- Pedrosa y Ortega, Cristina y García Martí, Elia. Cultura cooperativa, teoría de los stakeholders, gobierno cooperativo, cohesión social, ventaja competitiva. Revista de Estudios Cooperativo (REVESCO). N° 106 - Tercer Cuatrimes.
- Primera Reunión del Consejo Asesor Cooperativo de la DIPAC. Mundo Cooperativo. Enero 2009. http://www.sitiosocial.com/MundoCooperativo/estilo/mc/articulo.php?id_articulo=176&id_revista=12
- Programa de Fomento Cooperativo (ProFoCoop). Provincia de Santa Fe, Argentina
- Rodríguez Espinosa, Néstor Alfonso. Posibilidades de desarrollo del cooperativismo financiero. Caso colombiano. <http://socek.se/node/82>
- Sánchez, Raúl. Micro finanzas en Honduras. CEPAL/GTZ. Abril 2010
- Serrano Rodríguez, Javier. Micro finanzas e instituciones micro financieras en Colombia. CEPAL/SIDA, Chile. Mayo 2009.
- Stryjan, Yohanan. Cooperativas, emprendimientos colectivos y desarrollo local. Instituto de Investigaciones Administrativas. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires. Argentina. Octubre 1999.
- Vargas Sánchez, Alfonso Cooperativismo como instrumento de desarrollo local. Una visión de sus rasgos idiosincrásicos desde las sociedades cooperativas agrarias más destacadas de la provincia de Huelva.1999



IMPACTO DE LA CALIFICACIÓN DE RIESGO SOBERANO DEL PAÍS

Santiago Humberto Ruiz Granadino⁴⁹

1. LA DISMINUCIÓN DE LA CALIFICACIÓN SE VIENE DANDO DESDE EL AÑO 2009, CUANDO LA CRISIS IMPACTÓ EN EL SALVADOR

El 29 de Febrero de 2008, la calificadora de riesgo Fitch ratings valoró a el estado salvadoreño con BB+. En el mes de Octubre de ese año, cuando la crisis internacional comenzó a llegar a nuestro país, esa empresa bajó la perspectiva a “negativa”.



En el mes de Julio de 2009, cuando la crisis económica ya había golpeado a la economía salvadoreña habiendo logrado que sus efectos no fueran tan graves, la calificación fue de “estable”.⁵⁰



El 28 de julio de 2011, esa empresa confirmó la perspectiva “estable”, esto debido a un avance en

⁴⁹ Licenciado en Economía, estudios de maestría en Universidad de Chile. Coordinador del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE) de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de El Salvador.

⁵⁰ Fitch baja calificación soberana a El Salvador. La Prensa Gráfica. 18 de Junio de 2009

la consolidación fiscal, una estabilidad en la deuda pública y, sobre todo, por trazarse objetivos para lograr tener una estabilidad económica a corto plazo.⁵¹ El 23 de julio de 2012, esa calificadora disminuyó la calificación de riesgo soberano del país de BB estable a BB negativa⁵².

2. LA CALIFICACIÓN BB ES EL GRADO DE NO INVERSIÓN

La BB no es una calificación no influye significativamente para obtener financiamientos internacionales

Muchos países de América Latina, incluido El Salvador tienen esta calificación que los empresarios la interpretan como de no inversión, eso no afecta significativamente para obtener financiamiento internacional, existen otros indicadores de riesgo que toman en cuenta las entidades financieras internacionales, pero si puede significar una diferencia de uno o dos puntos más en la tasa de interés de los préstamos. En Centroamérica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa tienen una calificación de este tipo.

3. NO OBSTANTE LA BAJA CALIFICACIÓN DE RIESGO PAÍS, EL SALVADOR OBTUVO UN PRÉSTAMO DE 800 MILLONES

En el mes de noviembre de 2012, El gobierno salvadoreño colocó exitosamente en la Bolsa de Nueva York títulos de deuda por \$800 millones con vencimiento en 2025.

⁵¹ Amaya Galeas Melvin Ulises., Cambia calificación de riesgo de El Salvador de negativo a estable. La Palabra Universitaria. Universidad Tecnológica de El Salvador. Viernes, 16 de Septiembre de 2011

⁵² Fitch baja perspectiva de riesgo de El Salvador de estable a negativa. La Prensa Gráfica, 24 de Julio 2012. El Salvador.com



4. NUEVAMENTE HUBO UNA DISMINUCIÓN EN LA CALIFICACIÓN

El 16 de Julio de 2013 bajó la calificación a BB negativa, con perspectiva negativa. Esta valoración es certera, debido a las razones siguientes: hay una débil posición fiscal, porque los ingresos son relativamente pocos y los gastos se han elevado; no se ha firmado un nuevo acuerdo con el FMI; hay un bajo crecimiento económico; y un endeudamiento relativamente alto.

Estas condiciones pone la economía del país a un nivel más alto de vulnerabilidad ante un deterioro de la situación económica internacional, especialmente de los EEUU, e incluso ante un posible efecto de la reactivación de la económica internacional como un aumento de la tasa de interés.

5. NO SIGNIFICA QUE LA CALIFICACIÓN CONTINUARÁ BAJANDO

El país tiene fortalezas como la estabilidad macroeconómica, un buen historial de reformas fiscales, tiene un buen acceso a mercados financieros y especialmente un sólido sistema financiero.

6. LA TENDENCIA NEGATIVA SE PUEDE REVERTIR

Todo depende de la política económica gubernamental que incremente los impuestos a las personas y empresas que deberían pagar, disminuya gastos innecesarios y mejore nuestras reservas internacionales.



En El Salvador, los impuestos a los grandes empresarios son inferiores a los que existen en

otros países de igual nivel de desarrollo económico. Esto se puede corregir estableciendo nuevamente el impuesto a la propiedad y la herencia, hacer más progresivo el impuesto a la renta, aumentando los impuestos específicos a la importación de bienes de lujo.



Existen gastos públicos innecesarios que se pueden disminuir, como por ejemplo dar subsidios a los que realmente lo necesitan (las personas que tienen sus hijos en escuelas públicas no son necesariamente pobres, entonces porque se tiene que dar uniformes y materiales escolares a todos los estudiantes de estas instituciones educativas), disminuir gastos de publicidad y viajes, disminuir puestos de trabajo innecesarios en las instituciones públicas.

Es necesario mejorar el respaldo financiero del país, para ello se debe firmar un nuevo convenio de préstamo con el Fondo Monetario Internacional, que nos permita superar eventuales problemas de pagos, debido a nuevos problemas económicos en el entorno internacional.

EI PROBLEMAS DE FONDO ES EL BAJO CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA

La principal causa de la problemática financiera del país es la baja tasa de crecimiento económico, que afecta los ingresos del gobierno, obligándolo a tener un déficit fiscal alto y a endeudarse. A su vez las causas profundas del bajo crecimiento económico es la baja competitividad de las actividades productivas de exportación, las bajas



EL SALVADOR: COYUNTURA ECONÓMICA



tasas de inversión, la debilidad del capital humano y las altas tasas de criminalidad.

La baja competitividad en el comercio internacional se explica principalmente por la dolarización (que impide disminuir el valor de la moneda local para abaratar temporalmente el precio de nuestras mercancías, como lo hacen el resto de países centroamericanos), la poca productividad de los trabajadores salvadoreños y los excesivos gastos en materia de seguridad.



Las bajas tasas de inversión es una consecuencia del poco crecimiento de la demanda interna, la orientación crediticia hacia el consumo principalmente importado, así como la poca confianza del empresariado en la recuperación económica del país. Todos estos aspectos son consecuencia de haber implantado un modelo económico neoliberal desde hace aproximadamente quince años.

BIBLIOGRAFIA

- Fitch baja calificación soberana a El Salvador. La Prensa Gráfica. 18 de Junio de 2009
- Amaya Galeas Melvin Ulises., Cambia calificación de riesgo de El Salvador de negativo a estable. La Palabra Universitaria. Universidad Tecnológica de El Salvador. Viernes, 16 de Septiembre de 2011
- Fitch baja perspectiva de riesgo de El Salvador de estable a negativa. La Prensa Gráfica, 24 de Julio 2012. El Salvador.com





CONCENTRACIÓN DE CAPITAL Y COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EL SALVADOR, PERÍODO 1999-2009¹.

Daris Omar Argueta Martínez

Introducción

Al estudiar el modo de producción capitalista se encuentra que el mismo presenta una tendencia a la concentración y la centralización del capital; dicho fenómeno es un problema social puesto que genera ineficiencias en la asignación de recursos. Pero la concentración de capital es el resultado de un proceso que se desarrolla con anterioridad, en la competencia en el mercado mundial entre los distintos capitales, ya sea en una rama productiva, en un sector, en un país o en el mundo globalizado.

Dado que las empresas concentradoras de capital son siempre las más grandes de una industria, existe la tendencia a creer que tales unidades económicas tienen una gran capacidad competitiva y que es precisamente debido a esa capacidad que se logran insertar exitosamente en los mercados internacionales. En el caso concreto de El Salvador, su inserción internacional ha gravitado en torno a monocultivos de agro exportación: el añil, el algodón, el café y la caña de azúcar. Aunque, en el período de las políticas neoliberales a partir de 1989, la estrategia del sector externo se ha reorientado hacia la producción de maquila textil.

La presente investigación persigue dos grandes objetivos: en primer lugar, investigar si en la industria maquiladora salvadoreña existe concentración de capital y, seguidamente, comprobar si dicha industria posee una competitividad auténtica en los mercados internacionales; es decir, si su inserción internacional se basa en mejoras tecnológicas que le permiten superar a las empresas rivales elaborando productos de la misma calidad a unos costes de producción más bajos.

El período 1999-2009 es el periodo seleccionado para el presente trabajo; no obstante, en algunos acápites se ha extendido la temporalidad debido a la necesidad de hacer comparaciones.

Las unidades de estudio han sido las empresas maquiladoras salvadoreñas y para el análisis de competitividad dichas entidades fueron comparadas con sus similares nicaragüenses y mexicanas.

Este trabajo se estructuró en cuatro partes, desarrollándose en el primero, el marco histórico, teórico y conceptual concerniente tanto a la concentración de capital como a la competitividad internacional. La segunda parte desarrolla los principales hallazgos realizados en el tema de la concentración de capital dentro de la maquila salvadoreña, encontrándose en dicha rama industrial un grado medio de concentración de capital. En la tercera parte de este trabajo se hace un abordaje de la competitividad internacional de la maquila salvadoreña, relacionándolo a su vez con la concentración de capital. Por último, se presentan en forma sucinta los principales hallazgos realizados en la investigación. Asimismo, algunas perspectivas que se avizoran en el horizonte para el devenir más cercano de la maquila textil salvadoreña. En este cuaderno se han omitido algunos de estos contenidos.

I. MARCO HISTÓRICO REFERENCIAL

1.1 La Maquila en el Plano Internacional.

Los orígenes de las maquilas en el mundo se remontan al período posterior a la Segunda Guerra Mundial, donde probablemente haya sido Japón el país que sirvió de base maquiladora para las empresas estadounidenses de la industria bélica. Se dice que durante la guerra de Corea, empresas niponas procesaban componentes militares como parte de un programa de recuperación económica impulsado por los Estados Unidos de Norteamérica en aquel país⁵³.

Pero de manera formal, la primera zona maquilera en el mundo fue establecida en Puerto Rico en el período 1947-1951; el gobierno portorriqueño creó

⁵³Tay Baladeras, A. A. La crisis de la industria maquiladora en el estado de Puebla. UDLAP. 2003 Pág. 22.





instituciones y convirtió a todo el país en una zona libre de impuestos para las empresas estadounidenses⁵⁴, esto con la finalidad de fomentar el desarrollo de tal industria. La afluencia de capitales fue tal que en 1963 se habían instalado unas 480 firmas que empleaban casi 100 mil trabajadores –sobre todo en las ramas electrónicas y de confección-. En 1989 se habían instalado ya unas 2 mil empresas que daban trabajo a casi 200 mil personas.

En América Latina, la primera experiencia maquilera ocurrió en Barranquilla, Colombia en 1958. Para el año 1960 la modalidad de maquila se expandió a Asia, concretamente a Kaoshing, Taiwan; hacia 1965 se instaló otra en Kandla, la India. Durante este último año algunas maquiladoras fueron establecidas en México como una política del gobierno mexicano para generar empleo en las zonas rurales y paliar los efectos negativos causados por la finalización del Programa Braseros del gobierno estadounidense⁵⁵.

Para el caso de Centroamérica y El Caribe, las maquilas comenzaron operar en la década de los años 70's como consecuencia del estancamiento del Modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI)⁵⁶. Cabe mencionar que la expansión de tal modalidad productiva en el mundo estuvo favorecido por dos clases de incentivos: La creación de las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00 del Tariff Schedules of the United States⁵⁷ y en segundo lugar, el establecimiento de Zonas Francas-con las consiguientes ventajas que llevan aparejadas- en los países receptores de la Inversión Extranjera Directa (IED)⁵⁸.

1.2 La Maquila en El Salvador.

Los orígenes de la industria maquiladora en El Salvador se remontan a la década de 1970, más

específicamente al año 1974 cuando comenzó a funcionar la Zona Franca de San Bartolo, misma que albergó a 14 empresas que generaban 4,200 empleos directos. Las operaciones de la referida aglomeración industrial se sustentaban en la Ley de Promoción de Exportaciones; no obstante, tal impulso se vio interrumpido por la guerra civil a partir de 1979 ocasionando con ello la huida de los capitales hacia República Dominicana, Costa Rica y Panamá.

