

T
330
A326
4/64.4

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Determinantes de la Inversión en la Pequeña Empresa Industrial de Santa Ana

TESIS PRESENTADA POR

CARLOS ALBANES SALAZAR

PARA OPTAR AL GRADO DE

Licenciado en Economía

JUNIO 1976

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTRO AMERICA.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Dr. Carlos Alfaro Castillo

RECTOR

Dr. Manuel Atilio Hasbún

SECRETARIO GENERAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Dr. Carlos A. Rodríguez

DECANO

Lic. Mario Edgar Larín

SECRETARIO

Lic. Santiago Humberto Ruiz G.

ASESOR

TRIBUNAL EXAMINADOR

Presidente : Lic. Salvador O. Brand

1er. Vocal : Lic. Sarbelio A. Girón

2do. Vocal : Lic. Santiago H. Ruiz G.

DEDICATORIA

A la memoria de mi padre : Carlos Salazar Martínez P.
(Q. E. P. D.)

A mi madre : María Dolores Albanés
Con profunda gratitud y amor

A mi Abuela : María Luisa Albanés
Símbolo de bondad y ternura

A mi Esposa : Guadalupe Monzón de Albanés
Con amor

A mis Hijos : Esperanza viva y horizonte
de mi vida

A mis Hermanos : Fraternalmente
y demás Familia

A mis Maestros y Amigos : Con gratitud

A todas aquellas personas que se interesen por mejorar el nivel de bienestar económico y social, mediante la expansión y desarrollo del Sector Artesanal y de la pequeña empresa industrial.



I N D I C E

Página

INTRODUCCION

CAPITULO I DETERMINANTES DE LA INVERSION

1 - Teoría Clásica	1
2 - Teoría Keynesiana	4
3 - Teoría de la Empresa	9

CAPITULO II ASPECTOS ECONOMICOS DEL DEPARTAMENTO DE SANTA ANA

1 - Antecedentes del Proceso de Industrialización	22
2 - Breve monografía del Departamento	29

CAPITULO III ANALISIS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO

1 - Selección de una sola alternativa	36
2 - Selección de varias alternativas	62
3 - Conclusiones Específicas del Análisis de la Pequeña Empresa Industrial de Santa Ana	68

CAPITULO IV RELACIONES CRUZADAS

1 - Metodología	72
2 - Tablas de Contingencia de doble entrada	75
3 - Conclusiones de las Relaciones Cruzadas	91

	Página
CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES	
1 - Conclusiones	92
2 - Recomendaciones	95
ANEXOS	99
BIBLIOGRAFIA	110

INDICE DE CUADROS

	Página
 1.- <u>Selección de una sola alternativa</u>	
Edad de las Empresas Industriales del Departamento de Santa Ana	36
Asesoría Técnica Inicial	37
Asesoría Técnica para calcular utilidades	38
Capacidad Instalada	39
Existencia de Materia Prima	40
Instalaciones Físicas	41
Infraestructura	42
Localización de la Empresa	43
Mejoramiento de la Empresa	44
Utilización de los Servicios Técnico-Administrativos	45
Impuestos	46
Intervención del Sector Público	47
Incentivos Fiscales	48
Adquisición de Maquinaria	49
Proyección de Costos	50
Financiamiento de la Inversión	51
Utilización de Crédito	52
Utilización de Crédito para reponer o ampliar	53
Plazo de los Préstamos	55
Costo del Capital de Préstamo	56
Rendimiento Anual de la Maquinaria	57

Tiempo de Recuperación del Capital	58
Comparación de Rendimiento de Capital	59
Ampliación de la Empresa	60
Estabilidad Política	61

2.- Selección de varias alternativas

Adquisición de Nueva Maquinaria	62
Nuevas Inversiones	63
Ampliación de la Empresa	64
Limitaciones a la Ampliación Futura	66
Prestigio de la Empresa	67

Relaciones Cruzadas

Modelo de Tabla de Contingencia	73
Cruce Nº 1 : Satisfacción respecto a tasa de interés y Proyecto de Am- pliación	76
Cruce Nº 2 : Existencia de escasez de ma- teria prima y Proyecto de Am- pliación	78
Cruce Nº 3 : Incentivos Fiscales y Proyec- to de Ampliación	81
Cruce Nº 4 : Instituciones Gubernamenta-- les obstaculizan el desarro- llo y Proyecto de Ampliación	83
Cruce Nº 5 : Satisfacción con servicios - de infraestructura y Proyec- to de Ampliación	86
Cruce Nº 6 : Comparación de utilidades -- con intereses y Proyecto de Ampliación	88

INTRODUCCION

El presente estudio nace de la inquietud y el interés de conocer y presentar una teoría que explique la realidad de los hechos en los momentos actuales, sobre los estímulos que animan a los inversionistas privados a realizar proyectos de inversión o ampliaciones en las plantas ya instaladas. Para nuestro estudio limitaremos la extensión del tema de acuerdo al área que nos da la oportunidad de contrastar la teoría con la práctica, de tal manera que haremos énfasis en el análisis de las condiciones bajo las que se realizan las tareas de inversión en la pequeña empresa industrial del Departamento de Santa Ana.

En los países en vías de desarrollo, como el nuestro, la artesanía y la pequeña industria constituyen un sector muy importante de la actividad económica después de la agricultura, pese a la importancia relativa que ha venido tomando el desarrollo industrial mediante el auge que entidades del sector público han querido proporcionar, al reflejarse un horizonte de expectativas que pueden mejorar las condiciones sociales y económicas de nuestro país.

Al realizar este trabajo de investigación, modestamente trataremos de relacionar las diferentes teorías relativas a los determinantes de la inversión, a fin de detectar dentro del marco objetivo, en el sector de la pequeña empre

sa industrial de Santa Ana, la gama de los factores principales que inciden en la decisión de realizar tareas de inversión; es conveniente hacer la aclaración que el análisis no presume de completo, sino de aportar algo que sea útil - al investigador y a los interesados en esta clase de actividades.

CRITERIOS Y DEFINICIONES

Consideramos importante y necesario, dada la naturaleza del tema por su extensión y profundidad, que es conveniente dar algunos criterios y definiciones previas que nos permitan determinar ciertos patrones a seguir, a fin de tener bases fundamentales que nos sitúen dentro del marco objetivo de la toma de decisiones de la pequeña empresa industrial del Departamento de Santa Ana.

¿Qué es la pequeña empresa industrial? Para dar un criterio sobre lo que significa la "Pequeña Empresa Industrial", clasificamos a las empresas del sector industrial de Santa Ana en dos categorías o grupos:

- a) Pequeñas Empresas
- b) Empresas Grandes ^{1/}

Empresas Industriales. Todas aquellas que transforman y producen bienes materiales, para la satisfacción de las necesidades de consumo interno o externo; es decir, no tomaremos en consideración aquellas empresas que prestan servicios de

^{1/} Empresas Grandes. El término es solamente relativo, si se desea hacer comparaciones con otras empresas que no sean del Departamento de Santa Ana.

reparación como talleres de mecánica automotriz y otros.

Pequeña Empresa. El criterio que se acepta como válido para nuestro estudio es el establecido por la Ley de Creación del Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE).

"Se entiende por pequeña empresa aquella cuyo activo sea mayor de ₡ 3.000.00 y menor de ₡ 100.000.00 y con un personal no menor de tres".

Las características generales de las pequeñas empresas industriales del Departamento de Santa Ana, que complementarán el criterio establecido por el monto del activo son las siguientes:

- a) Las pequeñas empresas transforman y producen materiales comunes, con técnicas de producción sencillas y con maquinaria manual o semi-manual.
- b) Los dueños o gerentes participan de las funciones básicas de producción, financiamiento, personal y comercialización.

Empresas Grandes. Se consideran todas aquellas empresas cuyo activo sea mayor de ₡ 100.000.00.

Otras características generales que complementan el criterio de empresa grande para el estudio, son las siguientes:

- a) Que los propietarios o administradores se dedican exclusivamente a actividades técnico-administrativas y de coordinación.

- b) Que existe un alto grado de descentralización de -- funciones.

El objeto de delimitar los criterios de "Pequena Empresa Industrial" y "Empresa Grande", es enmarcarlos dentro de la realidad objetiva del presente análisis.

El término inversión requiere también algunas aclaraciones pertinentes al estudio.

Entendemos por "Inversión" todo gasto realizado por -- los empresarios industriales, en bienes tangibles e intangibles, del que se esperan consecuencias que beneficiarán al que tomó la decisión de adquirirlo.

El análisis será alusivo a las pequeñas empresas industriales ya establecidas, de tal manera que la inversión se considerará:

- a) Inversión líquida: que comprenderá las construcciones e innovaciones de las empresas industriales.
- b) Inversión de reposición: obedece al reemplazo del -- equipo por el desgaste en el Proceso Productivo (Depreciación).
- c) Corto Plazo: período durante el cual una empresa -- puede aumentar o reducir la producción, pero sin variar el tamaño de la planta.
- d) Largo Plazo: período durante el cual las empresas -- están en posibilidad de ampliar o reducir el tamaño de la planta, entrar o salir de la actividad industrial
- e) Infraestructura: está constituida por los elementos

básicos que proporcionan ventajas económicas externas a la empresa por lo que estimulan y favorecen el proceso productivo. Sus principales elementos son: transporte, comunicación, redes de agua, alcantarillados, sistema de energía, salud, educación, etc.

