

Alternativas de crecimiento económico: una introducción al análisis de la micro-empresa

Massimo de Franchi

1. El sector Informal

El sector informal es aquel sector de la producción nacional de la economía salvadoreña donde encontramos las micro-empresas. Vamos entonces a dar un paseo por este mundo de la producción económica.

En los países industrializados el conjunto de las pequeñas y medianas empresas ha sido siempre considerado como el sector de la producción artesanal. Por la homogeneidad interna del crecimiento endógeno, este tejido ha producido en el siglo diecisiete y dieciocho varias empresas que se ha elevado a grandes monopolios en este siglo. El mito napoleónico que todo soldado tiene el bastón de general en su mochila era todavía realidad.

En los países económicamente dependientes que poco a poco salieron de las condiciones de colonias también se fue creando este sector "pobre" de la actividad productiva y de servicios. Las memorias de Miguel Mármol nos ilustran aquel sector de las artesanías, zapateros, carpinteros y otros menesteres de la economía salvadoreña. Sin embargo aquellos artesanos crecieron en la sombra de los oligopolios acaparadores de la casi totalidad del ahorro interno que nunca les permitieron realizar el sueño "napoleónico". Aquellos artesanos absorbieron todas las crisis cíclicas del sistema ya mundializado y vinieron creando un sector de productores pobres de bienes y servicios, sin o con poca calificación profesional considerado por los economistas como el refugio

del cada vez más grueso "ejército industrial de reserva" de los países "económicamente dependientes". Inclusive la teoría económica "clásica" no consideraba este conjunto como "un sector económico", identificándolo como el sector de la "subsistencia urbana" al igual que en la agricultura, el sector de los minifundistas.

La expresión "sector informal" ha sido moldeada por una serie de estudios sobre los sectores pobres de la producción en Kenya y en Colombia a principios de la década de los años 70, llegando así a producir un concepto, aunque con contenidos todavía restrictivos que permitiera describir este mundo de la producción. Estos dos estudios llegaron a la descripción siguiente de este "sector".¹

a. las operaciones del sector informal son mas labor— using por unidad de producción que el sector formal.

b. pero el crecimiento de los ingresos en el sector informal implica necesariamente un cambio de la estructura de la demanda en favor del sector informal mismo;

c. esto porque la producción del sector informal se destina a la demanda de los pobres, mientras que los productos del sector formal encuentran su público en los sectores ricos de la población;

d. de esto viene que los Gobiernos deberían impulsar las compras directas o por medios de empresas del sector formal de la producción obtenidas en el otro. Tendrían también que promover la investigación sobre técnicas que puedan ser utilizadas por el sector informal. Y todo esto por medio de una adecuada política de repartición sectorial y regional.

Es así que por medio de estos dos estudios de la OIT se llegaba por primera vez a una descripción de este sector como parte del sistema productivo global y se le atribuía un rol y una demanda específica: "el sector de los pobres". Consecuentemente se le atribuyó también una tecnología propia es decir una especificidad en la organización de los factores de producción, capacidades técnicas e instrumentos de producción. Estos estudios propusieron también un esquema de relaciones con el sector "formal" de la producción industrial y de servicios.

Se sabe que la acumulación del bienestar [wealth] entre la parte mas estrecha del sector moderno es una consecuencia de la concentración del poder político en este sector provocando un empobrecimiento y

1. Employment, Income and Equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya, ILO, Geneva 1972.

une depresión económica del otro sector, el informal. Todo el problema está en el crecimiento muy lento de los altos ingresos que han dejado crecer en los "slums" o barriadas o colonias marginales, grupos de "requirientes de empleo" como periferias literal y figurativamente, de bajos ingresos. La dicotomía entre los dos grupos se reflejan en la relación con el aparato estatal y en el modelo de distribución espacial de las urbanizaciones.

Entrando en las funciones estructurales del sector formal de la producción de bienes y servicios se observa que este tiene un acceso directo al crédito, a las tramitaciones con el exterior, a los permisos de trabajo para los técnicos extranjeros, y a una lista formidable de otros beneficios que favorecen la reducción de costos del capital en relación al costo de mano de obra. Y además se beneficia de muchas de las restricciones de la competencia en contra de las economías exteriores. Este sector se caracteriza por sus grandes empresas, su tecnología sofisticada, sus elevados salarios, sus elevadas ganancias y la presencia de la propiedad extranjera, que relaciona la economía local con las economías industrialmente dominantes.