Una vez finalizado el conflicto armado, en los años 90's, la industria maquiladora obtuvo nuevos incentivos que favorecieron su auge, entre ellos pueden citarse la Ley de Zonas Francas y la incorporación de los Recintos Fiscales para operaciones de exportación. La primera de tales regulaciones permitió que las empresas privadas pudieran desarrollar las Zonas Francas puesto que antes ello era competencia exclusiva del Estado. Los recintos fiscales por su parte fueron creados como figura jurídica ante la alta demanda y la poca oferta del techo industrial experimentada en la referida década⁵⁹.

En concordancia con las políticas de incentivos, las maquilas respondieron positivamente, incrementándose de forma significativa lo cual se refleja en las exportaciones, importaciones y en el PIB; aunque en términos netos (exportaciones menos importaciones) la contribución de las maquilas no ha sido tan significativa, al igual que el valor agregado generado. En efecto, en el año de 1990 las exportaciones de las maquilas ascendieron a \$81 millones con un aporte neto de \$17 millones, en cambio en 1999 alcanzó el máximo valor de la década de los 90's con un valor de exportaciones de \$1,330 millones y un aporte neto⁶⁰ de \$293 millones. (Ver gráfico 1.1 Exportaciones del Subsector Maquila y Aporte Neto, 1990-2000 en la siguiente página).

Como reflejo de su fuerte dinamismo, las maquilas también generaron un elevado y sostenido crecimiento del empleo, hasta el punto de aportar una quinta parte de la población ocupada en la

⁵⁴Las empresas de dicho rubro estaban exentas de impuestos a la exportación y a la importación. Todo ello se explica porque Puerto Rico es un Estado Libre Asociado de los Estados Unidos de Norteamérica.

⁵⁵Quintana *Et. Al.* Pág. 2. BCR. *Sfp.*

⁵⁶*Ibidem.*

⁵⁷ Estas fracciones permitían el reingreso libre de impuestos a ciertos productos estadounidenses ensamblados o procesados en el exterior.

⁵⁸Aranda, O. y Escalante de Aranda, M. Pág. 4. *Sfp.*

⁵⁹Quintana *Et. Al. Op. Cit.*, pág. 4. *Sfp.*

⁶⁰ Se denomina aporte neto al valor agregado generado por la maquila, mismo que en el caso de El Salvador se calcula como la diferencia entre exportaciones e importaciones de maquila, pues todos los consumos intermedios de la maquila son importados.





industria nacional en el año 2000, tal como se puede apreciar en el cuadro I.1 (siguiente página). Empero, también hay que decir que cualitativamente y en términos de derechos laborales (salarios, estabilidad laboral y otras prestaciones) la situación de la población trabajadora-mayoritariamente femenina- en dichas actividades es objeto de muchas críticas.

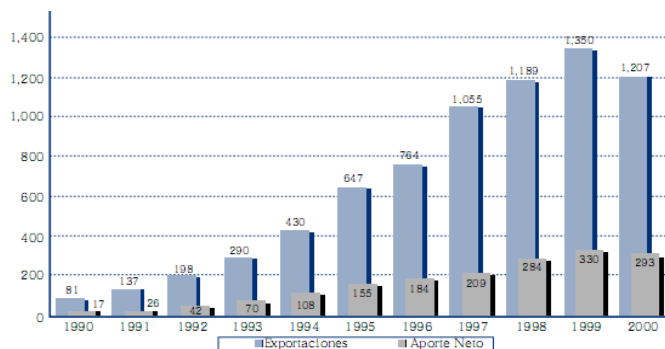
Otro aspecto que ha presentado la maquila en El Salvador es la elevada concentración de las

exportaciones en poder de pocas empresas, que en su mayoría son de capital estadounidense. Este fenómeno agrega un nuevo problema: la erosión de la balanza de rentas del país, vía repatriación de beneficios empresariales, lo cual se suma al poco aporte neto en términos de balanza comercial.

Cuadro I.1: Crecimiento del Empleo en el Subsector Maquila, 1994-2000 (en %)

Gráfico I. 1. Exportaciones del Subsector Maquila y Aporte Neto, 1990-2000 (Valor FOB en millones de \$)

Años	Total	Industria	Maquila	Part. Maquila (%)
1994	8.2	15.5	N d	5.7
1995	1.1	-0.5	59.1	9.2
1996	4.2	-2.6	22.9	11.6
1997	0.5	-10.2	29.3	16.7
1998	7.2	29.6	25.4	16.2
1999	2.7	-1.1	4.0	17.0
2000	2.1	1.6	15.8	19.4



Fuente: Quintana, Sandra Margarita, et al. La industria maquiladora en El Salvador. Pág. 12. BCR, *Sfp*.

Fuente: CMCA: Efectos de la maquila en el sector real y en la balanza de pagos de El Salvador. Versión digital.

Cuadro I.2: Exportaciones del Subsector Maquila según Origen, 1995-1999

(Valor FOB en Millones de US\$)

Origen	1995		1996		1997		1998		1999	
	X	E	X	E	X	E	X	E	X	E
El Salvador	130	73	203.2	75	261.8	75	276.3	68	315.6	68
E U	220.3	26	360.8	29	558.1	29	648.6	29	779.9	27
China	34.7	4	33.4	4	14.8	2	14.1	1	25.4	4
Corea	87.9	16	166.5	16	187.9	14	196.9	17	182.1	19
Otros	10.5	10	30.9	15	32.5	10	53.3	8	46.6	5
Total	483.4	129	794.8	139	1055.1	130	1,189.20	123	1,349.60	123

Nota: X= exportaciones. E= Empresas

Fuente: Quintana, Sandra Margarita, et al. La industria maquiladora en El Salvador. BCR.





Un nivel adicional de concentración se manifiesta en el tipo de productos que se elaboran, los cuales mayoritariamente son del rubro textil; este punto resulta bastante clave desde un enfoque de inserción en los mercados internacionales, pues implica que nuestro país sigue especializándose en una producción manufacturera transable que pertenece a las llamadas "industrias de primera generación"⁶¹, sin realizar diversificación hacia maquilas de mayor contenido tecnológico⁶². En el siguiente cuadro I.3 se puede observar el grado de diversificación de dicho subsector.

II. LA CONCENTRACIÓN DE CAPITAL EN LA MAQUILA SALVADOREÑA.

II.1 Principales Indicadores.

A continuación se describen aquellos indicadores que se construirán para servir de apoyo en la investigación, específicamente el Índice de Herfindahl (H) y el Índice de Costes Laborales Unitarios Reales Relativos (ICWR). El de H se hace sumando los cuadrados de la participación de cada empresa en el total del producto o del valor agregado, según corresponda.

H=Σ (Si/X)²

i=1 Donde: (Si/X)= Participación de la i-ésima empresa en el producto/valor agregado maquilero.

⁶¹ Sus características principales son: salarios bajos, tecnologías relativamente sencillas en la elaboración de productos básicos, pocas barreras de entrada, y sirven a los países para iniciarse en la producción manufacturera.

⁶² Otras opciones adicionales –no por ello menos importantes – son: realizar escalamientos en la cadena de valor textil mediante procesos de "upgrading" y desarrollar "maquilas de paquete completo".

Cuadro I.3: Empresas del Subsector Maquila, Según Tipo de Industrias, Período 1995-2000.

Table with 7 columns: Tipo de Industria, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000. Rows include Chips Electrónicos, Señuelos Plásticos, Juegos Eléctricos, Alcohol Etílico, Prendas Textiles, Carteras, Capelladas, Maletines, Prótesis Dental, and Total.

Fuente: Quintana, Sandra Margarita, et al. La industria maquiladora en El Salvador. BCR

Los ICWR, son ideales para medir la competitividad de la maquila salvadoreña en relación a sus competidores geográficamente cercanos, por lo que es necesario contrastar los costos de producción unitarios en una moneda común. Pero como la comparación a nivel internacional de costos unitarios de producción en una misma moneda encuentra grandes problemas de disponibilidad de información, se contrastará la evolución de aquellos a través de una variable proxy, los Costos Laborales Unitarios Reales⁶³ definidos como: CLUR = Wr/ π, donde Wr, π representan el salario real por trabajador y productividad del trabajo, respectivamente.

⁶³En sentido estricto, deberían usarse los costos laborales unitarios verticalmente integrados para ser congruentes con la teoría del valor-trabajo, pero es casi imposible conseguir tal información. Véase, Guerrero, Diego: Competitividad: Teoría y Política. Pág. 119.



El Salvador, al igual que sus respectivos socios comerciales, puede reducir los costos unitarios (laborales) de producción, ya sea incrementando la productividad del trabajo o reduciendo los salarios reales por trabajador. Por otra parte, al hablar de la productividad del trabajo, se debe tener en cuenta que se trata de unidades de trabajo directo utilizadas en el sector. Por consiguiente, W_r , estará determinado por el salario nominal W y por el índice de precios al consumidor (IPC); y π por el número de unidades producidas (Y_m) y el número de unidades de trabajo directo utilizado (L). En otras palabras, el salario real y la productividad del trabajo, pueden expresarse como:

$$W_r = \frac{W}{IPC}; \quad \pi = \frac{Y_m L}{L}$$

Dado lo anterior, los CLUR para cada país estarán determinados por⁶⁴:

$$CLUR = \frac{W_r}{\pi} = \frac{\frac{w}{IPC}}{\frac{Y_m}{L}}$$

Pero como la competitividad internacional es una cuestión relativa, con el objeto de medir la evolución relativa de los costos laborales unitarios de producción entre dos países, se analizará la tendencia del cociente de los CLUR de dos naciones, definido como:

$$CLUR_{A/B} = \frac{CLUR_A}{CLUR_B}$$

De este modo, el país A igual podrá mejorar la competitividad respecto al otro en la medida que el CLUR relativo tienda a cero o, en otras palabras, en la medida en que sus CLUR disminuyan en mayor medida que los CLUR del país B, o que crezcan en menor medida que los CLUR de éste último, porque reflejan una reducción del $CLUR_{A/B}$. Lo contrario sucedería para el país A.

⁶⁴ Vale decir que tanto el salario real como la productividad serán convertidos a una moneda común utilizando los tipos de cambio de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA).

En conclusión, la evolución de la competitividad de dos o más países, en la industria de la maquiladora vendrá dada por la capacidad que tenga cada uno de tener menores costos laborales unitarios de producción relativos al otro, o de poderlos reducir en mayor medida a través del tiempo.

II.2 Concentración de Capital

La primera hipótesis general del presente trabajo es que la industria maquiladora salvadoreña es una industria concentrada. Formalmente, la metodología más utilizada para investigar las concentraciones económicas son los números índices, siendo el más utilizado: H. Técnicamente, los estratos de concentración a partir de dicho Indicador son - según Rivera Campos-⁶⁵ los siguientes:

- Nivel poco concentrado si $H < 0.10$.
- Nivel medianamente concentrado: si $0.1 \leq H \leq 0.25$
- Nivel altamente concentrado: si $0.25 < H < 0.50$
- Nivel muy altamente concentrado: si $H \geq 0.50$

El cálculo de H para la maquila en el año 2004 reporta un valor de 0.10, con lo cual se concluye que *la maquila en El Salvador es una industria medianamente concentrada*. Aunque, el análisis realizado con base al VII Censo Económico refleja que en el año 2004⁶⁶ cinco empresas (5%) controlaban el 58.3% del capital social en la maquila. Es decir, hay una relación de 11.7 entre el capital social y el número de empresas.

El cuadro II.1 muestra que una sola de las cinco empresas controlaba el 25% del capital social total. Mientras tanto, la segunda empresa más grande era poseedora del 10.1% del capital. La tercera empresa, detentaba la propiedad sobre un 8.8% del capital maquilero total y así sucesivamente pueden

⁶⁵Rivera Campos, Roberto. La concentración en la industria manufacturera salvadoreña: un intento de cuantificación. UCA. 1985. Págs. 35-36.

⁶⁶Si bien este Censo Económico tiene fecha del año 2005, los resultados del mismo pertenecen al año 2004.

analizarse en forma descendente las otras dos empresas concentradoras.

Cuadro II.1: Estructura del Capital Social para las Empresas más Concentradoras de la Maquila, Año 2004.

Número de la Empresa	Capital Social (millones \$)	Capital Social Relativo (%)
1	283.11	25,02
2	11.40	10,07
3	9.98	8,82
4	9.36	8,27
5	6.90	6,10
Total	320.75	58.3%

Fuente: Elaboración propia con base a información recopilada.

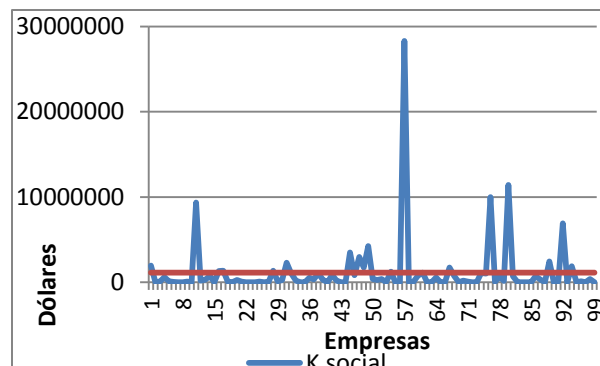
Información adicional que puede extraerse del mismo cuadro es sobre el nivel de heterogeneidad existente al interior del segmento concentrado; así pues, se observa que la empresa más grande posee 4.1 veces el capital que posee la quinta empresa del grupo. Realizando dicho cálculo para las otras empresas, se observa que la relación es de 2.5 respecto de la segunda empresa, de 2.84 con relación a la tercera y de 3.03 si se compara con la empresa número cuatro.