- f) Estabilidad Política: situación general en la vida política de un país que no está sujeta a perturbaciones inmediatas y que presenta confianza a las perspectivas de los inversionistas.
- g) Tasa de Interés: es la recompensa que se paga por el uso del dinero.
- h) Mano de Obra Calificada: obreros cuyo trabajo es predominantemente manual, pero que requieren conocimientos o adiestramiento especial antes de desempeñar sus cargos.

METODOLOGIA

Fenómeno a Investigar

Reacciones de los pequeños empresarios industriales ante las diferentes alternativas de inversión.

Objeto de la Investigación

- a) Conocer la mayor incidencia sobre los determinantes que motivan a los inversionistas de la pequeña empresa industrial del Departamento de Santa Ana, sobre las diferentes alternativas o criterios con que se enfrentan los que tomarán la decisión de inver--

tir.

- b) Considerar en forma empírica la aplicación práctica que tienen algunos determinantes de la inversión -- que han sido expuestos por las diferentes teorías: Clásica, Keynesiana y de la Empresa.

Hipótesis General de la Investigación

Los principales determinantes de la inversión en la pequeña empresa industrial de Santa Ana ya han sido establecidos por las teorías Clásica, Keynesiana y de la Empresa.

De los determinantes aludidos, corresponden:

a) A la Teoría Clásica:

- La tasa de interés
- La rentabilidad inmediata.

b) A la Teoría Keynesiana:

- La tasa de interés
- La eficacia marginal del capital
- La imposición fiscal
- (Las expectativas)

c) A la Teoría de la Empresa:

- El costo de la maquinaria
- La cantidad de dinero propio
- La cuantía de dinero disponible
- La forma de recuperación del capital
- La tasa de retorno del capital
- La imposición fiscal
- La disponibilidad de mano de obra
- (calificada y no calificada)

- Las facilidades crediticias
- El lugar geográfico
- La disponibilidad de materia prima
- La experiencia sobre otras ramas de actividad industrial
- La estabilidad política
- La infraestructura
- El prestigio de la empresa
- La demanda del producto
- La productividad.

Variables que intervienen en el análisis

Variable dependiente : La inversión en la pequeña empresa industrial de Santa Ana.

Variable independiente : Los determinantes de la inversión en la pequeña empresa industrial - del Departamento de Santa Ana.

Antecedentes históricos

Para tener una mejor visión de la realidad que se desea estudiar, se consideró conveniente recoger una serie de antecedentes históricos sobre la existencia de industrias - en Santa Ana, debido a las limitaciones bibliográficas se complementó la información mediante entrevistas personales a:

- a) Dueños o propietarios de empresas industriales reconocidas como más antiguas.
- b) Trabajadores de antigüedad reconocidos dentro de la

empresa.

- c) Funcionarios de las empresas en general y de otras instituciones.
- d) Periodistas, escritores, y todas aquellas personas que pudieran dar fe de los hechos que se trató de investigar.

Al ordenarse la información histórica recibida, no se siguió un orden cronológico, sino que de acuerdo a la descripción de las ramas de actividad industrial.

Delimitación de la Investigación de Campo

Para la escogitación de las empresas que se incluirían en la investigación de campo se consiguió la autorización para revisar el archivo sobre los mandamientos de pago por conceptos de matrícula de empresas en la Administración de Rentas de la ciudad de Santa Ana, siendo posible identificar todas las empresas industriales de Santa Ana, a las cuales se les aplicaron los criterios de "Pequeñas Empresas Industriales y Empresas Grandes Industriales", de acuerdo a las definiciones ya mencionadas. Los resultados fueron:

36 empresas industriales clasificadas como Pequeñas.

14 empresas industriales clasificadas como Grandes.

Se procedió a recoger la información de todas las empresas industriales, ya que al conocer el comportamiento de las empresas "grandes" se tendría un marco de referencia más amplio que permitiría conocer las características específicas de la "pequeña empresa".

Diseño del Instrumento de Investigación

Dado el pequeño número de empresas industriales existentes en todo el Departamento, se decidió realizar un censo en la ciudad de Santa Ana; se procedió a la elaboración de un cuestionario, en el cual se incluyeron aquellas preguntas necesarias para identificar la existencia de cada uno de los determinantes de la inversión, que han sido investigados por las Teorías Clásica, Keynesiana y de la Empresa. Este cuestionario se puso a prueba en empresas industriales del Departamento de Ahuachapán para evitar que se propagaran falsos rumores sobre la investigación en la ciudad de Santa Ana.

Recolección de la Información de Campo

La recolección de información se realizó en el mes de Marzo de 1975, para lo cual se entregó a cada empresario una carta (en Anexo), en la cual se solicitaba su cooperación en el sentido de responder un cuestionario sobre los determinantes de la inversión en su empresa; los pequeños empresarios sin excepción prestaron toda su colaboración; en las empresas "grandes" se encontró alguna resistencia y en dos de ellas se negaron a proporcionar la colaboración solicitada. Todas las entrevistas fueron realizadas por el autor del presente trabajo, contando con la colaboración de estudiantes y compañeros de trabajo del Centro Universitario de Occidente para establecer los contactos directos con los empresarios.

Análisis de la Información

Al completar la recolección de información, se procedió a tabular los resultados correspondientes a cada pregunta, elaborándose los cuadros respectivos, los que luego fueron analizados en su contenido; de esta forma se completó la parte descriptiva del trabajo de investigación.

Para iniciar la parte causal de la investigación, se revisaron algunos textos de Estadística para adiestrarse en las técnicas relativas a tablas de contingencia y prueba de hipótesis; posteriormente se procedió a recolectar la información de cruce de dos variables a nivel de cada cuestionario para elaborar las tablas de contingencia correspondientes; la información contenida en las mismas se analizó primeramente por simple inspección visual y luego se aplicó la prueba especial de CHI-CUADRADO y se tomaron decisiones sobre la aceptación o rechazo de la hipótesis nula en base a ese indicador.

CONTENIDO DEL PRESENTE INFORME DE INVESTIGACION

Este trabajo está dividido en cinco capítulos organizados así:

En el Capítulo I se presentará un esbozo general de las aportaciones relativas al desarrollo del tema "Los Determinantes de la Inversión", contenidos en las teorías Clásica, Keynesiana y de la Empresa.

En el Capítulo II se hace un bosquejo de los aspectos más importantes del proceso de industrialización del Depar-

tamento de Santa Ana.

Respecto al Capítulo III, se hace un análisis descriptivo de las empresas "pequeña" y "grande" en la ciudad de Santa Ana, estudiando cada una de las variables incorporadas en la investigación.

Respecto al Capítulo IV, se presenta un análisis de los resultados de la investigación mediante "Relaciones Cruzadas", previa una metodología estadística de prueba de hipótesis. Este análisis es referente a una variable dependiente (la decisión de invertir) y una variable independiente (determinante de la inversión).

En el Capítulo V se incorporan las principales Conclusiones y Recomendaciones que permite la presente investigación.

En la parte correspondiente a "ANEXOS" se incluye la bibliografía y el cuestionario utilizado.

RECONOCIMIENTO

Este trabajo, dedicado al Departamento de Santa Ana, - es la proyección de la inquietud de conjugar la teoría con la realidad y a la vez descubrir las causas de la marcha -- lenta que caracteriza a nuestro país en la vía de la industrialización.

Quiénes son los responsables de esa situación?

Serán responsables las personas que, persiguiendo un - fin particular, se han introducido a dirigir el complejo mecanismo del sistema productivo?

Serán responsables también los planificadores de las - instituciones del Sector Público, quienes deben marcar la - pauta que debe seguirse para acelerar el dinamismo del proceso de conquista de un mejor nivel de bienestar común?

La responsabilidad es conjunta de todos los que puedan realizar una labor positiva en este campo. Este pequeño aporte surge de la colaboración espontánea de los que en forma directa, o indirecta han contribuido para su conformación.

Se agradece a los funcionarios y demás personal de las siguientes instituciones gubernamentales del Departamento - de Santa Ana: Administración de Rentas, Gobernación Departamental, Delegación Fiscal e Instituto Salvadoreño del Seguro Social.



II

Expresamos nuestro reconocimiento a los Funcionarios - del Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa y a todos los empresarios industriales que en una u otra forma pusieron su colaboración para la realización del presente estudio, así como a las personas que dieron testimonio de los hechos históricos del proceso industrial de -- Santa Ana.

Un reconocimiento especial para el Licenciado Santiago Humberto Ruiz Granadino, quien asesoró y dirigió el desarrollo del trabajo.

Se dedica también el presente estudio a todos los amigos y compañeros de trabajo, a la señorita Consuelo del Rosario Quiñónez y a la señora Carmen Graciela Escobar, quienes desempeñaron una labor muy importante en la mecanografía de este trabajo.