El sector informal por su parte, se encuentra mas en seguida ignorado, a veces ayudado, y en seguida perseguido por las autoridades. Las empresas del sector, la mayoría individuales, no tienen acceso a las instituciones formales del crédito y las fuentes más importantes de tecnología extranjera. Muchas empresas tienen que actuar afuera de la legalidad... lo cual se debe a una limitación oficial de acceso para obtener el derecho de actuar aumentando el riesgo y la incertidumbre de mantener su nivel de vida ya muy bajo.

Este análisis se aplica también al mismo sector agrícola... en esta situación el empresario del sector informal debe luchar constantemente para protegerse de todos los riesgos, y por eso se encuentra siempre cauteloso frente a la innovación, particularmente de la agricultura donde el no puede ir en contra de ninguna pérdida.

En El Salvador la desigual absorción del progreso técnico, junto a las particularidades de la prevaleciente estructura de la demanda y las estructuras oligopólicas del mercado han generado una estructura de la producción particularmente heterogénea. Tal estructura incluye por una parte unidades económicas que operan según un modo de producción relativamente intensivo de capital, mientras otras producen mediante formas mas intensiva de trabajo. Las primeras constituyen el dicho "sector moderno" de la economía, mientras que las segundas, el "sector informal".

Los productos del sector Informal se encuentran como complemento, en competencia o como sustituto temporáneo de los del sector moderno. Su clientela se diferencia en principio por las categorías de ingreso aunque no siempre es así en muchos servicios. El sector informal provee con una producción de bienes y servicios muy importante y esencial al desarrollo a la industrial nacional, con mano de obra, bienes y servicios. Aunque la teoría clásica opine que este sector no produce ningún bien ni servicio "económico" olvidando los efectos de interrelaciones y de sustitución de importaciones que este sector esconde. Como este es el caso, determinando la elección de los productos a producir en función de la redistribución del ingreso, hay campo económico para establecer interrelaciones con óptimos resultados financieros.

La fuerte dependencia del sector informal impone que cualquier incremento de las productividades del sector moderno provoquen un incremento del empleo en el sector informal y por otro lado los incrementos de los sectores están todos estrechamente relacionados con las pautas de cambios tecnológicos del sector externo.

En seguida la división del trabajo en estas empresas es muy limitada. Muchas están organizadas como empresas familiares y emplean a parientes como ocupados, y formas tradicionales de relaciones laborales. Existe en el sector una separación incompleta del capital y del trabajo, ya que la gran mayoría de los dueños ocupan al mismo tiempo un puesto de trabajador. Los pagos al trabajo son a menudo irregulares y en algunos casos parcialmente en especies.

Muchas empresas del sector informal no llegan a cumplir con toda la legislación fiscal y laboral vigente, la cual en El Salvador es muy engorrosa y compleja. Las obligaciones de recibos certificados está limitada a las empresas con mas de 50.000 colones de ventas anuales; están obligadas en pagar entre el 1 y el 5% de impuestos sobre la renta las que poseen menos de 20.000 colones de capital fijo y unas ventas entre los 50.000 y los 100.000 colones; y las que declaran un capital fijo de mas de 10.000 colones deben tener los libros contables.

Por ultimo, el concepto de este sector implica la "facilidad de entrada" como su característica principal. Los limitados requerimientos de capital físico y de capital humano explica la relativamente fácil inserción de estas unidades por su relativamente bajo nivel tecnológico, aunque la escala de capital pueda variar de acuerdo a las distintas actividades: en las actividades comerciales y los servicios a la persona el capital será más limitado que en ciertas actividades manufactureras, de reparación o de los servicios de transporte público. Esta es la distinción principal entre el sector moderno y las empresas del sector informal y que deter-

mina el mayor o menor acceso al crédito de las empresas.

2. Las empresas del sector Informal

Para llegar a cercar el universo tan heterogéneo del sector informal hay que utilizar las cuatro variables que se ha venido indicando en las líneas superiores: el nivel de educación y de capacitación profesional de los trabajadores y dueños de las "empresas", el número de empleados en estas empresas, el capital invertido por cada una y como cuarta variable, la manera de conducir la actividad económica. Las varias definiciones sobre las empresas que componen el sector informal, en El Salvador no concuerdan sobre los parámetros indicados.

El MiPlan define las empresas del sector informal en base a la tipología de los trabajadores que componen el sector, el número mínimo de trabajadores que componen una empresa y el nivel de profesionalidad del dueño o de los otros componentes. Se llega entonces a la definición siguiente. Los trabajadores del sector informal son aquellos, indica el MiPlan que generan ingresos en micro o pequeñas empresas con menos de 5 empleados y en ocupaciones que no requieren un nivel educativo elevado o especialización.