Asimismo, la heterogeneidad también se determina mediante el capital social relativo promedio (de 11.7%) de acuerdo al cual solamente la primera empresa sobrepasa dicha cota, ubicándose las demás por debajo del mismo. Eso indica que la propiedad se distribuye de forma muy desigual inclusive entre las grandes empresas; una consecuencia derivada de dicho problema es la mayor concentración de capital que pueden realizar las empresas más fuertes debido a una mayor escala de reproducción y de acumulación del capital.

La concentración de capital no es un problema que ocurre en forma aislada e independiente de otros ya que aquella lleva aparejado un proceso de concentración de otras variables económicas. Pero además, un problema adicional y no menos importante es la centralización del capital, lo cual significa que cada vez son menos los capitalistas que poseen el control sobre las empresas más grandes y con ello sobre el capital industrial.

El primero de los datos del cuadro hace pensar que el índice H no refleja la verdadera situación de la estructura de propiedad en la maquila; no obstante, el resultado del H se justifica por la existencia de dicho valor atípico bastante grande en comparación a los de las otras muchas empresas, lo cual hace que este valor se distorsione, pues se ve reducido por la existencia de muchas empresas con ínfimas participaciones en el capital social industrial. Tomando un criterio del capital social promedio para determinar la concentración de capital, se observa que 18 empresas se ubican por encima de dicho umbral⁶⁷, lo cual en términos porcentuales implica que *el 18% de las empresas eran propietarias del 83.1% del capital maquilero total*. Dicha situación se refleja en el gráfico.

Gráfico II.1: La Concentración de Capital en la Maquila Salvadoreña, año 2004.



Fuente: Elaboración propia con datos del VII Censo Económico 2005.

⁶⁷Dicho límite tiene un valor de \$1, 143,133.



Se observa en el gráfico II.1 que solamente dos empresas tienen un capital mayor a los \$10 millones, dentro de las cuales existe una diferencia abismal: la maquila más grande tiene un capital social de \$28,3 millones mientras la siguiente empresa tiene un capital social de \$11.4 millones. Asimismo, solamente tres empresas (excluyendo las dos mayores) superan los \$5 millones. Las restantes trece empresas concentradoras son dueñas de capitales menores a los \$5 millones, existiendo en ese segmento algunas maquilas cuyo capital apenas es ligeramente superior al capital promedio.

II.3 Consecuencias de la Concentración

La concentración de capital genera concentraciones en otras variables importantes como las ventas, el valor agregado, las remuneraciones, el empleo, las exportaciones, el techo industrial disponible, la contratación de submaquila, los beneficios y la depreciación⁶⁸. El análisis realizado para la maquila a nivel de 18 empresas ubicadas por encima del capital social promedio, evidencia que efectivamente, dicho grupo mantiene una gran concentración de las variables claves mencionadas.

El cuadro II.2 refleja que el 18% de las empresas controlan el 45% del total de las ventas en la industria, el 36.3% el valor agregado, el 35.1% las remuneraciones y el 47.7% las exportaciones, una cuarta parte los beneficios de la industria y el 35.6% el empleo total. Las variables más relevantes desde el punto de vista del poder de mercado son las ventas y las exportaciones, mismas que tienen valores bastante similares entre sí, lo cual se debe a que casi la totalidad de las ventas de las maquilas son exportaciones hacia el mercado estadounidense.

⁶⁸Otras consecuencias más próximas y nefastas en términos sociales son: el control sobre los precios y cantidades que las empresas concentradoras imponen, también la zonificación y discriminación de precios, el dumping, entre otros. No obstante su importancia, estas no se abordan en el presente trabajo debido a la dificultad para comprobarlas.

Una relación interesante resulta de comparar el poder de mercado con el techo industrial disponible, pues si bien el segmento concentrador controla casi la mitad del total de ventas y exportaciones de la industria, no ocurre lo mismo con el techo industrial disponible, lo cual da lugar a dos posibilidades: Las maquilas en cuestión son tan eficientes que logran producir grandes volúmenes en espacios pequeños debido a la alta mecanización de sus procesos productivos. Este es un punto directamente relacionado con la técnica y la organización de la producción. Las maquilas analizadas realizan un gran volumen de su producción por la vía de la subcontratación a terceras maquilas, más pequeñas que ellas.

Analizando los datos puede concluirse que el poder de mercado de dichas empresas es una combinación de ambas medidas⁶⁹: por un lado, son empresas bastante eficientes y mecanizadas, esto último se observa de manera indirecta mediante la depreciación del capital y en efecto, las dieciocho maquilas concentran el 44.2% del gasto en depreciación de toda la industria. Por otro lado, las grandes maquilas realizan el 31% del total de la subcontratación hacia maquilas pequeñas, lo cual da un ratio de 1.7 entre el número de empresas y contratación outsourcing⁷⁰. La información sobre subcontratación indica que en la maquila también se presenta el fenómeno de la explotación⁷¹.

⁶⁹Obviamente, pueden existir elementos políticos que coadyuvan al poder de mercado de tales empresas, sin embargo, dichos elementos serán analizados más adelante.

⁷⁰ La contratación outsourcing es aquella mediante la cual una empresa le encarga ciertas tareas y/o productos que forman parte de sus consumos intermedios a una tercera empresa.

⁷¹ Es el proceso mediante el cual las empresas más grandes de una industria o sistema económico “explotan” a otras obteniendo para sí mismas elevados márgenes de ganancia a costa de los bajos precios pagados a las empresas pequeñas.

Cuadro II.2: Indicadores Claves del Segmento Maquintero Concentrador, año 2004. (En %).

K social (\$)	K social relativo	Ventas	VA	R	E	X	TI	SBMQ	B	D
1,959,757	1.73	9.10	2.84	2.00	4.07	9.37	0.12	0.48	4.56	3.64
9,357,324	8.27	1.31	1.65	1.92	1.97	0.98	2.10	1.05	0.00	2.89
1,306,505	1.15	6.07	1.84	1.31	2.71	6.25	0.05	0.32	2.88	2.42
1,371,429	1.21	3.27	3.35	3.15	2.63	3.55	2.98	0.48	4.61	4.19
1,368,046	1.21	0.66	0.88	1.00	0.73	0.71	0.88	0.00	0.00	0.38
2,297,143	2.03	0.00	1.13	0.30	0.67	0.00	0.08	7.14	0.40	1.73
3,485,714	3.08	7.67	4.04	2.21	1.51	8.32	0.96	7.67	6.41	4.64
2,955,408	2.61	0.43	0.56	0.62	0.84	0.47	0.30	0.37	0.16	0.58
1,747,871	1.54	0.48	0.47	0.57	0.55	0.52	1.41	1.56	0.04	0.04
4,250,000	3.76	4.05	4.07	4.40	4.25	4.39	2.98	10.56	1.63	10.14
1,257,143	1.11	0.56	0.68	0.84	0.92	0.60	2.06	0.55	0.00	0.00
28,310,004	25.02	1.51	1.95	2.11	1.49	1.64	2.82	0.00	0.00	3.18
1,839,999	1.54	0.86	1.14	1.43	1.21	0.93	1.36	0.32	0.00	1.55
9,979,531	8.82	3.44	4.42	5.24	5.12	3.73	1.99	0.02	0.59	1.06
11,400,000	10.07	1.72	2.25	2.58	2.65	1.87	2.39	0.00	0.00	4.24
2,455,577	2.17	1.14	1.53	1.55	1.13	1.24	1.03	0.00	1.31	1.46
6,900,000	6.10	0.50	0.63	0.85	0.98	0.55	1.75	0.03	0.00	1.32
1,890,377	1.67	2.41	2.83	3.00	2.19	2.61	2.22	0.46	2.73	0.78
91,734,685	83.1	45.19	36.25	35.09	35.62	47.73	27.49	30.99	25.32	44.22
Promedio	4.62	2.51	2.01	1.94	1.98	2.65	1.53	1.72	1.41	2.46

Fuente: Elaboración propia con datos del VII Censo Económico 2005.

Dónde: K= capital; VA= valor agregado; R= remuneraciones; E= empleo; X= exportaciones; TI= techo industrial disponible; SBMQ= contratación de submaquila; B= beneficio; D= depreciación.

Nota: el subrayado implica que dicha empresa se ubica por encima del promedio en dicho indicador.



Realizando unos análisis más detallados al interior del grupo concentrador, se observan las disparidades que existen en el mismo. En relación a las ventas, se tiene que solamente seis empresas (las sombreadas en la columna ventas) superan las ventas promedio (2.5%) que deberían corresponderles si la distribución al interior del grupo fuese homogénea, eso implica que

en términos porcentuales dichas unidades productoras concentran el 33.6%⁷² de las ventas totales en la maquila o lo que es lo mismo, el 74.4%⁷³ de las ventas dentro del grupo más fuerte (ver cuadro II.2).

En cuanto al valor agregado (VA), solamente seis empresas (las sombreadas en la columna VA) superan el promedio (2.0%), lo cual conlleva a que ellas generen el 20.5% del VA total y el 56.4% del VA grupal⁷⁴. Las remuneraciones (R) por su parte, son generadas principalmente por ocho empresas, las cuales pagan el 24.7% de las mismas, representando el 70.4% al interior del grupo concentrador.

El empleo (E) es generado en un alto grado por seis empresas (cifras sombreadas), las cuales ocupan el 21% de la fuerza de trabajo total, equivalente al 58.9% del E grupal. En tanto que las X también se concentran en seis empresas, las cuales realizan el 35.6% de las mismas, que representa el 74.6% respecto del segmento concentrador.

⁷² Se calculó sumando las ventas relativas de las empresas que se encuentran arriba del promedio, cuyas cifras se presentan subrayadas.

⁷³ Se ha calculado dividiendo 33.6% entre 45.19% que es la participación del grupo concentrador en las ventas totales.

⁷⁴ Los porcentajes respecto al total de la maquila simplemente se calculan sumando los valores subrayados, mientras que los ratios relativos al segmento concentrado se calculan dividiendo la suma anterior entre la parte de la variable en cuestión que es controlada por las dieciocho empresas concentradoras. El mismo método de cálculo se ha utilizado para todas las demás variables: remuneraciones, empleo, exportaciones, techo industrial disponible, submaquila, beneficios y depreciación.

El techo industrial disponible (TI) es la variable que se distribuye de manera más desconcentrada, pues ocho empresas están arriba del promedio grupal (1.5%); la contratación de submaquila, es la variable más concentrada dentro del grupo, pues solo tres empresas superan el promedio (1.7%), otorgando el 25.4% de las contrataciones totales de la industria, lo que representa el 81.8% con relación al segmento concentrador.

En cuanto a los beneficios (B), aparecen cinco empresas por encima del beneficio relativo promedio intragrupal (1.4%), mismas que controlan el 22.8% de los beneficios industriales y el 90.1% de los grupales. Pero aquí hay un factor que es necesario aclarar, como es la falta de datos sobre beneficios de muchas empresas, lo cual no es ajeno al segmento concentrador, en el cual siete empresas presentan beneficios porcentuales de cero.

II.4 Contrastación de las Teorías sobre Concentración de Capital

Teóricamente la concentración de capital se halla determinada por una serie de variables, tales como la tasa de acumulación, la tasa de explotación, la productividad del trabajo, la contradicción entre capital variable y capital constante y la magnitud del capital desembolsado. Asimismo, que la relación entre dichas variables y la concentración de capital son de signo positivo.

II.4.1 Tasa de Explotación y Concentración de Capital.

Una limitación de la investigación es que no fue posible calcular la tasa de explotación para las 99 empresas maquileras censadas en el año 2004 y ello se debe principalmente a la falta de 29 datos sobre excedente bruto de explotación (que fue aproximado mediante la utilidad antes de impuestos) y algunos sobre salarios. Debido a dicha restricción, solamente se calcularon las tasas de explotación para 68 empresas.

El cuadro III.3 muestra que el 91% de las empresas analizadas tienen una tasa de explotación que oscila entre el 4.4% y el 1,994.9%; asimismo, la gran mayoría de ellas (42) tenían tasas superiores al 100%, es decir, que la remuneración al capital es mucho mayor que la remuneración a los

trabajadores. El 9% de empresas restantes, se distribuye de manera dispersa.

El gráfico II.2 evidencia que en la maquila salvadoreña no es posible comprobar la relación directa entre tasa de explotación y concentración de capital; de hecho, el coeficiente de correlación (R) refleja que existe una relación inversa de -0.08 entre ambas variables, lo cual no es congruente ni con la teoría ni con los hallazgos de Rivera Campos⁷⁵ para la manufactura salvadoreña en general.

Cuadro II.3: Tasas de Explotación en la Maquila Salvadoreña, año 2004.

Tasas (%)	FA	FR%	FR%<	FR%>
4,4-1,994.9	62	91,2	91,2	100
1,995-3,985.5	3	4,4	95,6	8,8
3,985.6-5,976.1	0	0,0	95,6	4,4
5,976.2-7,966.7	2	2,9	98,5	4,4
7,966.8-13938.5	0	0,0	98,5	1,5
13,938.6-15929.1	1	1,5	100	1,5
Total	68	100,0	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2005.