CAPITULO I

DETERMINANTES DE LA INVERSION

1 - Teoría Clásica

Para los clásicos el ahorro era la utilización de la renta para la formación de capital. La teoría del interés pone de relieve las fuerzas reales que explican el tipo de interés y su nivel, y determinan la oferta de ahorro y la demanda de inversión existente en el mercado de capitales. La oferta de capital es una oferta de ahorro. A cada tipo de interés corresponde una oferta de ahorro, igualando así quien ahorra la desutilidad que representa el ahorro con la utilidad que le reporta interés. El ahorro implica, en efecto, un sacrificio, un coste en la medida en que procede de una abstención del consumo inmediato y contraría la profunda tendencia psicológica de todo individuo que atribuye un valor más elevado a los bienes presentes que a los futuros de igual naturaleza y calidad.

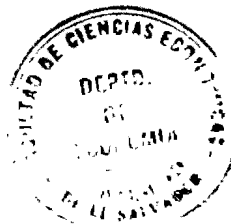
La demanda de capital es una demanda de fondos para invertir. Es función de la productividad marginal prevista -- del capital, es decir, del ingreso adicional proveniente de la utilización de una unidad más de capital.

Sin embargo, este ingreso sólo puede calcularse teniendo en cuenta dos elementos:

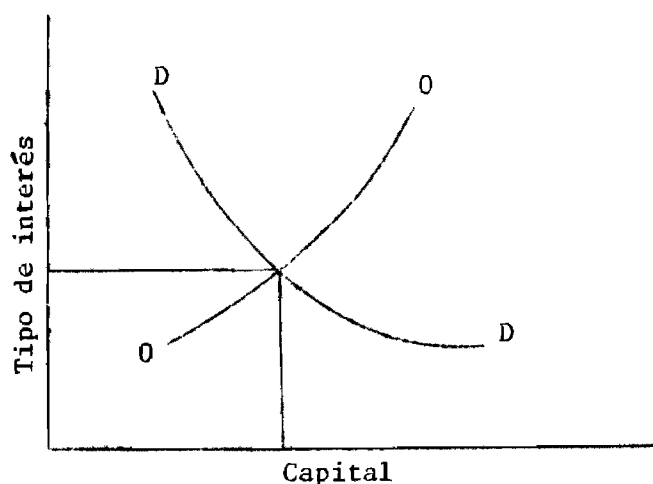
- el plazo de vida del capital (período de utilización)
- el tiempo necesario para la fabricación del bien de capital (período de producción).

De ello se deduce que una empresa que pide prestado dinero para comprar una máquina podrá reembolsarlo, con interés, a lo largo de cierto número de años; pero también, que deberá gastar dinero para conseguir la máquina, antes de -- que ésta pueda producir, y por este dinero pagar un interés. Para tomar la decisión de invertir, los empresarios analizarán ciertos proyectos que prometen una rentabilidad, expresada en porcentajes, que estimule el deseo de invertir. Tomará en cuenta el costo del bien, como el tipo de interés. Entre otros elementos, el empresario comparará la productividad marginal de ese bien de capital con el tipo de interés real que debe pagar por el dinero pedido a préstamo para comprar dicho bien de capital. Si la productividad marginal supera el tipo de interés, comprará dicho bien.

Cada prestatario de capital en el mercado iguala la -- desutilidad que representa para él, el pago de interés y la utilidad que le proporciona la adquisición del bien de capital.



Tipo de interés de equilibrio



El nivel del tipo de interés estará determinado por la intersección de la curva de demanda de capital, decreciente de izquierda a derecha, y la oferta de capital, creciente en esa misma dirección. En efecto, la cantidad demandada de capital será tanto más elevada en una economía cuanto más bajo es el tipo de interés.

La cantidad ofrecida será tanto mayor cuanto más alto sea el tipo de interés de equilibrio.

Esta teoría se caracteriza por dos razones esenciales:

- a) Identifica el ahorro con todos los fondos prestados y la inversión con todos los demandados. El ahorro es anterior a la inversión; solamente él la hace posible.
- b) Considera el dinero como el medio estabilizador más general que procura el equilibrio entre el flujo de bienes y servicios y el flujo nominal.

En resumen, para la Teoría Clásica, todo ahorro corriente (bienes que no se consumen inmediatamente), después

de transformarse en objeto de transacciones en el mercado - de bienes y servicios, puede colocarse en el mercado financiero como fondos prestables. Las instituciones que reciben estos fondos no los dejarán inactivos, pudiendo de ese modo revalorizarlos mediante la posibilidad de una tasa de interés, siempre que resulte posible. Ahora bien, si hubiera -- una demanda insuficiente a la tasa corriente, las instituciones financieras antes que dejar fondos inactivos ofrecerán éstos a un tipo de interés inferior, reduciendo de este modo el interés corriente, que de hecho para la teoría clásica constituirá un mecanismo regulador entre la oferta y - la demanda de fondos prestables.

2 - Teoría Keynesiana

"La Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero", obra principal del economista inglés John Maynard Keynes, - es mencionada desde 1936 en casi toda la producción bibliográfica y de carácter económico, especialmente en el mundo capitalista.

La "Teoría General", corresponde a una época de competencia imperfecta en los países más desarrollados, con elto grado de desarrollo de los mecanismos monetarios y financieros, con elevados niveles de ingreso, con una fuerte concen tración de riqueza y de ingreso, con una poderosa acumula-- ción de capital, con predominio y expectativas inestables - en las decisiones de inversión lucrativa.

Nuestro principal objetivo será mostrar cómo los indi-

viduos, o las unidades productoras, deciden el volumen de las inversiones que van a realizar. Debemos tener presente que desde el aparecimiento del sistema capitalista como --- fuerza revolucionaria, dentro del marco de los pensadores --- clásicos hasta nuestros días, la inversión privada cualquiera no se llevará a cabo, si no se espera que dé un rendi--- miento al inversionista.

Según Keynes la inversión depende del estímulo a invertir, que tiene como causa el exceso de eficacia marginal -- del capital sobre el tipo monetario de interés.

La eficacia marginal del capital no ejerce ninguna influencia sobre el tipo monetario de interés. La teoría Keynesiana hace del interés un fenómeno puro y exclusivamente monetario.

Si de una u otra forma existen activos líquidos disponibles para invertir, se contará con nuevas alternativas, -- aparte del acto de invertir, y alcanzar el propósito a través de la obtención de interés transformando los fondos líquidos en valores de diferentes tipos (cédulas, bonos, acciones, etc.) en vez de arriesgarse a la inversión real, -- por efecto de variables que pueden considerarse aleatorias. El empresario, al decidirse a realizar la inversión deberá cubrir los intereses por los fondos líquidos prestados y -- además lograr un excedente por el riesgo a que se expone -- (ganancia).

Supongamos que los inversionistas, empresarios, industriales, comerciantes, etc., solicitan fondos líquidos en --

el mercado financiero, para el financiamiento de sus inversiones proyectadas; entonces contraen obligaciones a un tipo de interés fijo. Esto significa que el rendimiento esperado de una nueva unidad de capital, la eficacia marginal del capital como Keynes la llama, nunca tiene que caer por debajo del tipo corriente de interés de las obligaciones adquiridas, para que dicha inversión merezca el riesgo realizado.

Por tanto, podemos determinar que el estímulo o reactivo que estimula a los inversionistas para que se vuelvan activos es la eficacia marginal del capital por una parte, y por otra el tipo monetario de interés.

El tipo monetario de interés no es el precio que establece el equilibrio entre la demanda de recursos que han de ser invertidos y la aptitud para abstenerse de un consumo actual. Es el precio en que se concilia el deseo de mantener la riqueza en forma líquida, con la cantidad de dinero disponible.

Los motivos de transacción, precaución y especulación determinan la preferencia por la liquidez de los sujetos económicos.

Sea el monto de efectivo retenido para satisfacer los motivos transacción y precaución (M_1), y la cantidad guardada para satisfacer el motivo especulación; (M_2)

$$M = M_1 + M_2 = L_1 (Y) + L_2 (r)$$

donde L_1 es la función de liquidez correspondiente al nivel

del ingreso.

L_2 es la función de liquidez respecto a la tasa de interés.

Y = nivel de renta

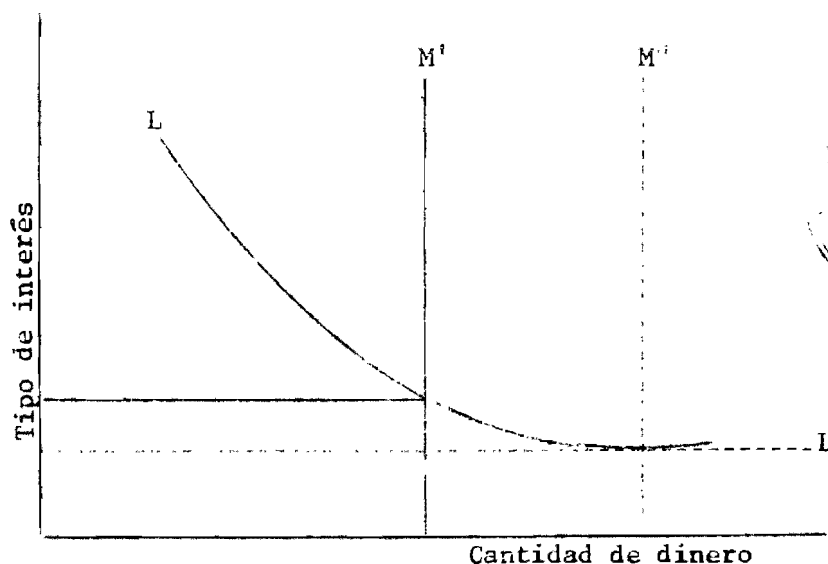
r = tasa de interés.