Sin embargo no concuerdan sobre el monto del capital invertido en la actividad. El Ministerio de Planificación indica que una micro-empresas se define en base a un monto de capital invertido de hasta los 100.000 colones. El Banco Central de Reserva considera que este capital invertido puede llegar hasta un monto de 500.000 colones.

Para el Programa de Promoción a la pequeña y micro-empresa, PROPEMI, de FUSADES, la micro-empresa es aquella que tiene un activo fijo menor de 100.000 colones y la pequeña empresa aquella cuyos activos llegan hasta 500.000 colones y hasta 10 empleados. Para la Federación de Cajas de Crédito, FEDECREDITO, la micro-empresa es aquella cuyo activo no supera los 100.000 colones y la pequeña aquella con activos hasta 750.000 colones.

La definición que se propondría adoptar para identificar a las empresas del sector informal es como sigue: que las micro-empresas son empresas básicamente familiares, con un único dueño, con un capital invertido hasta 50.000 colones y con menos de 5 empleados.

3. Las actividades del sector Informal

Las actividades del sector se encuentran como jerarquizadas según la incidencia de la competencia, los niveles de capacitación y de requeri-

miento de capitales de inversión. Al primer eslabón de la pirámide encontramos los servicios personales (lustradoras, planchadoras, lavadoras) y el comercio ambulante. Vienen después las actividades caseras (producción de alimentos, confección de ropas, la reparación de zapatos y radios, y gran parte del pequeño comercio llevados a cabo en kioscos y pulperías conectadas con las residencias del dueño). Siguen las actividades que requieren un taller separado y una inversión mayor para el local, herramientas y equipo más costoso, como reparadores de electrodomésticos, carpinterías, y producción de muebles sencillos.

El último eslabón de esta jerarquía podría ser ocupado por actividades que requieren niveles relativamente altos de calificación o montos relativamente altos de inversión como electricistas independientes o fabricantes de productos de la metalmecánica o reparadores de automóviles, taxistas, autobasureros, etc.²

Estas micro-empresas representan el 94 por ciento de todas las empresas nacionales salvadoreñas, por decir de su importancia relativa. Según estudios, en El Salvador este sector puede ser subdividido todavía en tres niveles en base al grado de educación. El primero, el nivel más bajo, son las actividades "ambulatorias" donde los participantes tienen un nivel de educación muy bajo en general y una inversión por debajo de los 5.000 colones. El siguiente, comprende las actividades dichas "caseras": estas no requieren de un nivel educativo muy elevado y el capital varía entre los 25.000 colones en las actividades comerciales y 50.000 colones en la industria. El tercer nivel comprende aquellas actividades que se ejecutan en talleres afuera de la casa y por sus características registran un capital invertido hasta 50.000 colones y un nivel medio de educación.

Aproximadamente el 60% de las micro-industrias pertenecen a la rama textil, con la casi totalidad de ocupados de sexo femenino, y de la rama de la zapatería, para la producción y la reparación de zapatos donde la casi totalidad de los ocupados son hombres. Las otras ramas de la producción muy importantes para el sector son las de la carpintería y de la transformación del hierro.

4. El empleo y los ingresos en el sector informal

En 1978 el número total de empresas era de 60.047 unidades y daban empleo a 194.524 trabajadores. De estas empresas, 56.464 em-

2. Estas clasificaciones han sido definidas en base a un detallado estudio que la ONG salvadoreña FINCA ha establecido para el año 1985.

presas eran consideradas micro-empresas, representando el 94% del total y ocupando el 43% de la población económicamente activa con un promedio de 1 a 2 empleados por empresa.

Hablando de los tres sectores de la producción donde existen micro-empresas, el comercial reunía el 64% del total con 38.108 unidades lo cual indica que es este sector el que mas atrae las iniciativas por su "facilidad de acceso" y el capital de inicio muy limitado aunque el salario promedio por trabajador, 304 colones mensuales, es el salario más bajo de los tres sectores. (Ver cuadro siguiente).

El sector industrial representa por su parte el 15% con 8.786 y el de servicios el 16% con 9.579 unidades. Los dos otros sectores, transporte y construcción contaban únicamente con pequeñas empresas de más de cinco empleados y medianas y grandes empresas.