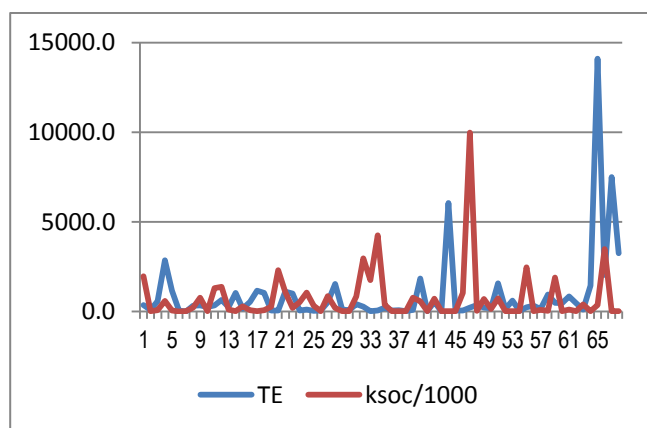
Dónde: FA= frecuencia absoluta; FR%= frecuencia relativa porcentual; FR%<= frecuencia relativa

⁷⁵Dicho autor estimó la siguiente ecuación de regresión: $\ln E = 3.96 + 0.52 \ln H$, la cual implica que el excedente bruto de explotación (E) incrementa en 0.52 por cada incremento de 1% en el índice Herfindahl (H). El coeficiente de determinación (R^2) es de 0.81, con lo que el 81% del cambio en el excedente es explicado por la concentración de capital. Puede verse que aquí dicho autor plantea las relaciones entre variables de forma inversa a lo que sostiene la teoría económica, hecho este que responde a la no utilización del marco teórico marxista por parte de Rivera Campos, *Op. Cit.* Pág. 55.

porcentual menor que; FR%>= frecuencia relativa porcentual mayor que.

Pero el hecho de que precisamente las empresas que tienen un menor control del capital social son las que poseen las mayores tasas de explotación se explica porque se está trabajando con un ratio que relaciona los beneficios con los salarios, lo cual pone de manifiesto que el fenómeno de la explotación en las pequeñas maquilas es mayor que en las grandes empresas.

Gráfico II.2: Relación entre Tasa de Explotación y Concentración de Capital.



Fuente: Elaboración propia con datos del VII Censo Económico 2005.

Respecto al último aspecto, algunos autores⁷⁶ señalan que el empleo en las microempresas también se basa en la explotación laboral, y que en dichas unidades productivas el empleo es barato en un doble sentido: porque se genera con bajos costes y porque las microempresas siguen existiendo gracias a la explotación del trabajo, misma que tiene el agravante de centrarse mucho en las mujeres, niños y la jóvenes.

⁷⁶Barrera *Et. Al., Op. Cit.*, pág. 18.



Pero la inexistencia de una relación positiva entre tasa de explotación y concentración de capital no implica en modo alguno que el fenómeno de la explotación no asuma niveles impresionantes en dicho subsector. De hecho, ocho maquilas del segmento concentrador poseen tasas de explotación superiores al cien por ciento, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro II.4: Tasa de Explotación en Algunas de las Empresas

Concentradas, año 2004.	FA	FR%	FR%<	FR%>
4,4-1,994.9	62	91,2	91,2	100
1,995-3,985.5	3	4,4	95,6	8,8
3,985.6-5,976.1	0	0,0	95,6	4,4
5,976.2-7,966.7	2	2,9	98,5	4,4
7,966.8-13938.5	0	0,0	98,5	1,5
13,938.6-15929.1	1	1,5	100	1,5
Total	68	100,0	100	100

Fuente: Elaboración propia con base al Censo Económico 2005.

Un problema adicional es que a las empresas más grandes no se calculó el indicador de explotación debido a la falta de información: así, siete empresas presentan tasas de explotación de cero, lo cual es incongruente con las leyes objetivas del modo de producción capitalista.

El problema anteriormente mencionado resulta de importancia trascendental, pues dentro de esas siete empresas se encuentran las más concentradoras y en su conjunto poseen el 53.3% del capital social.

II.4.2 Productividad Laboral y Concentración de Capital

La productividad laboral en términos de valor se concentra en un rango oscilante entre los \$175,042 y los \$530,503.1 inclusive; en dicho rango se encuentra el 66.3% de las empresas del subsector maquilas, en tanto que un 20% de ellas tienen productividades entre los \$530,503 y los \$885,964 inclusive. Un 9% de empresas se ubica en el tramo comprendido entre \$885,964 y \$1,952,347 y sólo un 4% de las empresas se ubica en las dos clases superiores, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

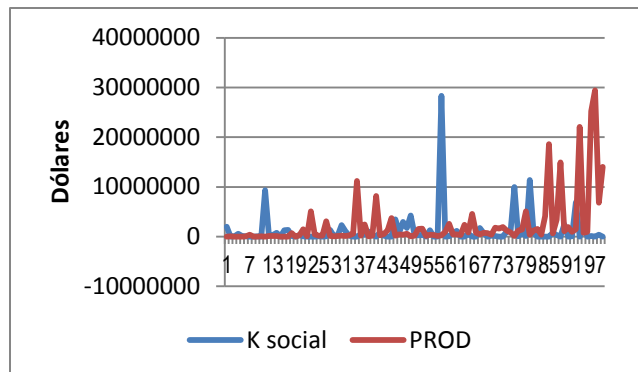
Cuadro II.5: Productividad Laboral en la Maquila Salvadoreña, año 2004.

Clases (En U\$)	F A	FR%	FR% <	FR% >
175,042 530,503.1	-	65	66,3	66,3
530,503.2 885,964.3	-	20	20,4	86,7
885,964.4 1,241,425.5	-	6	6,1	92,9
1,241,425.6 1,596,886.7	-	2	2,0	94,9
1,596,886.8 1,952,347.9	-	1	1,0	95,9
1,952,348.0 2,307,809.1	-	0	0,0	95,9
2,307,809.2 2,663,270.3	-	2	2,0	98,0
2,663,270.4 3,018,731.5	-	2	2,0	100,0
Total	98	100,0	100,0	100

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2005.



Gráfico II.3: Relación entre Productividad y Concentración de Capital.



Fuente: Elaboración propia con datos del VII Censo Económico 2005.

Una conclusión importante que puede extraerse del cuadro y el gráfico anterior es que existe un problema de heterogeneidad en las estructuras productivas que es observable a grandes rasgos y el cual sería más evidente si, por ejemplo los datos se organizaran en un mayor número de clases. Muestra de ello es la elevada relación de 3,182.8 que resulta al dividir el valor mayor entre el valor menor de la productividad laboral.

En cuanto a la relación entre productividad y concentración de capital, esta fue de signo negativo ($R^2 = -0.12$)⁷⁷, lo cual no es ni teórica ni empíricamente congruente. Al respecto, Rivera Campos⁷⁸ encontró un R^2 de 0.85 entre productividad laboral y concentración de capital; asimismo, en dicho estudio se encontró una elasticidad de 0.58 de la productividad respecto a la concentración; es decir, la productividad incrementa en 0.58% por cada aumento de una unidad porcentual en el índice H que mide la concentración.

Además, el resultado obtenido puede explicarse debido al elevado fenómeno del subcontratamiento, lo cual genera una elevada presión competitiva entre

⁷⁷ R es el coeficiente de correlación, medida estadística del grado de asociación lineal entre dos variables.

⁷⁸ Rivera C. *Op. Cit.* Pág. 55.

las empresas que buscan los contratos con las grandes maquilas. Ese proceso deriva en una elevada productividad que no necesariamente es poseída por las empresas que controlan el capital social mayoritario en la industria. En efecto, el subcontratamiento es una práctica común en el capitalismo actual, en el cual las grandes empresas multinacionales generan una tendencia permanente a la innovación y a la productividad por parte de las pequeñas empresas, lo cual deriva en unas ganancias de productividad que son aprovechadas por las grandes empresas⁷⁹.

II.4.3 Capital Desembolsado y Concentración de Capital

El capital desembolsado ha sido aproximado mediante la variable conocida como gasto total, el cual incluye los gastos de operación y los salarios. Resultó una relación directa de 0.08 entre dicha variable y la concentración de capital. Si bien dicho coeficiente de correlación es bajo y poco significativo, al menos existe una asociación directa entre las variables analizadas, algo que no se cumplió en los otros casos. La razón para que se haya dado una relación directa es que el gasto total funciona como una variable proxy⁸⁰ de lo que sería la inversión y, por ende, puede tomarse como la variable flujo del capital en tanto que el capital social es la variable stock⁸¹ que representa el capital empresarial.

Si bien la relación entre capital desembolsado y concentración de capital resulta positiva, esta es poco significativa y además, un tanto débil desde el punto de vista práctico, pues el gasto total

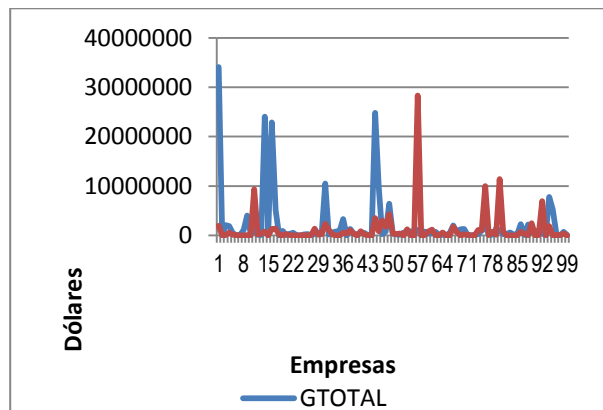
⁷⁹Ver al respecto: Coriat, B. La empresa Ohnista. Trabajo y organización en la empresa japonesa.

⁸⁰Es una variable que de por sí no tiene gran interés, pero de la cual se puede obtener información acerca de otra que si interesa. Para que esto sea posible, la variable proxy debe poseer una fuerte correlación, pero no necesariamente lineal o positiva, con la variable a la cual aproxima.

⁸¹ Es el acervo o nivel acumulado de una variable a lo largo del tiempo, cuyos niveles se modifican mediante las variables flujo; por ejemplo, la riqueza nacional es una variable stock o de nivel, mientras que el PIB de un período es la variable flujo.

probablemente no es la mejor variable proxy debido a la naturaleza de la maquila, cuya mayor cuantía de gasto se destina a materias primas y pago de salarios. Ello lleva a utilizar una variable más cercana, como es la depreciación, pues ella si se relaciona directamente con el capital físico.

Gráfico II.4: Relación entre Capital Desembolsado y Concentración de Capital.



Fuente: Elaboración propia con datos del VII Censo Económico 2005.

La regresión realizada para la depreciación del capital físico indica que existe una relación de 0.35 entre dicha variable y la concentración de capital, por lo cual se observa que dicha relación es más significativa que la anterior. En efecto, las empresas cuyo capital social es superior al promedio experimentan las mayores depreciaciones dentro del grupo concentrador –con una excepción- y tienen en su conjunto el 12.7% de la depreciación en toda la maquila y el 28.7% dentro del grupo.

Una vez comprobado que la maquila salvadoreña es una industria que presenta un mediano grado de concentración de capital, cabe preguntarse cuáles son las causas de dicho problema. Es decir, en vista de que las cinco empresas más poderosas poseen casi el 60% del capital social total (criterio estricto de concentración) y que dieciocho empresas -incluidas las cinco más grandes- son dueñas del 83.1% del capital social de la industria (criterio laxo de concentración), es necesario realizar un análisis que permita esclarecer científicamente los factores que determinan el problema en cuestión.

Si bien la relación entre capital desembolsado y concentración de capital resulta positiva, esta es poco significativa y además, un tanto débil desde el punto de vista práctico, pues el gasto total probablemente no es la mejor variable proxy debido a la naturaleza de la maquila, cuya mayor cuantía de gasto se destina a materias primas y pago de salarios. Ello lleva a utilizar una variable más cercana, como es la depreciación, pues ella si se relaciona directamente con el capital físico.

Si bien la relación entre capital desembolsado y concentración de capital resulta positiva, esta es poco significativa y además, un tanto débil desde el punto de vista práctico, pues el gasto total probablemente no es la mejor variable proxy debido a la naturaleza de la maquila, cuya mayor cuantía de gasto se destina a materias primas y pago de salarios. Ello lleva a utilizar una variable más cercana, como es la depreciación, pues ella si se relaciona directamente con el capital físico.

En correspondencia con lo dicho en el párrafo anterior, la segunda hipótesis general del presente trabajo referente a la concentración de capital es que *las políticas neoliberales implementadas en El Salvador a partir del año 1989 han incrementado dicho problema*, lo cual se trata de comprobar. Para ello, primero se hace un recuento de las principales políticas neoliberales y su relación con el fomento a la actividad maquiladora en El Salvador. Posterior a ello, se demuestra en forma cuantitativa la validez de la hipótesis bajo comprobación a través del análisis de la evolución de ciertos indicadores de concentración.

II.5 Las Políticas Neoliberales en el Periodo 1989-2009.

La actividad económica de El Salvador ha sido orientada hacia el exterior dentro de los roles que le ha asignado la división internacional del trabajo. Eso significa que los patrones de acumulación de capital han gravitado siempre en torno al sector externo pero con diferentes ejes de acumulación, pasando del añil al algodón, de este al café junto a la caña de azúcar y de estos últimos hacia la



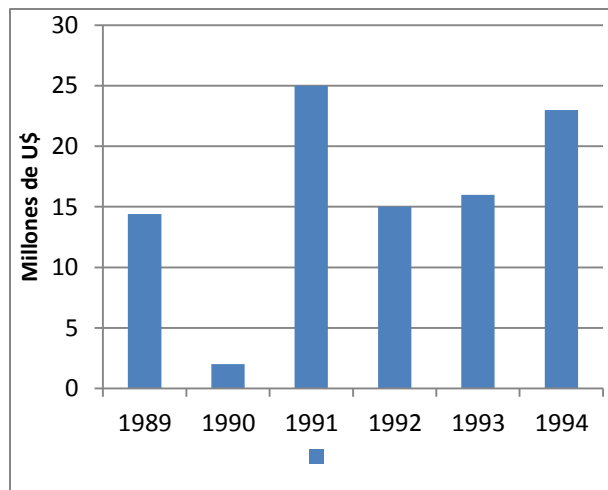
maquila textil⁸². Por lo que no resulta extraño que posterior al conflicto armado y con la llegada de Alfredo Cristiani a la presidencia de la república, la estrategia de crecimiento naciente estuviera liderada –al menos en forma discursiva- por las exportaciones y el sector externo.