Keynes ha sostenido que existen potentes fuerzas que impiden al tipo de interés disminuir por debajo de un cierto nivel; posiblemente el 2 por 100. La razón es que, una vez que el tipo de interés ha descendido a este nivel, todo el mundo está convencido de que ya no puede disminuir más y espera que suba nuevamente. A este nivel, la preferencia de liquidez se hace perfectamente elástica.

En efecto, cuanto más bajo sea el tipo de interés, más grandes serán los riesgos de pérdidas de capital y menor será la probabilidad de una nueva disminución del interés capaz de producir ganancias.

El tipo de interés no ejerce en la economía el papel de regulador del ahorro y la inversión, es el precio que equilibra el deseo de tener riqueza, en forma de dinero y la cantidad de éste disponible. El tipo de interés es una remuneración obtenida por el hecho de desprenderse de la liquidez. Es el precio de la renuncia de liquidez. Queda determinado el tipo de interés por la intersección de la curva de demanda y de oferta de dinero.

Preferencia de Liquidez



Keynes define la "eficacia marginal del capital como - si fuera igual a la tasa de descuento que lograría igualar el valor presente de la serie de anualidades dadas por los rendimientos esperados del bien de capital, en todo el tiempo que dure, a su precio de oferta".

En otras palabras, la rentabilidad puede también calcularse comparando el tipo de rendimiento de los desembolsos, expresados en tanto por ciento, que produce el flujo esperado de ingresos con el tipo de interés mínimo esperado. Si el tipo de rendimiento sobre el costo es mayor, la inversión resulta rentable.

Los bienes de capital tienen un costo o precio de oferta que no debe confundirse con su precio de mercado. Se trata del costo de sustitución o sea la cantidad suficiente para inducir a un empresario a producir una unidad adicional de dicho bien de capital.

La relación entre el rendimiento futuro que se espera

conjeturalmente de una unidad adicional de capital, por un lado, y su costo de reposición por otro, es lo que llamaremos eficacia marginal de ese capital, la cual se refiere a los rendimientos futuros y no a su rendimiento presente. -- Además tales rendimientos son motivo de estimaciones en base a expectativas sujetas a grandes alteraciones.

En virtud de tales expectativas de los rendimientos -- del equipo durable de capital, la eficacia vincula el tiempo presente con el futuro.

3 - Teoría de la Empresa

Fuentes de las propuestas de Inversión

Las ideas y sugerencias se canalizan hacia la dirección de la empresa desde todos los niveles de responsabilidad, siempre que la organización se haya establecido de tal modo que tengan acceso al proceso de la toma de decisiones tanto los obreros como los capataces en relación con los aspectos referentes al mejoramiento de la productividad, así como de los ingenieros y otros funcionarios y técnicos cuya función se relaciona con el progreso técnico, con las ventas y con la dirección misma de la empresa.

Un buen dirigente da impulso a ese flujo de ideas flexibilizando las normas y evitando que se detengan en los niveles intermedios por falta de capacidad imaginativa de algunos jefes de esos niveles.

Naturalmente, las ideas referidas deben manejarse mediante procedimientos que permitan seleccionar las que me--

rezcan estudiarse en forma amplia. Esos procedimientos implican el establecimiento de planes precisos para estudiar los proyectos que emanen individualmente del personal y para dosificarlos por su grado de deseabilidad y conveniencia. Los factores que intervienen en el estudio de los proyectos individuales son muchos, entre los cuales se pueden citar: personal disponible, grado de especialización en relación a la creación de proyectos, extensión del mercado, grado de competencia, etc.

La productividad financiera de un proyecto es siempre tenida en cuenta y se analiza en combinación con los demás criterios de inversión.

Los proyectos que llegan al director de una empresa -- pueden clasificarse en dos categorías:

- a) Los que se refieren al negocio que la empresa ya es tá efectuando;
- b) Los que caen fuera del área de explotación actual - de la compañía.

Los primeros incluyen a todos los proyectos relativos al mejoramiento de la eficiencia, mantenimiento del mercado, disminución de costos de producción, aumento normal de la - capacidad productiva, y otros. Tales proyectos no implican un profundo análisis investigativo sobre el rendimiento de la inversión, porque se refieren al campo ya conocido. En - cambio, los proyectos que no se refieren al área familiar - de producción, implican estudios cuidadosos sobre su probabilidad de rendimiento financiero y otros aspectos.

Haremos a continuación un estudio relativo a los proyectos que caen fuera del área en la cual se encuentra operando una compañía.

Criterios Financieros

Para seleccionar las propuestas de inversión, en la empresa debe existir un criterio financiero, el cual ha de servir como patrón de referencia, a fin de establecer cuándo un proyecto es conveniente o deseable.

El criterio financiero está basado en consideraciones acerca de un modelo elaborado que sirve de patrón de medida y que conducen a tomar la decisión final de realizar o no determinada inversión. En la práctica es posible que esas consideraciones se realicen alrededor de algún aspecto central, siendo los siguientes los que más comúnmente se adoptan:

1. La suma total de dinero.
2. La liquidez, que se refiere a que la inversión en un determinado proyecto debe reintegrarse en forma líquida en un período de devolución especificado.
3. El tipo de rendimiento del nuevo activo en relación con el rendimiento de los activos que la empresa usa actualmente o en relación a otra base establecida.
4. El costo del capital, relacionado con los valores de la compañía que se encuentran en circulación o con otra base financiera establecida.

Una vez que la empresa adopta su patrón, éste sirve para analizar la conveniencia y deseabilidad de cada uno de los proyectos presentados y establecer una escala de deseabilidad y conveniencia para clasificar los proyectos, desde el punto de vista financiero, respecto a dicha escala.

Esa clasificación puede servir básicamente para elaborar el presupuesto de capital definitivo que se proyecta invertir.

Cada uno de los patrones ya mencionados requiere de la elaboración y análisis de los cálculos correspondientes; -- así, el patrón de la suma total de dinero requiere calcular la cuantía de los fondos necesarios; el patrón de liquidez implica el cálculo de la devolución de la inversión; el patrón de un tipo de rendimiento del activo requiere calcular el rendimiento sobre la inversión en un proyecto, el cual -- se podrá medir mediante un método aproximado o mediante un método ajustado en relación al tiempo que establezca el índice aceptable de deseabilidad o conveniencia o el tipo de rendimiento interno. Los cálculos financieros que darán la información básica sobre cada proyecto, a fin de determinar el número índice necesario, han de ser aproximadamente cuatro:

- a) Cuantía de la inversión requerida
- b) Resultado de las operaciones del proyecto
- c) Las fechas en que se esperan las entradas y salidas de los fondos
- d) La duración prevista.

a) Cuántía de la Inversión Requerida

Es posible que el mejor enfoque para determinar la --- cuantía del desembolso que se realizará por una inversión - sea el que incluye todos los movimientos de fondos, entra-- das o salidas motivadas por el proyecto. Es decir, no debe considerarse únicamente el desembolso inicial sino también los desembolsos en que obligatoriamente se incurrirá una -- vez se realice la inversión inicial. Entre los demás desembolsos están los gastos de instalación y transporte; la adi-- ción al capital permanente que se requiere para que el nue-- vo activo produzca a la capacidad conveniente, tales como - los aumentos de inventarios en relación con una máquina o - los aumentos en las cuentas a cobrar en relación con las -- ventas esperadas. Tales desembolsos se hacen necesarios ge-- neralmente hasta que la maquinaria está lista para funcio-- nar.

Una vez se establezca la salida nota de fondos para -- llevar a cabo el proyecto, se debe calcular la entrada de - fondos prevista que provendrá del funcionamiento del mismo.

Existen activos no depreciables, entre los que está el capital de trabajo, los cuales conservan su valor durante - el proyecto y que podrá atribuírseles un valor residual -- igual a la inversión inicial. En cambio los activos depre-- ciables tendrán un valor residual mucho menor que su costo; como todo lo que se reciba será una entrada al final del -- proyecto, su valor actual debe ser bajo. En consecuencia, - los valores residuales de los activos depreciables son tan

incierto y bajos en relación al valor actual de esos activos, que generalmente se pasan inadvertidos cuando se analiza un proyecto.

b) Resultado de las operaciones del proyecto

La cifra más importante que podrá servir de índice de medida es la que se refiere a los resultados de la inversión proyectada, expresada por la diferencia entre los fondos totales que percibirá la empresa si se rechaza el proyecto y lo que se esperaría recibir si el proyecto se acepta.