Los ingresos de los trabajadores del sector informal son en general más bajos que en el sector moderno, por causa de la más baja productividad del primero. Cálculos hechos en El Salvador en 1974 indicaban una diferencia entre el 34 y el 64%, dependiendo del subsector. Esto se observa en la industria donde la inversión en capital es importante. El porcentaje disminuye en el sector de la construcción donde los niveles de salario se encuentran iguales en los servicios de reparación y personales.³

En base al Censo de 1979, los niveles de salarios se habían deteriorado de por mucho. Los pagados en el sector informal eran iguales al 4% del salario pagado en el sector moderno y en los otros dos sectores entre el 11% (servicios) y 10% (industria). Este nivel relativo muy bajo de los diferenciales de salarios es debido a la diferencia muy grande entre las productividades, valor de la producción por obrero (en el sector industrial la productividad de las micro-empresas representa el 17% de la obtenida en el sector moderno) y el valor agregado, valor agregado por obrero, (en el mismo sector, el de las micro-empresas representa el 20% del sector moderno).

Un estudio de FUSADES, en base a las encuestas de Hogares de propósito múltiples hechas por MiPlan en 1988 y 1989 en las áreas urbanas del país indica que la situación había empeorado sensiblemente desde 1978. El número de micro-empresas se había multiplicado por 6 empleando a más del 58% de la población económicamente activa y su distribución era por su mayoría en el comercio (40%), en el sector de los

3. Cambio y polarización ocupacional en Centro América, PREALC/OIT, EDUC-CA 1986, San José, Costa Rica, pag. 116 y siguientes.

servicios (29%), y en la industria (20%). A estas se añaden micro-em-
presas de transporte (7%) y de la construcción (5%).

5. La problemática del crédito del sector Informal

Lo que impide el crecimiento y el consecuente desarrollo del sector comentado es el acceso al crédito y esto por tres motivos. El primero es porque los productores del sector informal no ofrecen ninguna garantía financiera "clásica", como inmuebles, cuenta bancaria o capital fijo ya instalado y económicamente valorable. De esta manera, los micro-em-
presarios deben buscar su capital de trabajo en el mundo de los usureros donde las tasas de interés es entre el 10% por mes hasta el 5 y el 10% por día y quizás más.

El segundo motivo es la falta de interés por parte de las instituciones financieras hacia el sector y a pesar de disponer de programas de crédito con tasas preferenciales para el sector informal, se niegan a promover estas líneas considerando que los montos unitarios de los créditos son demasiado bajos, que el número de préstamos es demasiado alto y que las tasas de interés ofrecidas no son remunerativas para los servicios ofrecidos.⁴

La gran necesidad de crédito por los agentes de este sector viene del hecho que el mercado del sector informal es altamente competitivo. Estos productores se ven forzados atraer los clientes vendiendo a crédito, mientras ellos no obtienen crédito de sus abastecedores y están por lo tanto obligados a pagar su equipo y su materia prima al contado.

En 1990, las cuatro Instituciones que distribuían crédito a las micro-em-
presas, han llegado a distribuir 6.814 créditos o sea han alcanzado al 1.76% del total del universo con un promedio de 8.273 colones por cada uno.⁵

6. Los ocupados del sector Informal y su formación técnico profesional

La característica de la formación técnico profesional y de las capaci-

4. Conversaciones con algunos directores de bancos salvadoreños.

5. Ibidem que nota precedente.

6. Esta no es una particularidad de las empresas del sector informal en El Salvador, ni la inexistencia de una ley orgánica de la formación profesional que obligaría el sector patronal a respetar y adecuar los escalafones de salarios a las habilidades técnicas adquiridas por los obreros y técnicos profesionales, sea por certificados de aptitud sea por ancianidad en el puesto.

dades profesionales de los nuevos y antiguos empleos en este sector se adquiere básicamente por autogeneración de los puestos de trabajo, dentro de las posibilidades ofrecidas por el mercado para producir y vender un producto que genere algún ingreso.⁶

En este sector encontramos cuatro tipos de personas ocupadas. Por una parte se encuentran los empleados que fueron despedidos y que no pueden darse el lujo de quedarse sin ingreso, en la espera de un nuevo empleo en el sector moderno. Estos se ocupan en trabajos marginales (lustrabotas etc.) o en empleos donde puedan obtener una nueva calificación (talleres o comercio);

Por otra parte el sector informal cuenta con integrantes estructurales que se comportan como verdaderos empresarios, como por ejemplo los dueños de micro-empresas informales de manufacturas y de reparación. El tercer grupo está constituido por los jóvenes licenciados universitarios y bachilleres de escuelas técnicas que no han todavía encontrado un empleo en el sector moderno. El último grupo está constituido por la gran masa de emigrantes del campo, quienes expulsados de las actividades agrícolas llegan al mundo urbano en busca de mejores situaciones financieras.