En la parte jurídica, dicha estrategia se ha apoyado por tres instrumentos: la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera, la Ley de Reactivación de las Exportaciones y la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales (LZFRF)⁸³. Estas medidas incentivaron los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia El Salvador, luego del fin del conflicto a los inversionistas se les dio fomento y garantizó su inversión y que les dio además una gama de incentivos fiscales y no fiscales a través de la LZFRF.

El gráfico II.5 evidencia la efectividad de tales incentivos jurídicos, fiscales y no fiscales; se puede ver el notable incremento en los flujos de inversión extranjera directa recibida por el país después de 1990⁸⁴.

En materia de política comercial, la estrategia de la administración Cristiani consistió en una reducción arancelaria sustancial unilateral; dentro de ellas, una medida tomada fue la reducción de la protección arancelaria efectiva en un rango tarifario de 0-290% a 5%-20% en la mayoría de los bienes⁸⁵. Paralelo a ello, se incentivaron las exportaciones gravándolas con tasa impositiva de 0%. En la parte institucional, se creó el Centro de Trámites de Exportaciones (CENTREX) cuyo objetivo era agilizar los trámites de exportación.

Gráfico II.5: Flujos de IED hacia El Salvador, 1989-1994(en millones de \$).



Fuente: Segovia, A. Transformación Estructural y Reforma Económica en El Salvador, pág. 231. Ciudad de Guatemala. F&G Editores.

Esas medidas neoliberales le imprimieron un gran dinamismo al subsector maquila, experimentando en nueve años (1990 a 1998) significativas tasas de crecimiento en las exportaciones así como también de la participación de las exportaciones salvadoreñas en el mercado estadounidense.

⁸²Segovia, Alexander. Transformación Estructural y Reforma Económica en El Salvador. F&G Editores. Ciudad de Guatemala. 2002. Pág. 57

⁸³Escoto, Ana y Márquez, Sonnel. *Documento interno*. FLACSO. 2006. Pág. 1

⁸⁴El mayor dinamismo que se observa desde 1991 es porque en dicho año ya se veía una salida definitiva a la guerra civil en El Salvador y, en efecto, el 16 de enero de 1992 se firmó el Acuerdo de Paz.

⁸⁵Escoto, Ana y Márquez, Sonnel, *Op. Cit.*, pág. 1.



Cuadro II.6: Indicadores de Exportaciones Maquileras, Período 1990-1994 (En millones de \$ y %).

Variable/año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones textiles (mill. de \$)	54.1	90.4	165.8	251.2	397.8	582.8	721.6	1052.6	1171
Tasa de variación (%)	-	67.1	83	51.5	58.4	46.5	23.8	45.9	11.2
Participación en mdo. EUA, prendas de vestir (%)	0.08	0.17	0.47	0.63	1.02	1.57	2.1	3.54	3.55
Participación en mdo. EUA, prendas de punto (%)	0.15	0.23	0.3	0.51	0.8	1.11	1.27	1.51	1.43

Fuente: Segovia, A. Transformación Estructural y Reforma Económica en El Salvador. Ciudad de Guatemala. F&G Editores.

El cuadro anterior muestra que en tan solo nueve años las exportaciones de prendas de vestir de El Salvador han pasado de representar un 0.08% de las importaciones estadounidenses en 1990 a un 3.55% en 1998, teniéndose así una relación de 44 veces el valor de 1998 respecto de 1990. En el caso de las prendas de punto, dicha relación es de 9.5 veces. Al analizar la competitividad de la maquila salvadoreña se observará que de hecho, la cuota en el mercado estadounidense continuó incrementándose en el período 1999-2004.

Con la llegada de Armando Calderón Sol en 1994, mediante su plan de gobierno "Haciendo de El Salvador un País de Oportunidades" se le dio continuidad a las políticas de liberalización y atracción de IED; aunque el entorno macroeconómico en que asumió este gobierno no era favorable, debido a que la economía se estaba desacelerando y comenzaba a enfrentar problemas inflacionarios y de tipo cambiario⁸⁶.

En lo que respecta a la política comercial, la nueva administración pretendía continuar con el proceso de desgravación arancelaria; en consecuencia, su meta era llegar a una situación de arancel cero. El

objetivo con dichas medidas quedaba explícito en el discurso presidencial, en el que se afirmaba que dicha reforma tenía el propósito de convertir al país en una gran zona franca. El presidente Calderón Sol defendía esta nueva apuesta afirmando que el agro en el país ya había finalizado y que era necesario industrializar el país.

En consecuencia, su gobierno se dio a la tarea de negociar la llegada de maquilas internacionales, las cuales aprovecharon mano de obra barata que ofrecía el país, otorgando mínimas prestaciones sociales. Esta política maquilera significó a su vez el tiro de gracia para el sector agropecuario del país, principalmente para la pequeña producción campesina, pues se endurecieron las condiciones crediticias para dicho sector, además de otros aspectos que contribuyeron a su debacle (v. gr. Desgravación arancelaria, falta de acceso a la tierra y a la tecnología, entre otras).

Dicho lo anterior, es obvio que el tipo de IED al que se le estaba apostando era principalmente a la maquila, más específicamente la maquila textil, pues era la única en la cual el país tenía alguna oportunidad de insertarse debido a su abundancia de fuerza de trabajo poco cualificada y a que el plan de gobierno no se proponía fomentar otros factores

⁸⁶ *Ibidem*.



como la formación de capital humano en otras áreas, la reconversión hacia otros sectores, etc.

Cabe mencionar que el programa de desgravación arancelaria no se cumplió en su totalidad, lo cual respondía a presiones de ciertos sectores como FUSADES y COEXPORT en el marco de desaceleración económica que atravesaba el país. A pesar de dichas modificaciones, en la práctica se había configurado ya todo un conjunto de políticas con las cuales se estaba fomentando y privilegiando al sector maquilero.

En el año 1999 ascendió al poder ejecutivo el gobierno de Francisco Flores, el cual lanzó su plan de gobierno denominado “Nueva Alianza”, mismo que se enfocaba principalmente en la lucha contra la pobreza. No obstante, dicho instrumento de política pública seguía conteniendo un fuerte componente orientado hacia el sector externo de la economía, lo cual representaba un continuismo respecto a las administraciones anteriores.

Las medidas tomadas en el periodo de gobierno del presidente Flores incluían en primer lugar descuentos fiscales para inversiones extranjeras con fines productivos a través de la Ley de Inversiones que se aprobó en el año 1999; dicha ley establece el marco jurídico para garantizar las inversiones y también incorpora el principio del trato nacional para las inversiones extranjeras⁸⁷.

Otras medidas adicionales fueron implementadas en la parte institucional: creación de la Oficina Nacional de Inversiones (ONI), creación de la Comisión Nacional de Promoción de Inversiones Promoviendo El Salvador (PROESA) cuya función es la de promover las IED en El Salvador.

Una medida adicional fue la solicitud a la Organización Mundial del Comercio (OMC) por parte del gobierno salvadoreño de una prórroga del periodo de transición para las zonas francas sobre el acuerdo de trato especial y diferenciado. Aunado a las anteriores medidas se tiene el inicio de una tendencia a la negociación de acuerdos comerciales bilaterales, en los cuales se busca otorgar mayores privilegios a los países

suscriptores que los que ya obtenían en el marco multilateral de la OMC.

Por último, una medida de tipo monetario que favoreció mucho al sector maquilero fue la dolarización de la economía, pues con ella se estaba eliminando de manera formal el riesgo cambiario⁸⁸, lo cual implica seguridad a las inversionistas extranjeros de que no sufrirán erosión de sus ganancias debido a devaluaciones (o depreciaciones) cambiarias a la hora de repatriar sus beneficios.

En junio del año 2004 asumió el control del poder ejecutivo el gabinete de Elías Antonio Saca, anunciando que su gobierno se orientaría a la aplicación del Plan de gobierno País Seguro, como respuesta a la creciente ola delincinencial que ya comenzaba a azotar el país.

En dicho período presidencial se aplicaron menos políticas orientadas a favorecer al sector externo de la economía; no obstante, destaca entre ellas la aprobación del DR-CAFTA⁸⁹, el cual asume una mayor relevancia con la finalización del Acuerdo Multifibras el 31 de diciembre de 2004. Otras medidas que favorecieron al sector maquilero y que son transversales a los cuatro gobiernos durante el período 1989-2009 fueron la flexibilización del mercado laboral y la legislación ambiental existente en el país, entre otras.

Para verificar en forma cuantitativa la hipótesis de que *las políticas neoliberales implementadas en El Salvador en el periodo 1989-2009 han provocado un incremento en la concentración de capital*, se procederá de dos maneras: primero, observando la evolución de las exportaciones maquileras y en segundo lugar, mediante el análisis de la concentración en dos puntos del tiempo debido a que la información disponible no permite realizar un

⁸⁷ *Ibidem*.

⁸⁸Ello es así porque en la realidad el riesgo cambiario prácticamente fue inexistente antes de la dolarización, pues el BCR siempre mantuvo un tipo de cambio en torno a los 8.75 colones por dólar mediante un régimen de flotación sucia. Véase al respecto: Moreno, Raúl. La Globalización Neoliberal en El Salvador, págs. 33-34. 2003.

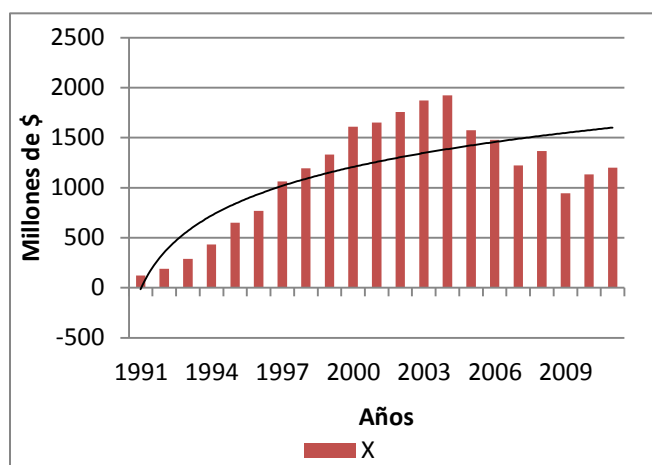
⁸⁹ En inglés, Dominican Republic-Central America Trade Agreement.



estudio más detallado a ese respecto. La primera aproximación aporta una idea del dinamismo de la maquila, pues no es lo mismo tener concentración en un sector que no crece sustancialmente que tenerlo en uno cada vez más boyante y que se constituye en pilar de la inserción internacional para la economía salvadoreña.

El gráfico II.6 muestra el notable dinamismo que experimentaron las exportaciones de maquila, pasando de un valor ligeramente superior a los \$100 millones en 1991 a \$1,923.1 millones en 2004, eso implica que en dicho periodo existió un incremento de 1,480% en las exportaciones de maquila. También muestra que el crecimiento sostenido e ininterrumpido durante el periodo 1991-2004 (año en que alcanza su valor máximo) se ve interrumpido en el año 2005, debido a la finalización del Acuerdo sobre Textiles y Vestuario⁹⁰ (ATV). Un segundo factor que afectó las exportaciones de maquila desde el año 2007 fue la crisis hipotecaria-que luego devino en crisis financiera y posterior a ella en crisis económica –de la economía estadounidense.

Gráfico II.6: Exportaciones del Subsector de las Maquilas Salvadoreñas, 1991-2011.



radicadas en los países de dichas regiones del continente americano. El AMF tuvo vigencia durante el periodo 1974-1994 y el 1 de enero de 1995 fue sustituido por el ATV, que establecía un levantamiento gradual y programado para las restricciones a la importación, entre ellas las importaciones textiles asiáticas hacia EU. Dicha protección terminó el 1 de enero del año 2005, justo con la finalización del ATV.

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

En cuanto a la concentración de capital, se realizará el cálculo con base al estudio de Montoya⁹¹, mismo que se apoya en datos del VI Censo Económico Nacional –publicado en 1993 pero con datos de 1992- quien aproxima la concentración de capital mediante el VA y lo hace a un nivel bastante agregado en la industria manufacturera y sus ramas industriales. Montoya⁹² encontró que la rama 32 –con base a la CIIU⁹³ II - correspondiente a textiles, prendas de vestir e industrias del cuero estaba constituida por 325 empresas, las cuales representaban el 20.7% del parque manufacturero. Dichas empresas generaban el 37.4% del empleo y pagaban el 27% de las remuneraciones y generaban el 16.5% del VA.

Realizando un ejercicio similar del VII Censo Económico 2005 se tiene que 4,026 empresas se distribuyen entre las ramas 17, 18 y 19 de la CIIU 3.1; se toman las tres ramas porque son las que agrupan las actividades que la CIIU II agrupaba en una sola rama, la 32. Esas 4,026 empresas representan el 17.6% del total de unidades manufactureras para el año 2004 tal como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro II.7: Datos Relevantes sobre Concentración en las Ramas Textiles, Años 1992 y 2004 (En %)

Variable/año	1992	2004
Número de empresas	20.7	17.6
Personal ocupado	37.3	47.8
Personal remunerado	37.9	53.9
Remuneraciones	27	41.9
Valor agregado	16.5	27.7
Valor agregado/número de empresas	0.8	1.6

Fuente: Elaboración propia con datos de Montoya y el VII Censo Económico 2005.