El ámbito considerado puede referirse a una maximización de utilidades o a una minimización de las pérdidas en el caso de que se presente la disyuntiva de continuar utilizando una máquina que se estima que será ineficiente dentro de algún tiempo cercano a su reemplazo, por una nueva máquina que probablemente no mejore, sino únicamente preserve la capacidad lucrativa instalada.

c) Fechas de entrada y salida de fondos

Debe considerarse que no todos los proyectos de inversión producen fondos a un tipo uniforme durante la extensión de vida útil esperada. Es posible que en los primeros años del proyecto produzca a un tipo más bajo. Además los métodos de depreciación crean desigualdades en el flujo de fondos después de los impuestos, en diferentes años. Eso significa que son irregulares las cantidades de entrada y salida de dinero.

Los desembolsos para realizar el proyecto no se hacen de una sola vez o en cantidades iguales, pues algunos costos se pagan conforme se efectúa el proyecto, por ej.: construcciones, reacondicionamientos, etc.

d) Duración Prevista

El tiempo total que se espera la productividad de un proyecto es otra cifra que se adopta como indicador. Todo equipo pierde valor a medida que transcurre el tiempo de uso, y la mayor parte de los proyectos de inversión generalmente está representada por la adquisición del equipo de producción. La vida económica de un equipo de producción o de cualquier otra inversión es difícil calcularla con precisión; sin embargo, debe calcularse, ya sea mediante procedimientos técnicos de ingeniería o contabilidad de impuestos, o empleando la experiencia de quienes han permanecido suficiente tiempo en el negocio.

A continuación analizaremos cada uno de los criterios de carácter financiero:

1) Criterio de la Suma Total de Dinero

Este criterio se refiere a la suma total de dinero que los directores establecen como el límite de los desembolsos que se harán en un período dado. Ese límite de los desembolsos se puede fijar en base a varias razones: evitar los peligros que podría implicar la financiación externa, lo que significa que el límite será determinado por el superávit ganado; los cargos anuales por depreciación, principalmente

en cuanto a las asignaciones de fondos entre las diversas - dependencias del negocio, también constituyen un límite en algunas empresas; otra consideración sería la cantidad de-- signada para reajustes durante períodos depresivos o de recuperación.

De todas maneras, cuando se sigue el criterio de la su ma total de dinero, los proyectos de inversión se seleccionan según su conveniencia, y la agudez del problema puede - aumentar. Por ejemplo es posible que se rechacen los proyecto s de carácter novedoso.

Por lo mismo, la decisión final no podrá basarse única mente en el criterio del límite del total de desembolsos, - sino que deberá tener en cuenta alguno de los demás crite-- rios aquí mencionados.

2) Período de devolución de fondos

Este período se define como el tiempo dentro del cual se espera que el proyecto produzca fondos suficientes para reintegrar su depreciación total, si el mismo no gana utili dades imponibles y si todos esos fondos se destinan a su -- amortización. Es decir, sin considerar el pasivo resultante de los impuestos y si todas las entradas de fondos se desti nan a reintegrar el costo depreciable total.

Para algunos inversionistas, éste es el único criterio, justificándose en la demasiada incertidumbre del futuro y - limitándose a períodos cortos, de modo que después de recu- perar su inversión toda ganancia les represente una ganga.

El criterio del período de devolución de los fondos, -

según la definición de dicho período, adolece de algunas deficiencias: no se especifican coeficientes de devolución para el caso de que el proyecto gane utilidades imponibles -- desde un principio. Sin embargo, el analista financiero podrá estimar tales coeficientes de modo que se establezcan -- sobre bases más realistas. Pero la mayor debilidad del criterio consiste en que se omite la consideración de la duración de la capacidad lucrativa prevista. Esta omisión nos -- lleva a considerar que en la toma de la decisión final de -- realizar o no determinada inversión, no ha de influir únicamente el criterio del período de devolución de los fondos, aunque tampoco debe dejarse de lado tal criterio, puesto -- que un rápido reintegro de los fondos invertidos podrá permitir nuevas inversiones y consecuentemente tener una nueva fuente de utilidades mientras continúa operando el proyecto original. Parece que el criterio del período de devolución de los fondos debe establecer sobre bases reales y como un complemento del siguiente criterio.

3) Criterio del tipo de rendimiento sobre la inversión

Este criterio se refiere al tipo de rendimiento deseable de un proyecto de inversión. Cuando se calcula el tipo de rendimiento deseable, se hace con el objeto de comparar los diversos proyectos. Se puede emplear para el cálculo el método aproximado, el cual da una cifra de tipo medio de -- rendimiento y que resulta suficiente para muchos proyectos, pero que es inadecuado cuanto existe algún competidor próxi

mo con otro proyecto o cuando el tipo de rendimiento indicado esté cercano a un tipo de criterio de corte de operaciones o cuando el patrón de entradas y salidas de efectivo es irregular de año en año. En estos casos debe efectuarse el uso de cifras ajustadas por razón del tiempo. El método aproximado desecha la importancia de la fecha en que se recibirán las utilidades del proyecto, es decir, que igual valor tiene cualquier cantidad de dinero, ya sea que entre o que salga, en cualquier año. Así, el tipo de rendimiento medio se obtiene por:

$$\frac{\text{utilidad neta media por año}}{\text{inversión media por año}}$$

Las operaciones y los criterios contables para la utilización del índice de rendimiento medio anual podrían tener diferencias entre unos y otros autores, ya que algunos sugerirían que el denominador de la fracción sea la inversión bruta y no la inversión media. Sin embargo, parece preferible promediar el activo depreciable en la forma propuesta. Si dos proyectos prometen un mismo tipo de rendimiento después de los impuestos, se debe preferir generalmente --- aquel que reintegrará más rápidamente los fondos para poder emplearlos en otros proyectos.

El tipo de rendimiento que promete un proyecto se usa también para compararlo con el criterio financiero o punto de corte de las operaciones de inversión de la empresa. Por ejemplo, si la empresa insiste en que los proyectos rindan el 12% después de los impuestos, todo proyecto que rinda me

nos no podrá ser aceptado.

Es muy importante realizar la selección del tipo de -- corte de las operaciones de inversión; el más popular de -- los criterios para seleccionar dicho tipo es el que refleja el nivel histórico de productividad del negocio. Para los -- inversionistas y para los directores de la empresa es satis-- factorio que las utilidades provenientes de los nuevos pro-- yectos tiendan a estabilizarse o crecer en el futuro. Se em-- plean varias razones financieras, como las siguientes:

$$\frac{\text{utilidades}}{\text{activo total bruto}}$$

$$\frac{\text{utilidades}}{\text{activo total ajustado}}$$

$$\frac{\text{utilidades}}{\text{ventas netas}}$$

La segunda de las razones se refiere al activo total -- ajustado al valor de reemplazo.

El activo neto se puede determinar deduciendo del acti-- vo total el activo corriente y cualquier otro activo intan-- gible. De esa manera, el activo neto es igual a la capitali-- zación de la empresa. Por ello, la capitalización o el ren-- dimiento sobre el capital invertido se expresa como la ra-- zón de las utilidades del activo neto.

4) Criterio del costo del capital

Según este criterio, el cual se fundamenta en el análi-- sis marginal de la teoría económica, los proyectos deben -- aceptarse siempre que prometan un tipo de rendimiento que --

exceda del costo de financiación.

El cálculo del costo del capital es complejo, debido a que exige calcular el costo de la combinación de diversas formas del capital.

Si el tipo de rendimiento esperado sobre las nuevas -- oportunidades de inversión está representado por un tanto -- por ciento anual después de los impuestos, pero antes de -- los costos de financiación, el costo del capital debe expresarse a base de lo que representa después de los impuestos.

Se requiere hacer una tabla de las necesidades de fondos relacionando todas las emisiones de valores posible según su costo creciente (análisis de oferta y demanda). Es -- decir, según el costo de los bonos, de las acciones preferidas y de las acciones comunes. Además, se deben incluir los fondos generados internamente por las operaciones de la empresa, midiendo su costo por comparación con las alternativas de ganancias al usar estos fondos fuera de la empresa.

Dado que los valores de más bajo costo están representados por los bonos, deben además considerarse otros factores, como el riesgo de cada tipo de financiación, para evitar el uso máximo de los bonos o de otros tipos de valores basándose únicamente en su costo.

Si el negocio tiene un equilibrio satisfactorio entre sus valores, la posibilidad de contraer una deuda nueva debe considerar la perspectiva de que después se logrará una nueva participación de capital (proveniente de ganancias de reinversiones por ejemplo) para restaurar y mantener dicho

equilibrio. El análisis de los costos de los valores debe -
considerar el adecuado equilibrio entre las utilidades, el
riesgo y el control de la compañía y de los accionistas.