En conclusión este sector constituye una fuente importante de empleo para los trabajadores, hombres y mujeres, jóvenes y viejos. En 1980, este sector daba ocupación al 49% de la población económicamente activa nacional. Este sector ya no funciona únicamente como momento de pasaje hacia el sector moderno, sino que proporciona empleos definitivos para los nuevos trabajadores que ingresan a la vida activa o que vienen como emigrantes del campo, encuentran trabajo y se especializan en algún oficio.

A la deficiencia de capacitación técnica se añade la falta de conocimientos gerenciales de los empresarios de este sector. El mercado de los operadores del sector informal está principalmente constituido por los empleados de ingresos modestos quienes compran parte de sus víveres en el kiosco informal en su barrio de residencia, quienes contratan a un albañil independiente para ayudar en la construcción de su casa y por quienes utilizan ropas de vestir y muebles hechos por productores del barrio. Los "productores" del sector informal raramente

7. CEPAL, borrador sin título, sobre la formación técnico profesional en El Salvador, de la Dra. Carla Macario, Santiago de Chile noviembre 1991. Este sería parte de un estudio más amplio sobre la formación profesional en Centroamérica que no se ha publicado todavía.

sobrepasan los límites territoriales del barrio en una realidad urbana grande y por supuesto no tienen sino muy raras relaciones productivas con empresas del sector moderno.

Un estudio recién publicado por la CEPAL sobre la formación profesional en El Salvador, llegaba a la conclusión que actualmente "la oferta de formación profesional por parte del Estado [...] no es relevante para el sector productivo del país".⁷ los esfuerzos de la capacitación profesional son actualmente dispersos y varias instituciones privadas han tratado de llenar el vacío que ha dejado el Estado.

El Estado ha considerado siempre que la formación profesional se limitaba a cursos de habilitación de la mano de obra y dejaba el aprendizaje a la buena suerte de la empresa que quería hacerse cargo de esta tarea. Esta es su política hasta hoy en día. En el pasado los aprendices asimilaban el oficio observando y con pequeñas prácticas, sin percibir ninguna remuneración durante este largo período y cuando "se le consideraba medio operario, recibía una retribución inferior al 50% del salario del operario"⁸

En 1977 se formuló un proyecto de ley para la creación del Instituto Salvadoreño de Formación Profesional que nunca fue discutido en la Asamblea Legislativa. De esta manera el INSAFORP fue organizado, aunque hasta hoy en día este no tenga un estatuto legal.

Actualmente diversos ministerios disponen de un propio sistema de formación profesional. Recordemos los Bachilleratos técnicos del Ministerio de Educación, la ENA del MAG, el ITCA del Ministerio de Educación, el (Instituto Salvadoreño del Café) del MAG, el CENCAP siempre del MAG, etc. Mal administrados todos estos centros utilizan el 80/95% de los fondos atribuidos para los salarios de los docentes y de los administrativos y del resto del personal.

Esta es la situación de la formación profesional pública. Entre las instituciones privadas encontramos igualmente una situación de muy grande falta de coordinación, en donde cada una abre cursos a su antojo con la finalidad de impartir cursos para la formación de micro-empresarios para las personas de los barrios marginales o zonas de grande pobreza del país. Algunas de estas se han beneficiado de personal calificado y de apoyo de donaciones extranjeras.

8. Insaforp, la realidad y problemas actuales de la formación profesional ocupacional en El Salvador, jornadas hispano-centroamericanas sobre formación profesional ocupacional, San José, Costa Rica 22/26 mayo 1989.

Todas han creado un sistema de relaciones de amistad con pequeñas, medianas y grandes empresas donde poder ubicar a los mejores egresados de sus ciclos de habilitación. El Instituto Ricaldone ha introducido una metodología dual de capacitación en la empresa con un seguimiento que permiten tener información sobre las necesidades del personal egresado. Algunas ONG se han visto organizando módulos de capacitación técnica en comunidades de retornados y han desarrollado curso de capacitación técnica dentro de las muchas actividades ligadas al desarrollo de zonas del país.

Se puede compartir la opinión de la CEPAL que en El Salvador, en general, "no existe actualmente una política nacional de formación profesional... Una parte importante de la capacitación se lleva a cabo directamente en las empresas... y... los programas de entrenamiento que existen son el resultado de los esfuerzos dispersos de distintas organizaciones sin coordinación... Es indispensable la creación de una institución que cumpla el rol de coordinación y de rectoría de la formación profesional...

Se necesita de una política nacional donde los procesos de enseñanza/aprendizaje se lleven a cabo con recursos adecuados y que enfrente una práctica de descentralización administrativa y de las práctica pedagógicas, en coordinación estrecha con el mundo del trabajo, sindical y empresarial para que la formación sea adecuada a la nueva oferta de empleos.