⁹¹Montoya, Aquiles. La concentración en la industria manufacturera. UCA. Sfp.

⁹²Ibid. págs. 8-9.

⁹³Clasificación Internacional Industrial Uniforme.



Ese porcentaje de empresas empleaban el 47.8% del total de personas en las industrias manufactureras; asimismo, remuneraban el 53.9% de todas las personas remuneradas en la industria y pagaban el 41.9% de las remuneraciones en dicho sector. Respecto al VA, ese 17.6% de empresas concentraban el 27.7% de dicha variable: esto último es concluyente, pues de acuerdo a la investigación de Montoya la relación valor agregado/empresas en 1992 era de 0.8, mientras que para 2004 esta era de 1.6, es decir, el doble que en 1992.

En conclusión, a la luz de los resultados presentados en el cuadro II.7 puede decirse que, efectivamente, las políticas neoliberales han incrementado la concentración de capital en las industrias maquiladoras. Si bien es cierto que dicha tesis ha sido comprobada de forma aproximada, lo cierto es que en el año 2004 las industrias maquiladoras como tales presentaron un mediano grado de concentración, como ya quedó demostrado al inicio de este capítulo.

A continuación se investiga el comportamiento competitivo que la maquila salvadoreña tiene en los mercados internacionales. Para ello, se contrastará la competitividad internacional de la maquila en relación a sus similares nicaragüenses y mexicanas.

III. LA COMPETITIVIDAD DE LA MAQUILA SALVADOREÑA EN EL PLANO INTERNACIONAL.

La mediana concentración de capital de la industria maquiladora, conlleva a ciertos problemas de ineficiencia en la asignación de recursos, pero también se extiende a la competitividad de dicha industria en los mercados internacionales. Dicho esto, el objetivo principal de este capítulo es comprobar la relación existente entre concentración de capital y competitividad internacional para el caso de la maquila salvadoreña. Lo que se pretende es demostrar es que la competitividad de la industria maquiladora salvadoreña en los mercados internacionales se fundamenta en bajos costes laborales. Para estudiar la competitividad internacional el enfoque utilizado será el de los Costes Laborales Unitarios.

III.1 Los Costes Laborales Unitarios y la Ventaja Absoluta.

Tomando como base el año 1999, se observa en el gráfico III.1 que los CLUr de la maquila salvadoreña han tenido un constante descenso, lo cual es un indicador de que la competitividad de la maquila ha ido mejorando. Al analizar los costes laborales de Nicaragua, estos presentan una tendencia creciente en el periodo 1999-2009, contrario al caso salvadoreño. Como la competitividad es una variable relativa, se hace necesario estudiar los ICLUr entre El Salvador y Nicaragua⁹⁴.

De acuerdo a lo anterior, se tiene –como consecuencia lógica de las tendencias descritas anteriormente y reflejadas en el gráfico III.1 que los costes de la maquila salvadoreña se han reducido considerablemente respecto a su similar nicaragüense, indicando así unas ganancias de competitividad de las primeras respecto a estas últimas. Pero los ICLUr vienen explicados a su vez, tanto por los salarios reales como por la productividad laboral; por ende, es necesario estudiar el comportamiento de dichas variables.

En el gráfico III.1 puede verse que en El Salvador la industria maquiladora ha tenido un escenario totalmente favorable a los intereses empresariales afincados en tal sector: unos salarios reales a la baja y una productividad laboral altamente creciente. Teniendo en cuenta la relación directa entre salarios reales y los CLUr y a su vez la relación inversa entre éstos últimos y la productividad laboral, los empresarios maquileros han tenido condiciones perfectas para mejorar la competitividad de sus empresas a nivel internacional.

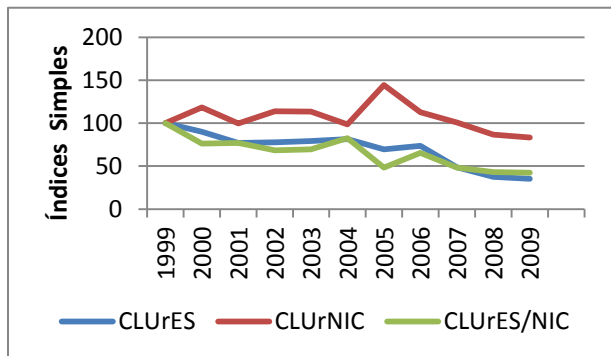
Esto último a su vez es consecuente con lo expuesto anteriormente sobre el incremento en la concentración de capital en la industria maquiladora salvadoreña en el periodo neoliberal. A su vez, ello implica que en la maquila se ha dado un proceso claro de acumulación de capital a expensas del factor trabajo, pues ha existido una productividad laboral creciente y eso no se ha correspondido con aumentos salariales en términos reales.

⁹⁴ Este resulta de dividir el índice CLUr ES entre el índice CLUr NIC para cada año.





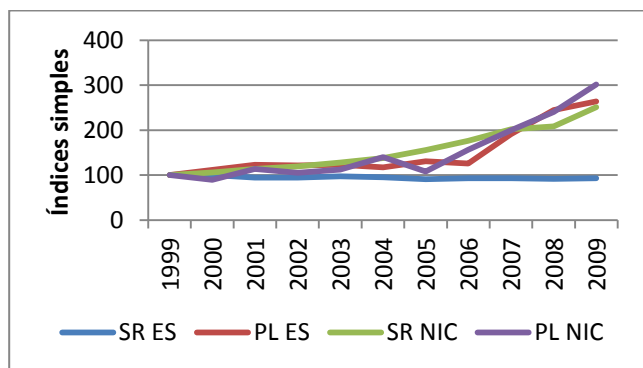
Gráfico III.1: Índice de Costes Laborales Unitarios Reales en la Maquila de El Salvador y Nicaragua, 1999-2009 (1999=100).



Fuente: Elaboración propia.

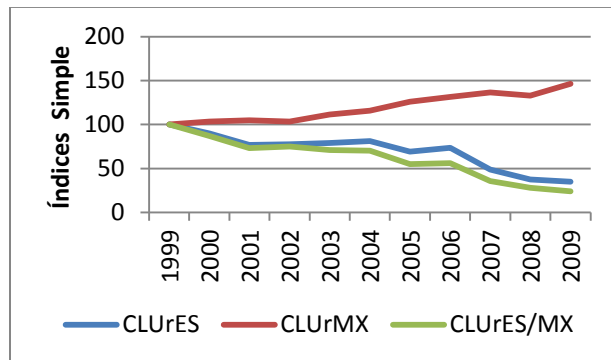
Por otra parte, realizando el correspondiente análisis de los componentes de los ICLUr para Nicaragua puede decirse que la situación es la opuesta a la experimentada por la maquila salvadoreña: los salarios reales nicaragüenses han sido crecientes durante todo el período 1999-2009 y la productividad laboral creció muy poco entre 1999 y 2006. Fue hasta el año 2007 que la productividad en Nicaragua tuvo un despegue bastante fuerte, lo cual impulsó hacia la baja los CLUr, como ya se observó en el gráfico III.1.

Gráfico III.2: Índices de Salarios Reales y de Productividad Laboral para Maquila Salvadoreña y Nicaragüense, 1999-2009 (1999=100).



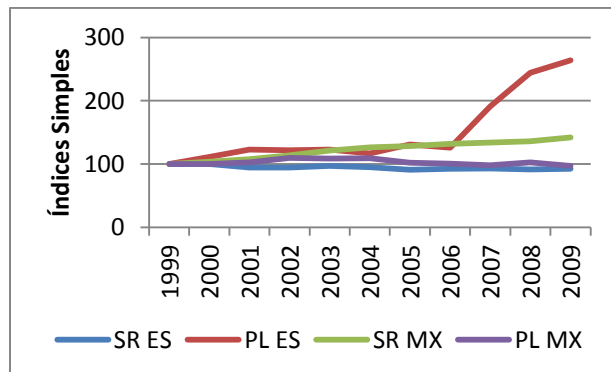
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico III.3 Índice de Costes Laborales Unitarios Reales en la Maquila de El Salvador y México, 1999-2009, (1999=100).



Fuente: Elaboración propia

Gráfico III.4 Índices de Salarios Reales y de Productividad Laboral de la Maquila Salvadoreña y Mexicana, 1999-2009 (1999=100).



Fuente: Elaboración propia.

Hecho el análisis de la evolución de los índices CLUr, un aspecto importante es comparar la evolución de dicha variable con las respectivas cuotas de mercado de los países bajo estudio.

El cuadro III.1 anterior muestra que entre el periodo 1999-2004 la maquila salvadoreña logró incrementar su cuota hacia el mercado estadounidense, indicando con ello que la reducción en los costes laborales le permitió mejorar su posicionamiento en el mayor mercado del mundo. En vista de que las maquilas





salvadoreñas poseen menores costes laborales en maquila respecto de las maquilas mexicanas, puede concluirse que las primeras poseen una ventaja absoluta de costes laborales en el mercado estadounidense respecto de las segundas.

Analizando el valor de los coeficientes de correlación, se observa que en la maquila mexicana es casi nulo (-0.07) mientras que en el caso de El

Salvador la correlación es altamente significativa. Eso indica que no existe una relación fuerte entre la cuota salarial en el PIB y la cuota de mercado mexicana en los EU. Para aceptar o refutar dicha información, es pertinente analizar un indicador que refleje el poder explicativo de los salarios en la cuota de mercado; tal indicador es el coeficiente de determinación, R^2 .

Cuadro III.1 Evolución de la Cuota en el Mercado Estadounidense de Prendas de Vestir de Punto, 1999-2009.

País/año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
El Salvador	3.9	4.3	4.3	4.4	4.3	4.2	4.0	3.3	0.3	3.5	3.3
México	13.5	1.3	12.1	10.9	9.5	8.3	6.9	6.0	0.5	4.1	3.7
Nicaragua	0.2	0.3	0.3	0.5	0.5	0.7	1.0	1.3	1.5	1.6	1.9

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos de América.

El cálculo de R^2 resultó ser de 0.78 en la maquila salvadoreña, mientras que para las empresas mexicanas solamente fue de 0.005; eso significa que la cuota salarial en el VA total explica el 78%

de la variación en la cuota de mercado de la maquila salvadoreña en EU, mientras que en el caso mexicano solamente explica el 0.5%.

Cuadro III.2: Relación entre Cuota Salarial y Cuota de Mercado en las Maquilas Salvadoreñas y Mexicanas, 2000-2006*.

El Salvador							
Variable/año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
W/Y	7.6	7.7	7.6	7.3	8.5	8.5	9.2
CM	4.3	4.3	4.4	4.3	4.2	4	3.3
R= -0.88		R ² = 0.78					
México							
Variable/año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
W/Y	50.8	50.2	48.6	46.1	46.3	46.4	44.9
CM	1.3	12.1	10.9	9.5	8.3	6.9	6
R=-0.07		R ² = 0.005					

*Elaboración propia con datos de INEGI, ISSS y del cuadro 3.1





En el cuadro de la página anterior se utilizan las siguientes siglas:

W/Y: participación de los salarios en el valor agregado total.

CM: cuota en el mercado estadounidense.

R: coeficiente de correlación.

R²: coeficiente de determinación

Tales resultados llevan a concluir que los salarios no son el determinante principal del posicionamiento de la maquila mexicana en el mercado de EU; por lo tanto, la explicación vendría dada por otros factores, dentro de los cuales podrían citarse los costes de transporte, mismos que para las industrias mexicanas son mínimos debido a su situación fronteriza con EU.

Pero si bien en la maquila mexicana no se comprueba cuantitativamente la relación entre costes salariales en niveles y la cuota de mercado, sí pudo comprobarse para El Salvador. Además, otros estudios también confirman dicha dependencia entre variables. En efecto, Guerrero⁹⁵ en un estudio realizado sobre catorce países industrializados encontró un R^2 de 0.64 entre cuota salarial en el PIB y cuota de mercado.

Más allá de las relaciones y de las pruebas cuantitativas para corroborarlas, una conclusión adicional que puede sacarse es que se comprueba la segunda hipótesis, pues efectivamente, la competitividad de la industria maquiladora salvadoreña en los mercados internacionales se fundamenta en bajos costes laborales, mismos que han ido reduciéndose en el período 1999-2009 respecto de sus competidores mexicanas y nicaragüenses; lo mismo se verificó mediante el análisis de los costes respecto de la maquila mexicana, aunque para un período más corto (1999-2006) debido a la poca información.

III.2 Concentración de Capital, Competitividad y Capitales Reguladores.

De acuerdo a la teoría clásica del comercio internacional, poseen una ventaja absoluta aquellas

empresas que son capaces de producir más barato que otras un mismo bien, de determinada calidad. Partiendo de la teoría del valor-trabajo, esto implica que las empresas con ventaja absoluta son aquellas que poseen menores costes laborales.

Pero la obtención de la ventaja absoluta no es un simple capricho de las empresas; si no que es sobre todo una condición que le impone el modo capitalista de producción, en el cual los capitales se encuentran en una constante lucha por dominar una porción cada vez mayor de su mercado. En esa lucha, son aquellos capitales que logran tener los menores costes de producción los que imponen un precio de producción, mismo al cual deben vender también las demás empresas.

Esos capitales que tienen los menores costes de producción en la industria se convierten en los capitales reguladores. En este acápite se pretende demostrar que el hecho de que las maquilas salvadoreñas hayan visto incrementada su concentración de capital en el período neoliberal, no ha sido un acicate para que éstas desarrollen una competitividad auténtica en los mercados internacionales.