CAPITULO II

ANTECEDENTES HISTORICOS DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION DEL DEPARTAMENTO DE SANTA ANA

1 - Antecedentes del Proceso de Industrialización

Orígenes del Departamento de Santa Ana

En 1824, la Asamblea constituyente confirió a Santa -- Ana el título de Ciudad, y el 22 de Mayo de 1835 es designa da Cabecera del Departamento. ^{1/}

El pueblo vecino de Santa Lucía es extinguido como tal y pasa a ser un barrio de Santa Ana (Acuerdo Legislativo, 8 de Mayo de 1854). Al aumentar el vecindario con la anexión del pueblo de Santa Lucía mediante decreto, los terrenos de dicho pueblo pasan a formar parte de la Municipalidad de -- Santa Ana, de los cuales dispone ésta y distribuye diez caballerías para uso de los indígenas a fin de que con los -- productos que obtengan de su explotación ayuden a la repara ción de la iglesia.

Mediante posteriores decretos se acuerdan las anexo-- nes de otros pueblos vecinos, como Santa Bárbara y San Juan, quedando éstos incorporados como barrios de la Cabecera De-- partamental.

^{1/} En esa época el Departamento de Santa Ana comprendía lo que en la actualidad es la Zona Occidental del país.

El Desarrollo de la Industria en el Departamento de Santa Ana

A fines del siglo pasado llegó al país un grupo de extranjeros, radicándose algunos de ellos en el Departamento de Santa Ana. Al asentarse en dicho lugar comienzan a manifestar el objetivo de su viaje, que se refleja en un acentuado espíritu de empresa. Aproximadamente por el año 1885 aparece la fábrica "El Laberinto", que produce jabón y velas. Dicha fábrica estaba situada en el cantón "El Zapote Injerto", al norte de Santa Ana, y fue creada con capital de origen español. La mayor parte de los medios de producción de ambos artículos fue traída de España (hornos, calderas, moldes, etc.); los menos complicados y de más bajo costo fueron elaborados en el país. Los productos finales eran empacados en cajas de madera hechas también en la misma fábrica. En la elaboración de los productos empleaban, como materias primas, yacimientos calíceros traídos de los Ausoles de Ahuachapán, parafina, manteca, sebo, madera, colorantes, etc. Para la distribución del producto empleaban carretones o vagones tirados por caballos o mulos. La mano de obra utilizada estaba constituida por obreros y peones criollos, así como por negros traídos especialmente de Omoa (Sierra de Honduras). Dentro de los organizadores o dirigentes de la firma había técnicos extranjeros, así como personal capacitado de origen nacional. Compitiendo con esa firma se crea en Santa Ana la fábrica de jabones y velas "Davidson" (Calle José - Mariano Méndez y Avenida Independencia); también en Santa To

cla estaba la fábrica de jabones y velas "La Favorita". En la rama industrial de la porcelana, bajo la dirección de extranjeros de procedencia alemana, se procesaban utensilios para el hogar (ollas, huacales, cacerolas, tazas, etc.) en la fábrica denominada "La China", cuyo nombre obedece a la clase de productos elaborados en la misma; se considera que su apogeo ocurrió por el año 1890. También en esa misma época cobra importancia la fábrica de tinta para marcar sacos de henequén, marcas que diferenciaban a las grandes fincas de café y a los diferentes beneficios que lo procesaban.

"La Compañía Constructora de Occidente" fue una empresa organizada por elementos que dieron gran impulso al desarrollo industrial de Santa Ana; entre sus organizadores se encontraban los que dirigieron y participaron en la construcción de las siguientes obras: Teatro Nacional, Cuartel de la Segunda Brigada de Infantería, Escuela de Artes y Oficios, Palacio Municipal, Casino Militar, Hospital San Juan de Dios, etc.

Uno de los talleres también importantes de la época, - llamado "Los Angeles" fue dirigido por ex-miembros de la -- Compañía Constructora, la cual había sido disuelta anteriormente. En el taller "Los Angeles" se fabricaban algibes o - tanques de captación, que anteriormente eran importados únicamente por los hacendados y que al ser fabricados en dicho taller pudieron ser también adquiridos por colonos y campesinos del lugar.

La industria periodística desempeña un papel importan-

te en el proceso de desarrollo histórico de Santa Ana, surgiendo por la década de los años 50 del siglo pasado, con las primeras imprentas de la localidad, y desarrollándose posteriormente una diversidad de rotativos, asignándoles diferentes nombres de acuerdo a las motivaciones o circunstancias de la época.

Santa Ana contaba en 1888 con algunos servicios de infraestructura, tales como teléfonos, telégrafos y servicio postal. Para 1920 Santa Ana contaba aproximadamente con 500 aparatos telefónicos conectados con dos sucursales que fueron las de El Carmen y San Rafael.

Entre los años de 1928 a 1930, Santa Ana contaba con servicios ferroviarios, que unían los pueblos de Santa Ana y Metapán, desarrollándose una creciente actividad comercial e industrial. Esta actividad se complementaba con los servicios de cambio, ahorro y préstamo del Banco Agrícola - Comercial, el cual fue absorbido posteriormente por el Banco Central de Reserva.

En 1892 se abolió el antiguo sistema de alumbrado de gas y se implantó el sistema eléctrico, estableciéndose así la primera planta hidroeléctrica en el cantón Cutumay Camones, aprovechando el caudal de los ríos Concagua y Apanchacal. Antes de que se constituyera la compañía de luz eléctrica de Santa Ana, conocida como CLESA, existió una pequeña empresa de energía eléctrica movida a base de vapor, empleando como combustible leña y carbón; ésta se encontraba en el lugar denominado "El Molinito". Esta planta fue elimi

nada del mercado por la competencia de la nueva planta hidroeléctrica CLESA, la cual cobró importancia, acelerando la actividad comercial e industrial del Departamento de Santa Ana. Anexa a las instalaciones de la CLESA aparece la -- primera fábrica de hielo, aproximadamente entre la primera y segunda década del presente siglo, época en que se desconocían los aparatos de refrigeración, creándose por tal motivo un sistema de refrigeración que consistió en la confección de cajas de madera forradas de lámina para mantener el hielo y conservar los alimentos.

Por el año 1906 se creó la fábrica de cervezas y aguas gaseosas denominada "La Constancia", ubicada en el barrio -- Santa Cruz; posteriormente funcionó otra cervecería denominada "La Polar, S.A.", la cual fue absorbida por "La Cons-tancia".

Al iniciar "La Constancia" sus operaciones de procesamiento contaba con maquinaria que se consideraba como la -- más moderna para la época; dicha maquinaria fue importada -- de Alemania y de Bélgica, y es importante reconocer que va-rios de los instrumentos de producción empleados fueron ela-borados en el taller "Cuestas" de la localidad.

Entre los organizadores y dirigentes que operaban en -- la cervecería La Constancia, se encontraban algunos técni-cos alemanes; además se contaba con 50 trabajadores direc-tos. La distribución del producto en la ciudad se hacía en carretas y carretones de tracción animal; en los pueblos cu-yas vías no eran de fácil acceso, la distribución se hacía

en lomo de bestias. Para hacer llegar el producto a las ciudades de San Salvador, Sonsonate, Ahuachapán, Metapán, etc., se utilizaban los vagones del ferrocarril. El producto se protegía en bolsas confeccionadas de tule y éstas se empaban en sacos de henequén, los cuales constituían los llamados fardos, que equivalían a 6 docenas de cervezas.

Los productos que se elaboraban y consumían en la época fueron la Cerveza Pilsener y la Malta, adquiriendo prestigio por su calidad, de tal manera que en una publicación del rotativo "Diario de Occidente", de fecha 31 de Marzo de 1925, aparecía el anuncio en el cual se ponía a la orden la docena de cerveza por \$ 4.00 (sin envase), pudiendo hacer los pedidos al teléfono 119.

En relación a las retribuciones que se asignaban en -- "La Constancia" a los técnicos extranjeros radicados, éstas eran de acuerdo a las reglas de la libre contratación. Los peones o mozos recibían un salario inferior a \$ 0.80, y los obreros devengaban de \$ 1.00 a \$ 2.00 al día. Los salarios en promedio eran similares a los que se pagaban durante la época en las demás fábricas y talleres. La jornada de trabajo oscilaba entre 10 y 12 horas diarias, teniendo vacacio--nes, sin remuneración, únicamente determinados días del año. La jornada semanal finalizaba los sábados a las 12 horas y solamente se remuneraban las horas trabajadas. Parte de la materia prima que se utilizaba para la elaboración de la -- cerveza era importada (avena, cebada, trigo); además se importaban esencias para la producción de gaseosas.

De la fusión en 1935 de "La Constancia" y "La Polar", nació "La Constancia, S.A." que se trasladó posteriormente a San Salvador, empleando métodos y procedimientos más técnicos y mejor maquinaria.

Con el traslado a la capital, la empresa logró llevar a cabo una mejor administración y distribución del producto en todo el país. Lo más importante que la fábrica obtuvo -- fue la reducción de los costos de producción, ya que el precio de la energía eléctrica insumida era menor en San Salvador que en Santa Ana.

Es probable que otras empresas situadas en Santa Ana -- se hayan trasladado a San Salvador por el mismo motivo. En la primera década de este siglo se fundó en Santa Ana la fábrica de gaseosas llamada "La Americana", en donde se producía la bebida principal llamada "Ginger" y además de otros sabores, tales como naranja fresa, piña, etc.