7. Conclusiones actuales

Es ahora un hecho que la larga crisis de la economía mundial ha provocado un lento proceso de "informalización" de las economías de los países tecnológicamente dependientes. El conflicto armado que ha venido sacudiendo la sociedad salvadoreña ha frenado el ritmo de inversiones de capitales desde 1975 y agudizado los efectos de esta crisis. Las estadísticas de la distribución de la PEA salvadoreña entre los sectores moderno e informal lo explican bien claramente.

Considerando que la economía nacional es una única se tendrá que definir los roles de cada sector de la producción. En este panorama hay que modernizar el sector informal para que se integre completamente en las ramas respectivas. Para esto falta establecer condiciones para que el sector moderno, privado y estatal subcontrate directamente a microempresas del sector informal. Falta una legislación adecuada para reforzar sus actividades, una política de crédito de apoyo a la modernización de sus tecnologías productivas, una política impositiva de

fomento del sector y una estrategia particular al sector informal para la formación profesional.

La rápida expansión del sector informal urbano observada por todos los estudios en la última década en El Salvador viene de una profunda crisis que ha venido afectando los sectores nacionales de la producción industrial, agro-industrial y del más amplio sector ganadero. Esta crisis se encuentra a la base de la emigración masiva del campo hacia las ciudades y hacia el exterior del país y ha sido reforzada por el conflicto armado.

La modernización del agro no ha llegado a las fincas pequeñas, donde se concentra la gran mayoría de los campesinos y de donde sale la producción nacional de cultivos de granos básicos. Además los propietarios de las ya limitadas parcelas la parten para dar tierras a sus hijos y este fenómeno lleva el empobrecimiento de las tierras porque las superficies son insuficientes para cultivar, no se pueden respetar los descansos lo que lleva a una consecuente disminución de la productividad agrícola justo en esos cultivos esenciales para la vida cotidiana.

Cuadro sobre la variación del porcentaje de ocupados en los sectores formales e informales por categoría ocupacional

	1978	1990		1978	1990
Tot. Sect. Formal	60.40	49.20	Tot. Sect. Inform.	39.60	50.80
Patronos	1.00	1.20
Profes. Indep.	0.90	0.70	Trabajadores	24.60	44.70
			por cuenta propia*		
Empleados y Obr. a sueldo fijo	43.40	36.70
Empleados y Obr. a destajo	15.10	9.70
Familiares sin remuneración	...	0.80	Familiares sin remuneración	5.50	6.10
Domésticos	Domésticos	9.50	...

* en los trabajadores por cuenta propia del sector informal en 1990 se han incluido los trabajadores domésticos.

Fuente.: Encuestas de hogares de propósitos múltiples de 1978 y 1990, Miplan, San Salvador.

Los procesos inflacionarios que han golpeado el país han provocado aumentos también en los precios de los productos alimentarios, mientras

que los salarios mínimos reales calculados a precios constantes de 1970 por el PREALC-OIT, disminuían sin parar, pasando de 72 colones mensuales en 1965 hasta 43 colones mensuales en 1983. Mientras el salario mínimo real de la industria variaba de 165 colones mensuales en 1965, 193 colones en 1970, 180 colones en 1980 y 133 colones en 1983. Siempre siguiendo las observaciones del PREALC-OIT, en 1980 únicamente el 24% de la población rural podía satisfacer las necesidades básicas con su trabajo.⁹

A estos factores económicos estructurales podemos añadir factores de tipo sico-sociales como la ampliación de los productos de consumo disponibles y la imagen de la vida social urbana llevada por las capas medias, son otras condicionantes a la base de la emigración masiva de la población rural hacia la capital del país, San Salvador. Esta nueva población va engrosar las filas de los subempleados del sector informal.

8. Hipótesis de centros artesanales populares

Los análisis precedentes del sector informal y de la síntesis de las actividades de formación profesional nos indican que la actual practica de producir productores calificados destinados a iniciar micro-empresas no ha producido el tejido de empresas en donde se desarrolle una economía nacional. Habrá que hacer un esfuerzo para producir las herramientas que permitan llegar a un esquema tentativo de formación profesional adecuado a las necesidades de los procesos productivos existentes en el país.