Una forma ideal de comprobar tal afirmación sería a través de datos cuantitativos que tengan su correspondiente sustento en medidas de política adoptadas por las empresas. Sin embargo, debido a la falta de información de las maquilas salvadoreña y nicaragüense en lo referente a variables como formación bruta de capital e inversión en capital humano, dicha contrastación se hace en base a noticias de prensa, que también son una fuente de información alternativa y confiable.

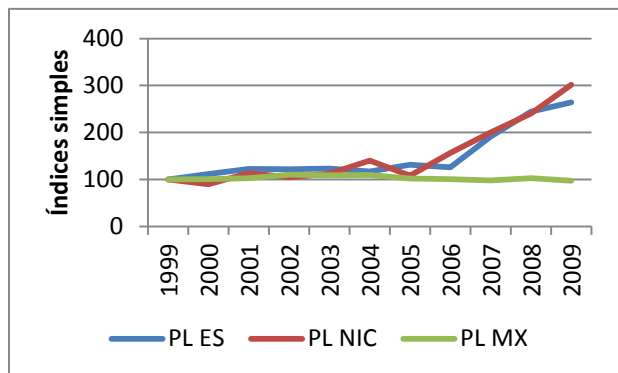
Las mejoras competitivas auténticas se reflejan en aumentos de productividad, los cuales tienen a su base las mejoras tecnológicas que incorporan las empresas en sus procesos productivos. Analizando de forma conjunta las productividades en las maquilas de los tres países objeto de la presente investigación, se observa que hasta el año 2004 la productividad mexicana tuvo aumentos poco significativos. Ver gráfico III.5.

⁹⁵ Guerrero, Diego. *Op. Cit.* Pág. 139.





Gráfico III.5: Índices de Productividad Laboral en la Maquila Salvadoreña, Nicaragüense y Mexicana, 1999-2009 (1999=100).



Fuente: Elaboración propia

Posterior al año 2004 en la maquila mexicana la productividad laboral decreció en relación al año 1999. El caso de El Salvador y Nicaragua es contrario al mexicano, pues es en el período 2005-2009 (maquila salvadoreña) y 2006-2009 (maquila de Nicaragua) cuando experimentaron los mayores aumentos de productividad, llegando incluso en algunos años la productividad nicaragüense a crecer más de prisa que la salvadoreña.

Dado que la productividad laboral salvadoreña y la nicaragüense despegan casi al mismo tiempo, cabe preguntarse: ¿Existe alguna explicación lógica para que ambas maquilas decidieran introducir mejoras tecnológicas en sus procesos productivos casi al unísono? Obviamente, desde el punto de vista de la tesis de los capitales reguladores eso encontraría una explicación rápida en una reacción competitiva de la maquila nicaragüense una vez observado el comportamiento competitivo de sus rivales salvadoreñas.

Pero debido a que las empresas compiten en un mercado global -y de hecho, el mercado estadounidense consume productos de prácticamente todo el mundo- la explicación hay que buscarla en otros aspectos. Resulta que debido a la finalización del ATV, todas las maquilas centroamericanas impulsaron procesos de paquete completo; es decir, dejaron de ser simples maquilas que realizaban sólo una parte del proceso productivo y pasaron a un proceso de integración vertical que involucra una mayor cantidad de procesos de la cadena de valor y que por ende

demanda más inversión de capital, incluido el capital físico y mejora e implementación de nuevos procesos.

La razón de implementar el paquete completo en las maquilas centroamericanas era por el temor a la competencia de China, la cual tiene los costes laborales más bajos del mundo; ante ello, las maquilas de Centroamérica decidieron su reconversión⁹⁶, a lo cual se atribuyen sus notables aumentos de productividad laboral a partir del año 2005⁹⁷, justo cuando la competencia de las maquilas chinas se incrementaron sustancialmente en un marco de comercio totalmente liberalizado.

En cuanto a las empresas mexicanas, hay que decir que éstas ya tenían implementados sus paquetes completos, por lo cual ante la finalización del ATV no tuvieron una alternativa como la de sus rivales centroamericanas para incrementar su productividad laboral.

Con esta reflexión realizada anteriormente, se comprueba la hipótesis de que el grado medio de concentración de capital que existe en la maquila salvadoreña no ha sido un factor que genere esfuerzos deliberados por incrementar la productividad laboral a través de mejoras tecnológicas continuas, sino que los incrementos de aquélla variable han sido producto de un factor exógeno como es la libre entrada de los textiles chinos al mercado estadounidense.

Entonces, el aumento del tamaño medio de unas empresas no ha favorecido una competitividad auténtica basada en ganancias de productividad por la vía tecnológica; no obstante, eso no implica

⁹⁶El Diario de Hoy. 24 de mayo de 2003: "Maquilas empiezan a pensar en reconversión".

<http://www.elsalvador.com/noticias/2003/05/24/negocios/negoc4.html>

⁹⁷ En consecuencia, no es extraño que el entonces presidente de la Asociación de Zonas Francas de El Salvador (ASFEZ) se ufanara de las ventajas alcanzadas en su momento por la maquila salvadoreña. El Diario de Hoy. 12 de abril de 2009: "El Salvador es líder en paquete completo".

http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=6374&idArt=3527456.





que las maquilas salvadoreñas no sean competitivas, pues como ya se demostró, tienen una competitividad muy fuerte debido a su ventaja en salarios y también en productividad.

Asimismo, con base al análisis de la relevancia de los costes salariales tanto para la maquila salvadoreña como para la mexicana *puede concluirse que entre ambos conjuntos de empresas los capitales reguladores son las maquilas salvadoreñas, pues en ellas el factor trabajo tiene una remuneración proporcional mucho menor que en la maquila mexicana*⁹⁸. No obstante, en el mercado mundial los capitales reguladores son las empresas chinas, pues ellas tienen los menores costes de producción en todo el mundo.

III.3 La Influencia de la Política Económica

Si bien es cierto las decisiones más inmediatas para mejorar la competitividad de un país están —en una economía de mercado— en manos de las empresas, también es cierto que las decisiones de política económica afectan sustancialmente el desempeño competitivo de tales unidades económicas.

La política cambiaria puede incidir en los costes laborales a través del tipo de cambio nominal (TC), pues este es utilizado para convertir los datos a dólares de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA)⁹⁹ y poder hacer comparaciones de datos internacionales en una moneda común. Por consiguiente, el Banco Central de cada país puede incidir en la competitividad de sus empresas: si devalúa o deprecia su moneda abarata sus costes laborales y sus exportaciones y si revalúa o aprecia su moneda las encarece.

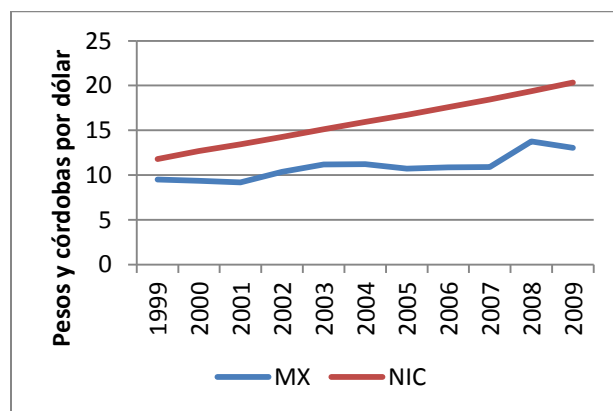
El gráfico III.6 refleja que tanto México como Nicaragua han hecho un manejo de su tipo de cambio en función de sus exportaciones, aspecto

que resalta más para Nicaragua, pues prácticamente ha duplicado el número de córdobas que deben pagarse para obtener un dólar estadounidense. El manejo del tipo de cambio ha permitido que tales países compensen en cierta medida sus aumentos salariales y su productividad estacionaria- empresas mexicanas- y creciente solo a partir de 2006- en el caso de Nicaragua.

El manejo del tipo de cambio nominal es un elemento que El Salvador no puede utilizar como herramienta de política económica para fomentar la competitividad debido a que desde la entrada en vigencia de la Ley de Integración Monetaria (LIM) el primero de enero del año 2001 perdió la facultad de emitir su propia moneda y consecuentemente la posibilidad de manejar el tipo de cambio-.

Pero las decisiones de política económica que afectan la competitividad no solamente se reducen al manejo del tipo de cambio: también lo hacen la política comercial, la política tecnológica, la política de infraestructura pública, entre otras. No obstante, aquí el análisis se limita a la política salarial

Gráfico III.6: Tipos de Cambio Oficial Nominal del Peso y el Córdoba Respecto al US Dólar, 1999-2009.



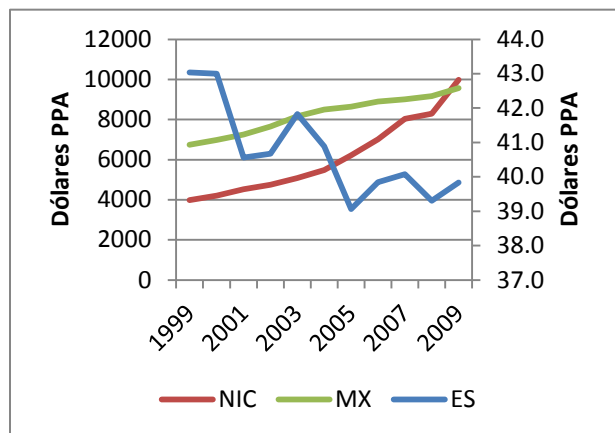
Fuente: Elaboración propia con datos del sitio mexicomaxico y del Banco Central de Nicaragua.

⁹⁸Hay que acotar que la naturaleza agregada de este indicador introduce algunas distorsiones, aunque éstas tampoco son significativas cuando las diferencias de la cuota salarial son tan grandes, como de hecho ocurre en el presente estudio.

⁹⁹En vistas de la mayor precisión y por su fácil disponibilidad, se utilizó—como se aclara en el apéndice metodológico— el tipo de cambio PPA en lugar del Tipo de Cambio Efectivo Real (TCER).

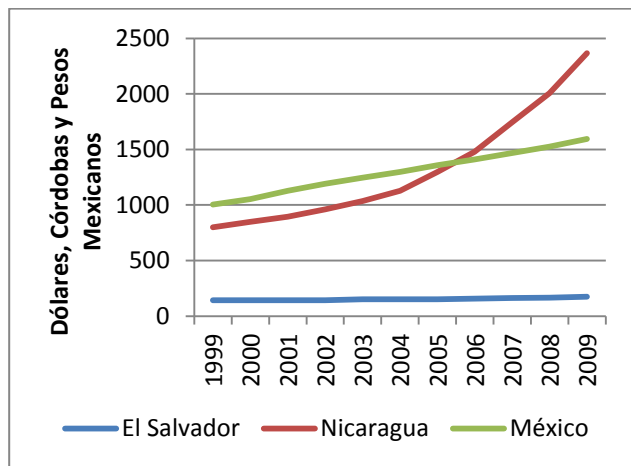


Gráfico III.7: Salarios Reales en la Maquila Salvadoreña, Mexicana y Nicaragüense, 1999-2009. (En U\$ PPA).



Fuente: Elaboración propia

Gráfico III.8: Evolución de los Salarios Nominales en la Maquila Salvadoreña, Nicaragüense y Mexicana, 1999-2009 (En moneda nacional).



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Trabajo de El Salvador, Nicaragua y México.

CONCLUSIONES

La maquila salvadoreña presenta un problema de concentración de capital. El índice H refleja un grado mediano de concentración en dicha variable tomando como indicador el capital social de cada empresa. Para el año 2004 existían en el país 99 empresas de maquila textil, 5 de las cuales controlaban el 58.3% del capital social de la industria. Asimismo, dentro de este segmento, una sola empresa era propietaria del 25% del capital social total.

La segunda mayor empresa por su parte, era poseedora del 10.1% del capital social total de la maquila; la tercera empresa un 8.8% del capital industrial, mientras que la cuarta y la quinta empresa tenían un 8.3% y un 6.10% del capital social, respectivamente.

Los datos recién mencionados reflejan a su vez otro nivel de concentración: el que se da al interior del segmento concentrador, pues la mayor de las cinco empresas posee un capital social equivalente a 4.1 veces el capital social de la menor de tales empresas. Tales diferencias generan a su vez un círculo vicioso concentración-acumulación-reproducción-concentración, el cual opera de forma dinámica.

Con base al criterio laxo de concentración también se observa que dicho problema persiste, pues solamente 18 de las 99 empresas tenían capitales por encima del capital social promedio; en términos porcentuales eso implica que el 18% de las empresas eran propietarias del 83.1% del capital maquilero total.

Asimismo, se observó que solamente tres maquilas poseían un capital social superior a los \$10 millones, dentro de las cuales también existe una diferencia grande: el capital social más grande es de \$28.3 millones mientras que las siguientes dos empresas, en orden de descendente, tenían \$11.4 y \$9.8 millones respectivamente.

Las demás empresas en orden descendente repiten ese patrón de grandes desigualdades que existen inclusive en el segmento concentrador: solamente dos empresas tenían capitales superiores a los \$5 millones, en tanto que los capitales de las trece restantes estaban por debajo de esta cantidad.



La concentración de capital no es un problema que ocurra de forma aislada y sin consecuencias; muy por el contrario, conlleva problemas tan graves en términos de ineficiencia en la asignación de recursos como son el control sobre precios y cantidades, prácticas de colusión entre empresas, entre otros. Pero además de generar esas ineficiencias, la concentración de capital también genera concentración en otras variables claves como son: ventas, valor agregado, empleo, remuneraciones, exportaciones, beneficios, entre otras.