En dicha fábrica laboraban 12 obreros para operar 3 máquinas que habían sido importadas de Alemania. Otra fábrica de gaseosas de esa misma época fue "La Cascada", cuyo propietario era de nacionalidad cubana. En esa fábrica el producto recibió el apelativo de "chibolas", debido al sistema de abrir el envase. Otras fábricas de gaseosas que participaron en la competencia de la época fueron: "La Estrella" y "El Manantial".

Debido a que "La Constancia, S.A." tenía un sistema intensivo de propaganda y mejores técnicas de producción, las demás fábricas de gaseosas quebraron.

También es importante mencionar que en esa época operaba una fábrica privada de aguardiente y alcohol. Dicha fábrica contaba con la participación directa de 30 obreros; - para la elaboración del producto empleaban materia prima nacional (miel de purga, anís, maicillo, caña de azúcar). La fábrica de aguardiente debía de entregar su producto a la Administración de Rentas para su debido control, distribución y consumo. El 26 de Enero de 1926 fue fundada la fábrica de cueros "Tenería El Búfalo". Inicialmente en "El Búfalo", el proceso de quitar pelo, descarnar y lavar era manual. Posteriormente se adquirió una máquina, traída de Alemania, exclusiva para desvastar. Poco después, de acuerdo a las exigencias de la demanda de cueros, continuó la importación de maquinaria. En la actualidad la empresa cuenta con maquinaria nueva de acuerdo a los adelantos de la técnica.

La empresa se inició produciendo únicamente suela, que coloreaban con otros tintes naturales. Cuando la fábrica entró en el período de tecnificación, se sustituyeron los procedimientos de colorantes por los de sales minerales (óxido de cromo) bajo el asesoramiento de técnicos alemanes. La producción se amplió con el curtido de cueros de cerdo, produciendo badanas. A principios de 1939, la B.A.S.F., firma alemana, ofrecía asistencia técnica a la empresa, tanto para mejorar la calidad y la aplicación de procedimientos como para adiestrar al personal. El personal con que contaba la empresa en sus inicios era de 10 a 12 obreros. En la actualidad se emplean más de 120 personas. El salario devenga

do por los obreros en los primeros años de la empresa oscilaba entre \$ 0.80 y \$ 1.50 diarios. La jornada de trabajo era de 7 a 12 m. y de 1 a 5 p.m., incluyendo la mañana de los sábados. Otra empresa que apareció a principios del presente siglo fue la fábrica "Cosmos", que inicialmente se dedicaba a elaborar productos de hule, suelas y tacones y a la reparación de llantas y carga de baterías. Posteriormente la "Cosmos" fue abastecida casi totalmente por "El Búfalo". La fábrica de calzado "Cosmos" amplió su nivel de producción fabricando zapato vulcanizado. Para la elaboración del producto importaron de Estados Unidos un autoclave y un compresor para vulcanizar. El volumen de producción se consideraba de 75 a 80 pares diarios y se empacaban en bolsas de papel manila que se elaboraban en la misma fábrica; algunas materias primas (mezcla de varios ingredientes) se importaban de España. Los salarios que la firma pagaba en sus orígenes eran de \$ 0.11 por hora para el trabajador directo.

Existió también la fábrica de dulces "La Esperanza" establecida entre 1892 y 1894, utilizando como medios de trabajo grandes peroles, mesas amplias, paletas, cuchillos, cocina de leña, etc. El personal que laboraba al iniciarse dicha fábrica era de 5 a 6 obreros además de 3 miembros de la familia propietaria. Además, existió la fábrica de tejidos de punto "El Atleta", fundada entre 1938 y 1939, cuyo propietario era de procedencia palestina. La materia prima era nacional (hilo de algodón) y los demás medios de producción eran básicamente importados. El número de obreros que labo-

rabán ora de 10 a 12. La fábrica se trasladó a San Salvador motivada por el costo de la energía eléctrica y en busca de un mercado más amplio. También apareció hace aproximadamente 20 años, una fábrica de abono orgánico, cuyos propietarios prestaron sus servicios de tren de asco a la municipalidad santaneca, obteniendo oficialmente una retribución -- por tales servicios, y utilizaban la basura recolectada como materia prima para la elaboración de su producto. Para el procesamiento de dicho producto utilizaban maquinaria -- que habían importado de Alemania. Mantenían una ocupación -- de 80 a 100 obreros, pero su producto fue decayendo por la introducción de abonos extranjeros, de los que se realizó -- una propaganda sistemática y que tenían precios más bajos, originándose la paralización de labores de dicha empresa.

En 1946 se creó, con telares de madera, una pequeña fábrica de colchas y cubrecamas estampados, de algodón y seda. En la década de 1920 a 1930 aparecieron en el Departamento de Santa Ana otras fábricas de instrumentos de cuerda, de -- fideos y pastas alimenticias, de café molido, chocolate, puros, hormas para calzado, ladrillos y tubos, cohetes, pinturas y pegamentos, maicena, etc.

2 - Breve Monografía del Departamento

El Departamento de Santa Ana, cuenta con una extensión geográfica de 1.819 Km², situada en la zona occidental del país, con una población total de 332.928 habitantes y una -- población económicamente activa de 228.886 habs. (según cen

so nacional de 1971). El Departamento de Santa Ana limita - con lugares fronterizos, al norte con los departamentos de Chiquimula (República de Guatemala) y Chalatenango; al sur, con Sonsonate; al este, con La Libertad y Chalatenango; al oeste, con Ahuachapán y el Departamento de Jutiapa (República de Guatemala). Dentro de su infraestructura más o menos desarrollada cuenta con los servicios de energía eléctrica, agua, telecomunicaciones y sus carreteras pavimentadas, urbano e interurbanos que le permiten el acceso que conectan directamente con las aduanas fronterizas entre Guatemala y El Salvador (San Cristóbal y Anguiatú en el Departamento de Santa Ana), El Jobo y La Hachadura en el Departamento de -- Ahuachapán. Además sus excelentes carreteras le permiten ponerse en contacto con todos los países del mundo, ya que -- tiene fácil acceso a los puertos de Acajutla, en el Pacífico y Matías de Gálvez en el Océano Atlántico en Guatemala, evitándose el paso por el Canal de Panamá.

La ciudad de Santa Ana se encuentra a 625 metros sobre el nivel del mar, su proximidad a la ciudad de San Salvador y demás capitales de Centro América la colocan en situación ventajosa al intercambio de materias primas y productos terminados. La ciudad de Santa Ana dista: a la ciudad capital de Guatemala 213 Kms.; al Puerto de Acajutla, 103 Kms.; a -- San Salvador 65 Kms.; a Tegucigalpa, República de Honduras 411 Kms.; a Managua, República de Nicaragua 647 Kms.; a San José, capital de Costa Rica 1.10^h Kms.; a Panamá 1930 Kms.

Datos Climatológicos

Temperatura Máxima	30°C
Temperatura Mínima	17°C
Humedad relativa media del aire. .	72%
Humedad relativa mínima del aire .	13%
Presión Atmosférica	697.6 mm. 6 930 milibares
Cantidad anual de lluvia:	
Máxima	2521 mm.
Mínima	1415 mm.

Orografía

El Departamento de Santa Ana cuenta con tres sistemas montañosos: al norte la Sierra Alotepoque-Metapán, abundante en yacimientos calíceros; en la parte central de la Sierra Mita-Comecayo y al sur la Sierra Apaneca-Ilamatepec, todas con exhuberante vegetación aprovechándose al máximo para las grandes plantaciones de café y lo que permite mantener una red de ríos que riegan el departamento y hace posible la humedad de sus suelos; entre sus principales ríos: - el paso del Río Lempa y sus afluentes, Río Taxis, Tahuilapa, El Rosario, San Miguel y Suquiapa, así como el sistema hidrográfico del Lago de Güija: Angue, Guajoyo, Cusmapa, El Desagüe, lugar donde se encuentra la Presa Hidroeléctrica - "El Guajoyo" y además sus aguas regulan la Presa "5 de Noviembre" en la época seca.

El Lago de Güija fronterizo entre Guatemala y El Salvador, a 30 kilómetros al norte de la ciudad de Santa Ana, --

carretera pavimentada, el lago tiene aproximadamente una ex tensión de 44 kilómetros cuadrados.

El Lago de Contoneque con una extensión de 26 kilóme-- tros cuadrados, unido con magnífica carretera entre Santa - Ana y San Salvador.

Las lagunas de Metapán 3.1 Km²., de Cuscachapa 2.2 Km².

Santa Ana es el centro de una de las regiones cafetale-- ras de mayor importancia en el país, cuenta con 15 benefi-- cios y 7 despulpadoras y trillas de café; las actividades - agrícolas, comerciales e industriales se vienen desarrollan-- do mediante los servicios que presta un sistema financiero, mediante importantes agencias bancarias, instituciones de - crédito y organizaciones auxiliares que permiten un mejor - aprovechamiento de los recursos crediticios y financieros - en la ciudad de Santa Ana.