Un artículo escrito por el padre Ibizate de la Universidad Centroamericana "J.S.Cañas" de San Salvador en 1987, indicaba que una hipótesis podía partir de la estructura de la demanda familiar e industrial. De esta se podían deducir las necesidades nacionales y plantear las producciones nacionales que se podrían emprender para satisfacerlas, en base a las tecnologías existentes, disponibles y razonablemente accesibles. De allí, calculando el "efecto sobre el empleo" se llegaría a una definición general de las necesidades en formación profesional y crear los curriculum adecuados a la realidad de El Salvador.¹⁰

Considerando la misma metodología, se ha aplicado el modelo a una realidad campesina rural. Se trataba de establecer un modelo micro-

9. PREALC/OIT. op. cit.

10. Boletín de Ciencias Económicas y Sociales, julio/agosto 1987, año X, NO. 4, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador, El Salvador, p. 226-252.

económico de creación de empleos en una zona dada del país. Estamos seguros que este modelo podría ser repetido a nivel nacional. Sin embargo no se llegarían a identificar las necesidades específicas regionales (micro-localidades o espacios económicos más amplios), que son las bases para el desarrollo espacial de este país.

Se ha entonces creado un modelo basado en esta hipótesis pero quedándonos a un nivel local con datos tomados de una encuesta de ingresos de 109 familias campesinas llevada a cabo este año en las zonas rurales del Depto. de Chalatenango, en las zonas de La Palma, y centro/orientales del departamento.

Con los datos obtenidos se ha llegado al establecimiento de un balance familiar promedio, para poder establecer la base de una canasta básica. Los *gastos* anuales por familia obtenidos en base a las declaraciones de los jefes de familias entrevistados, en general y para todo el departamento son de 11.126 colones al año. Los *ingresos* anuales monetarios por familia obtenidos por la misma encuesta, son en promedio de 11.872 colones al año.

Se establece que existe *una potencialidad de 1.121.734 colones al año, o sea 102.278 colones* que buscan repartirse entre grupos de bienes disponibles.¹¹ Las familias entrevistadas se supone busquen los bienes en la inmediata cercanía de sus hogares, y cuando no los encuentran los buscan en los mercados disponibles con costos de transporte considerables por las débiles economías familiares. Se ha entonces establecido un modelo de estructura de la demanda rural, calculando el porcentaje promedio que la familia destina a estos bienes.

Se ha entonces construido un modelo de la repartición del gasto del conjunto familiar que puede ser considerado como un indicador de la situación en que viven las familias. Los dos grandes primeros rubros de esta canasta son: la alimentación y el vestuario. El tercer rubro es la salud con sus gastos afines. Viene el transporte y luego la educación. Los enseres de la casa y los demás gastos preocupan poco a los chalatecos, que ha sido la población base de nuestra encuesta.¹²

11. Las diferencias entre los ingresos y los egresos son tan limitadas que se puede constatar que no hay ninguna capacidad de ahorro por parte de estas familias. Su equilibrio es entonces precario y a la merced de cualquier catástrofe o accidente natural. Además los ingresos son tan reducidos que aunque hubiera algún ahorro, no sería en todo caso suficiente para compensar la tasa de inflación de la moneda nacional.

12. Boletín de Ciencias Económicas y Sociales p. cit. La estructura de la de-

La repartición del gasto del conjunto de familias considerado es la siguiente: (en porcentajes del gasto total)

a. Alimentación	40.30
b. ropa y zapatos	28.89
c. bienes para el hogar (muebles, vasos y platos, electrodomesticos)	4.39
d. educación (cuadernos, lápices, uniformes)	5.04
e. salud (medicinas y consultas)	9.02
f. gastos de transporte	9.81
g. otros gastos	2.51

En una óptica de iniciar talleres artesanales, podemos considerar los espacios que existen para la creación de nuevas actividades de producción en referencia a cada rubro de gastos delimitados en la estructura definida.¹³

Los dos primeros son evidentemente los rubros de alimentos y de prendas de vestir. Los alimentos elaborados simples, los zapatos y prendas de vestir que tienen un potencial del casi 70% del total (69.19%) del gasto familiar. Este es igual a una suma igual a 487,686 colones para el mismo conjunto de 109 familias que se consideró en el estudio. Se puede añadir aquí, también el gasto en los uniformes escolares que son importantes en una familia promedio de 6.65 miembros.

Panaderías, dulcerías, molinos de nixtamal, pequeñas y bien abastecidas tiendas de caserío, pollos, huevos, leches, quesos, mieles, productos de la horticultura y otras actividades pueden ser encontradas. La variedad de alimentos preparados puede ser investigada también para su "exportación", más allá de los límites municipales. Un programa de asistencia a la nutrición familiar permitiría introducir antiguos platos y manjares reorientando gastos y volviendo a introducir productos nacio-

manda familiar que el Dr. Ibizate ha establecido para San Salvador (o zona urbana) bien se podría aplicar para una misma hipótesis de trabajo en zona urbana.