En efecto dieciocho empresas más grandes controlan el 45% de las ventas, el 36.3% del valor agregado, el 35.6% del empleo, el 35.1% de las remuneraciones el 47.7% de las exportaciones y el 25% de los beneficios totales de la industria.

En la concentración de las variables mencionadas también se observan disparidades: solo seis empresas superan las ventas promedio y concentran el 33.6% de las ventas de la industria; el valor agregado es controlado por seis empresas, lo cual conlleva a que ellas generen el 20.5% del VA industrial.

Mediante el cálculo de coeficientes de correlación no fue posible probar la relación directa que teóricamente existe entre la tasa de explotación y la concentración de capital; tampoco fue posible hacerlo para la productividad; sí para la magnitud del capital desembolsado, aunque fue demasiado bajo. No obstante, en este último caso se aproximó el capital desembolsado a través del gasto en depreciación, el cual resultó tener una correlación mayor (0.35) con la concentración de capital.

Con respecto a la relación entre tasas de explotación y acumulación de K resultó que las empresas con un menor capital social son las que tienen las mayores tasas de explotación en la industria, con lo cual se comprueba el fenómeno de la explotación del trabajo que también se da en las pequeñas empresas y en este caso, con una magnitud mayor que en las más grandes. Además, la gran mayoría de maquilas tienen tasas de explotación superiores al 100%. En cuanto a la relación de la productividad del trabajo, ésta se concentra en el rango que va de los \$175,042 hasta los \$530,503.1; no obstante, también existen empresas que tienen valores bastante grandes en

relación con los antes citados, lo cual da la idea de la heterogeneidad que existe en las estructuras productivas de la maquila textil salvadoreña.

El proceso de concentración de capital en la maquila textil salvadoreña ha sido favorecido por el marco de políticas neoliberales aplicadas en el país desde 1989 hasta la actualidad¹⁰⁰; en la administración de Alfredo Cristiani (1989-1994), los incentivos a la actividad maquiladora comprendieron tres áreas: jurídica, comercial e institucional.

La parte jurídica comprendió la creación de tres instrumentos legales: la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera, la Ley de Reactivación de las Exportaciones y la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales. En lo que respecta a la política comercial, ésta básicamente consistió en la reducción arancelaria unilateral y la eliminación de arancel para las exportaciones. El incentivo institucional consistió en la creación del CENTREX.

Durante el gobierno de Armando Calderón Sol (1994-1999), las políticas que favorecieron a la maquila básicamente fueron de naturaleza comercial (desgravación arancelaria y la liberalización comercial). La apuesta por la maquila textil se hizo explícita en su máxima expresión: convertir al país en una gran zona franca.

Las ayudas al sector maquilero continuaron durante la administración de Francisco Flores Pérez (1999-2004), quien bajo el plan de gobierno "Nueva Alianza" apoyó la maquila en la parte fiscal, institucional y monetaria. En lo fiscal, se otorgaron descuentos fiscales para inversiones extranjeras a través de la Ley de Inversiones de 1999; en lo institucional, se crearon tanto la ONI como PROESA. La medida de política monetaria fue la dolarización de la economía, aunque fue un arma de doble filo, puesto que significaba dejar manco al Estado en materia de política contracíclica que pudiese estimular la actividad productiva y dentro de ella, las exportaciones. No obstante, la dolarización por otra parte favoreció a los inversionistas extranjeros al eliminar formalmente el riesgo cambiario.

¹⁰⁰ Aunque el análisis de políticas se limita al período 1989-2009.



El gobierno de Elías Antonio Saca (2004-2009), aplicó menos políticas que sus antecesores para favorecer la actividad maquiladora; no obstante, destaca entre ellas la suscripción del DR-CAFTA que se torna más relevante porque entró en vigencia justo un año después de finalizado el ATV.

Por otra parte, hay criterios y medidas de política que han sido transversales a los cuatro gobiernos y que han favorecido la actividad maquiladora en el país, entre ellas la flexibilización del mercado laboral y la legislación ambiental existente.

Todo ese marco de políticas descritos han contribuido a generar un incremento en la concentración de capital en la maquila textil salvadoreña: así, entre 1991 y 2004 las exportaciones maquileras tuvieron un incremento acumulado de 1,480%, lo cual se torna más importante ya que el 18% de las empresas maquiladoras controlan el 47.7% de dicha variable. Este dinamismo da una idea del comportamiento experimentado por la maquila textil en el período de políticas neoliberales en el país, respondiendo precisamente en forma positiva a todo ese marco normativo.

Al analizar la evolución de la concentración de capital en la maquila salvadoreña se comprobó que, efectivamente, durante el período de políticas neoliberales dicho fenómeno se ha incrementado: así, en el año 1992 el 20.7% de las empresas generaban el 16.5% del VA de la industria, mientras que en el año 2004 el 17.6% de las empresas producían el 27.7% de todo el VA industrial. Eso da una relación de VA por empresa concentradora de 0.8% para 1992 y de 1.6% para el año 2004; es decir, en catorce años se ha duplicado la participación de las empresas concentradoras en la generación del VA industrial.

Pero la concentración de capital no es un fenómeno que ocurre de forma aislada, antes bien, lleva aparejada la concentración de otras variables, pero además, genera implicaciones en términos de competitividad de las empresas.

El análisis de CLUR realizado para contrastar la competitividad de la maquila salvadoreña respecto de sus similares nicaragüenses y mexicanas demuestra que El Salvador ha experimentado una mejora competitiva respecto de ambos países en el

período 1999-2009. Dicha mejora obedece a un descenso continuo en los CLUR de la maquila salvadoreña combinado con un aumento tanto en los CLUR nicaragüenses como también en los mexicanos.

Desagregando el análisis CLUR en sus respectivos componentes, a saber: el salario real y la productividad, se observó que la maquila salvadoreña ha tenido condiciones favorables al sector empresarial: unos salarios reales a la baja y una productividad laboral creciente. Este escenario ha favorecido a su vez el proceso de concentración de capital existente en la maquila salvadoreña, a costas del trabajo, pues los aumentos de productividad no han tenido sus correspondientes aumentos de salario real.

En el caso de Nicaragua y México, la situación ha sido totalmente la contraria a la experimentada por nuestra maquila.

La evolución de las cuotas de mercado de El Salvador, Nicaragua y México ha sido congruente con el comportamiento de los CLUR: así, El Salvador y Nicaragua han incrementado su cuota en el mercado de EU en tanto que para México tal participación se ha reducido. No obstante, desde el año 2005 tanto las maquilas de México como de El Salvador han experimentado una reducción en el mercado de EU debido a la entrada de la competencia de China luego de finalizado el ATV.

Pero la variable realmente relevante en la competitividad es la participación que los salarios tienen en el VA. Al hacer dicho análisis tanto para la maquila salvadoreña como para la mexicana, se encontró que, efectivamente, existe una correlación negativa entre el coste salarial y las cuotas de mercado de ambos países en el mercado de EU. No obstante, en el caso mexicano dicha relación fue demasiado baja (-0.07), contrario a El Salvador (-0.88).

El bajo valor de la correlación entre cuota salarial en el VA y cuota de mercado para la maquila mexicana provocó la necesidad de calcular el coeficiente de determinación, mismo que para el caso salvadoreño fue de 0.78, en tanto que para México resultó de 0.005, evidenciando con ello que los costes laborales no son una variable



determinante de la competitividad de la maquila mexicana en el mercado estadounidense.

La conclusión general que puede extraerse tanto del análisis CLUR como de la cuota salarial en el VA y de la cuota de mercado, es que se comprueba la hipótesis de que la competitividad de la industria salvadoreña en los mercados internacionales se fundamenta en bajos costes laborales.

Se comprobó que el grado medio de concentración de capital existente en la maquila salvadoreña no ha sido un factor que provoque esfuerzos deliberados de las empresas por incrementar su competitividad internacional, antes bien, ha sido un factor exógeno el que les ha impelido a hacerlo, como fue la libre entrada de China en el mercado mundial de textiles luego de finalizado el ATV.

En cuanto a la política económica, se comprobó que México y Nicaragua han tenido políticas cambiarias que han depreciado la moneda y con ello favorecido a los exportadores, más concretamente incentivado las exportaciones al mercado de EU. En cuanto a la política salarial, ésta ha sido flexible en México y Nicaragua, al existir aumentos de los salarios reales. Para el caso de El Salvador, no fue posible debido a la dolarización de la economía, al utilizar su política cambiaria para abaratar sus exportaciones en los mercados internacionales, ante lo cual la política de los gobiernos ha estado en total connivencia con los intereses de los empresarios maquileros, pues les ha permitido mejorar la competitividad de sus empresas en base a unos salarios reales decrecientes, lo cual provoca un proceso de empobrecimiento de los trabajadores de las maquilas salvadoreñas.

BIBLIOGRAFIA

- Aranda, Oscar J. y Escalante de Aranda, Margarita: Las empresas maquiladoras en México: Implicaciones jurídicas y económicas. Sfp.

- Baladeras, Alfredo Adrián: La crisis de la industria maquiladora en el estado de Puebla. UDLAP. 2003.
- Barrera, Yesid et. Al. Informalización y pobreza. FLACSO.1992.
- Boríssov, Zhamin y Makávora. Diccionario de economía política. Consultado online el 31 de agosto de 2011. Disponible en http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/c/c_oncentracap.htm.
- CEPAL. La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir. 2010.
- Coriat, Benjamín: Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa. Siglo XXI editores. 1992.
- Corominas, Joan. Breve diccionario etimológico de la lengua española. Gredos, Madrid. Citado por Tay.
- Escoto, Ana y Márquez, Sonnel. Documento interno. FLACSO. 2006.
- Guerrero, Diego: Competitividad: Teoría y Política. Ariel Economía. 1995.
- Montoya, Aquiles. La concentración en la industria manufacturera salvadoreña. ECA. Disponible en http://www.uca.edu.sv/publica/ued/eca-proceso/ecas_anter/eca/599art2.html
- Moreno, Raúl. La globalización neoliberal en El Salvador. Análisis de sus impactos e implicaciones.
- Quintana, Sandra Margarita, et al. La industria maquiladora en El Salvador. BCR, Sfp.
- Rivera Campos, Roberto. La concentración en la industria manufacturera salvadoreña: un intento de cuantificación. UCA. 1985.
- Shaikh, Anwar: Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de Economía Política. Tercer Mundo Editores. 1990. Versión digital.
- Tay Baladeras, Alfredo Adrián: La crisis de la industria maquiladora en el estado de Puebla. UDLAP. 2003.



GUÍA PARA ELABORAR PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN

Santiago Humberto Ruiz Granadino ¹⁰¹

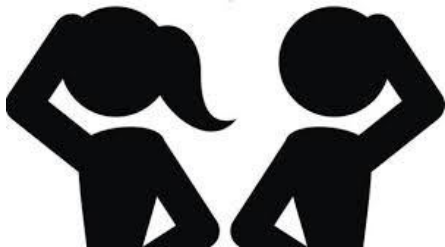
Palabras clave: proyectos, investigación, problemas, científico, economía, administración, finanzas, mercadotecnia, realidad, objetivos, justificación, hipótesis, metodología.

La presente guía está dirigida a los profesores y estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas, así como a todos los profesionales de las ciencias económicas que pretendan realizar investigaciones de la realidad nacional e internacional contando con la colaboración del INVE.

*La investigación es una actividad humana que pretende la solución de un problema, utilizando el método científico, tratando de encontrar respuestas a varias preguntas sobre dicho problema.*¹⁰²

Los aspectos de la realidad en donde el INVE pretende solucionar problemas corresponden al campo de estudio de las ciencias económicas que se utilizan en las carreras de Economía, Administración de Empresas, Contaduría Pública y Mercadeo Internacional.

Siendo el Empresario Pequeño, los trabajadores y los consumidores los principales beneficiarios de los resultados de las investigaciones.



¹⁰¹ Licenciado en Economía, Estudios de Maestría en Universidad de Chile. Coordinador del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE)

¹⁰² Cervo y Bervian, Metodología científica. Bogotá: McGraw-Hill. 1989, p. 41

La investigación que se pretende realizar puede estar dentro de las actividades planificadas por el INVE (Análisis de Coyuntura Económica, Administrativa, Financiera y de Mercadeo Internacional, Economía de la Cultura, Economía Agrícola, Administración de la Producción, Análisis financiero de Pequeñas Empresas, Mercadeo internacional de las empresas salvadoreñas) o estar fuera de lo planificado. Lo importante es el problema al que se pretenda encontrar solución.

La investigación puede tratar de descubrir algún aspecto de la realidad (investigación descriptiva), relacionar variables de una realidad o producir nuevos conocimientos teóricos (investigación pura) o encontrar soluciones a problemas prácticos (investigación aplicada).



El proyecto de investigación debe expresar:

- Lo que no se conoce (Problema de Investigación),
- Lo que se aspira a conocer (Objetivos),
- El por qué se quiere conocer (Justificación),
- Las preguntas fundamentales (Hipótesis),
- Cómo se hará la investigación (Metodología),
- Con qué recursos (Presupuesto) y
- Cuando se realizará (Cronograma).

El proyecto de investigación debe ser un documento de dos a cinco páginas y debe ser entregado al Coordinador del INVE o enviarlo al correo electrónico Santiagoruizgranadino@yahoo.es

La Revista El Salvador: Coyuntura Económica
Agosto-Septiembre 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



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR, UES
FINAL AVENIDA “MÁRTIRES ESTUDIANTES DEL 30 DE JULIO”,
SAN SALVADOR, EL SALVADOR