13. Boletín de Ciencias Económicas y Sociales op. cit p. 233. La estructura de la demanda establecida por el Dr. Ibizate aparece diferente a la estructura indicada en este estudio. El único rubro que se encuentra similar es el de la alimentación. La vivienda aparece en el segundo lugar con 27% del gasto, el transporte con 5%, etc. Estas diferencias en la distribución interna se pueden atribuir a una diferente distribución de los rubros de gastos en zonas urbanas y en las zonas rurales.

nales.

Los sastres y costureras ya ocupan parte de este espacio, sin embargo se puede hacer espacio para la fabricación de telas. Los zapateros tienen trabajo, pero también lo podrían tener los curtidores del cuero. Con un mejor material la talabartería tiene un espacio local, nacional e internacional, como el mercado centroamericano. Estos grupos de actividades llevan consigo un número importante de empleos ligados a la distribución.

El grupo de los muebles y alfarería hogareña ocupa el 4.39%. Con las dificultades de conseguir las materias primas, (la madera en principio no es abundante en la zona de Chalatenango pero más que en otras partes del país), las necesidades se deben haber reducido, por lo tanto la demanda de estos bienes se encuentra limitada. Aunque encontrando materiales que reemplazen la madera, la demanda de estos bienes queda insatisfecha.

La alfarería se enfrenta a la competencia de plásticos baratas. La culpa lo tiene las técnicas de cocción del barro y los mismos materiales de base que no son como lo suficientemente resistentes y que no llevan a un producto lo suficientemente acabado para el uso cotidiano. Hay campo para artesanos alfareros y otras actividades afines con la consecuente cola de vendedores y transportistas.

Los gastos en medicinas dejan algún lugar a una farmacopea más nacional y con plantas medicinales nacionales. Es probable que parte de estos gastos puedan ser desviados primero con obras de protección ambiental que reduzcan las enfermedades, después con medicamentos y medicinas producidas con plantas medicinales locales y nacionales y después en otros tipos de gastos no incluidos en esta estadística.

Los gastos de transporte son necesarios para movilizarse en largas distancias en el campo. Pero eso es signo que existe una potencialidad para los artesanos ligados a las reparaciones de los medios de transporte, como mecánicos, mecánicos de banco y soldadores, etc. Aquí los servicios de reparación de sillones en cuero y en telas de los vehículos dispone de un mercado potencial.

La segunda etapa del modelo es el cálculo de inversión por cada producción identificada y en función de las disponibilidades establecer las prioridades o las concentraciones de los procesos productivos necesarias por economías de escala. La base del gasto existentes sumada a los gastos adicionales producidos por la multiplicación de los ingresos producidos por los nuevos emprendedores indicará la capacidad de gasto total disponible para un cierto número de productores nuevos que se

podría instalar.

La elaboración de un modelo de creación local de empleo está todavía lejos de ser formulada. Faltan estudios sobre las estructuras de la demanda locales y regionales, establecer las elasticidades por cada rubro y hacer las necesarias proyecciones sobre las oportunidades de crear capacidades profesionales correspondientes a la satisfacción de dichas demandas.

9. Esta es la propuesta

Sin embargo se puede afirmar que esta es una dirección para la organización de la economía nacional que busque su crecimiento en la satisfacción de las necesidades internas. Es en base a estas primeras premisas, que habría que organizar un modelo de simulación económica y construir un conjunto de cadenas de producciones que nos lleve a la construcción de un cuadro de insumo producto indicador de las interrelaciones entre ramas y sub-ramas.

Este trabajo nos enseñaría los cuellos de botella inevitables dada la estructuración dependiente de esta economía, y permitiría determinar los "by-pases" a crear, cuando se pueda, con producciones nacionales y locales para que se llenen los vacíos existentes actualmente entre las diversas sub-ramas. Aquí no se trata de evadir las "leyes" de un mercado de libre empresa, sino de ubicar aquellas actividades que bien pueden ser asumidas por nuevos inversionistas e identificar la escala de inversión actualmente soportables por estos nuevos empresarios, posiblemente del sector informal.

En conclusión, este ejemplo puede ser retomado en cualquiera de los departamentos del país (y también en otro rubro de la producción como las hortalizas u otro), para establecer la repartición de los gastos de las familias según rubros de gasto y estos pueden ser valorados, de manera que se encuentre una base más cercana de la realidad para la creación de Centros artesanales que satisfagan la demanda inmediata y que dispongan de una clientela potencial lo suficientemente amplia para garantizar la existencia económica de los nuevos productores de bienes de consumo populares. Este modelo podría al final frenar la migración del campo hacia la ciudad garantizando salidas económicas a los productores establecidos.