Agencias Bancarias

Banco Central de Reserva de El Salvador

Banco Agrícola Comercial de El Salvador

Banco Capitalizador

Banco de Comercio de El Salvador

Banco de Crédito Popular

Banco de Fomento Agropecuario

Banco de Londres y Montreal

Banco Hipotecario de El Salvador

Banco Salvadoreño

Banco Cuscatlán

Entre las instituciones auxiliares que permiten el aprovechamiento de recursos financieros y crediticios se encuentran:

- Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE)
- Corporación y Desarrollo Integral de Santa Ana (CODEISA)
- Crédito Inmobiliario, S.A. (CREDISA)
- Asociación de Ahorro y Préstamo (CASA)
- Ahorros Metropolitanos, S.A. (AHOMROMET, S.A.)
- Caja de Crédito Rural
- Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito de Santa Ana de Responsabilidad Limitada (ACASA de R.L.)
- Cooperativa de Ahorro y Préstamo Sihuatchuacán.

Educación

En cuanto al aspecto educacional, Santa Ana cuenta con todos los niveles desde Kindergarten, Educación Básica (1º a 9º Grados), Bachillerato en Comercio, Académico e Industrial, además el Centro Universitario de Occidente.

Salud

Santa Ana cuenta con varios hospitales y clínicas asistenciales, laboratorios con equipos modernos, Instituto Salvadoreño del Seguro Social; cuenta con varias asociaciones de Servicio Social.

CAPITULO III

ANALISIS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO

La información sobre las empresas estudiadas se reco--
lectó en base a preguntas con una sola respuesta o alterna--
tiva y de varias respuestas o alternativas.

1 - Selección de una sola alternativa

Para presentar la información recogida en base a pre--
guntas con una sola respuesta o alternativa, se puede utili--
zar distintos ordenamientos, pero se prefirió presentar en
primer lugar: la información general sobre la empresa, pa--
sando luego a la información específica sobre aspectos rela--
cionados con la decisión de invertir.

a) Aspectos generales

EDAD DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DEL DEPARTAMENTO DE SANTA ANA

Cuadro Nº 1

Empresas	Menos de 1 año	De 1 a menos de 5 años	De 5 a menos de 10 años	De 10 a más años	Totales
Pequeña	2	6	11	17	36
%	5.56	16.67	30.55	47.22	100.00
Grande	-	3	1	8	12
%	-	25.00	8.33	66.67	100.00

Relacionando el tamaño de las empresas industriales -- con la edad de las mismas se observa lo siguiente: la mayoría (47%) de las empresas pequeñas tienen 10 ó más años de edad y el 78% de las mismas tienen 5 ó más años. El mismo fenómeno se observa en las empresas grandes, ya que el 67% de ellas tiene 10 años o más de haberse creado. La causa de esto posiblemente sea el desarrollo industrial observado en la década de los 60 al amparo del Mercado Común Centroamericano.

ASESORIA TECNICA INICIAL

Cuadro Nº 2

Empresa	Recibieron asesoría técnica inicial.							
	SI	%	NO	%	ARST.	%	TOTALES	
Pequeña	7	19.44	29	80.56	-	-	36	100%
Grande	7	58.33	5	41.67	-	-	12	100%
Totales	14		34		-	-	48	

La pequeña empresa normalmente no recibe asesoría técnica en Santa Ana. Solamente el 19% de las mismas recibió este servicio, en comparación con las empresas grandes, en que el 58% recibió asesoría técnica inicial. Es probable -- que esta situación se explique por la capacidad económica -- de las empresas que pueden costear la asesoría técnica y -- por el monto de capital que se arriesga, así como el grado de poder que tienen para conseguir este servicio en forma gratuita de parte de los organismos oficiales.

En términos relativos se puede afirmar que aproximadamente las tres cuartas partes del universo censado reflejan el empirismo en que se ha originado el sector industrial de Santa Ana. Las causas podríamos encontrarlas en las limitaciones de factores productivos (especialmente capital), así como en la ausencia de perspectivas de seguridad y confianza, es decir, sin realizar provisiones acerca del futuro si no que haciendo énfasis en las relaciones inmediatas que la misma experiencia va planteando o descubriendo, y evadiendo fracasos por medios intuitivos. Se comprobó además que las 7 empresas pequeñas que recibieron asesoramiento inicial -- son relativamente recién creadas.

ASESORIA TECNICA PARA CALCULAR UTILIDADES

Cuadro Nº 3

Empresa	Consultan a técnicos para calcular las utilidades esperadas de la inversión en maquinaria.						
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES
Pequeña	7	19.44	27	75.00	2	5.56	36 100%
Grande	10	83.33	2	16.67	-	-	12 100%
Totales	17		29		2		48

El 75% de las pequeñas empresas manifestó que, cuando han realizado inversiones en maquinaria, no han utilizado -- los servicios profesionales de un técnico para calcular las utilidades que espera obtener de esas inversiones. Se supone que ese hecho obedece al empirismo en que se desarrolla la mayoría de la pequeña empresa; también es posible que la

misma imite a otras empresas similares o que el capital de operación no le permita contratar asesores profesionales en este campo o que no tengan acceso a las instituciones gubernamentales que debían prestar ese servicio.

Lo contrario ocurre con la gran empresa, en la que un 83.33% de las mismas se aseguran de proveer las utilidades - que obtendrían con la adquisición de nueva maquinaria, a través de la consulta a técnicos en la materia.

CAPACIDAD INSTALADA

Cuadro N° 4

Empresa	Tienen maquinaria suficiente de acuerdo con la demanda del producto.							
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES	
Pequeña	24	66.67	12	33.33	-	-	36	100%
Grande	9	75.00	3	25.00	-	-	12	100%
Totales	33		15				48	

Para investigar si existe equilibrio entre la oferta y la demanda se planteó la pregunta sobre si consideraban - que la maquinaria que actualmente poseen les es suficiente para cubrir la demanda del producto..

En el 66.67% de las empresas pequeñas se considera que la capacidad instalada está de acuerdo a las exigencias de la demanda del producto en el mercado. De igual manera se - manifestó en un 75% de las empresas grandes. Sin embargo, - el complemento porcentual tanto lo la pequeña empresa como de la grande sí expresaron la necesidad de adquirir más ma-

quinaria para ampliar las plantas y hacer frente a las exigencias de la demanda. Las ampliaciones que se proyectan, - principalmente en las pequeñas empresas, estarán sujetas al regimen de incentivos a que se sometan. Es probable que los proyectos de ampliación basados en las necesidades de los - demandantes del producto estén relacionados con el mismo de sarrollo de las empresas, con la clase de producto y con la localización de las empresas.

EXISTENCIA DE MATERIA PRIMA

Cuadro Nº 5

Empresa	Consideran que existe escasez de materia prima.						
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES
Pequeña	22	61.11	14	36.89	-	-	36 100%
Grande	5	41.67	7	58.33	-	-	12 100%
Totales	27		21				48

De acuerdo a los resultados presentes, se aprecia que en el 61.11% de las pequeñas empresas industriales manifiesta que existe dificultad para obtener materia prima para elaborar sus productos, lo que necesariamente implica la -- existencia de restricciones en la oferta de bienes elaborados por dichas empresas; por otra parte, esa escasez de materia prima incide en la elevación de los costos de producción.

En cambio, en las grandes empresas se observa que el - 58.33% del total no encuentra dificultades en la adquisi---

ción de materias primas. Posiblemente ello se debe a que estas empresas poseen contratos con los proveedores, expresados en grandes cantidades de productos primarios, con lo cual tienen la posibilidad de mantener el volumen necesario de producción.

Es lógico concluir que estas empresas resultan favorecidas por su capital de operaciones y por las facilidades de crédito que les ofrecen sus proveedores.

INSTALACIONES FISICAS

Cuadro Nº 6

Empresa	Consideran adecuado el local que ocupa la empresa.							
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES	
Pequeña	25	69.94	10	27.78	1	2.78	36	100%
Grande	9	75.00	3	25.00	-	-	12	100%
Totales	34		13		1		48	

Al considerar los resultados obtenidos pudimos apreciar que un mayor porcentaje (69.94% de la pequeña empresa y 75.00% de la grande) considera adecuado el local que actualmente ocupan las empresas.

En las pequeñas posiblemente se deba a su magnitud, por ser empresas jóvenes que no necesitan incrementar la capacidad instalada.

Por otra parte, existe alguna satisfacción entre los pequeños empresarios con algunos de los servicios de infraestructura. Además podemos también apreciar que existe un -

porcentaje regular (27.78%) para la pequeña, y (25%) para la grande, donde se desearía mejorar el local o adquirir otro con mejores condiciones, a fin de que éste se adecúe a las necesidades de la empresa.

INFRAESTRUCTURA

Cuadro Nº 7

Empresa	Están satisfechos con los servicios de infraestructura económica						
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES
Pequeña	22	61.11	14	38.89	-	-	36 100%
Grande	3	25.00	9	75.00	-	-	12 100%
Totales	25		23				48

Al explorar en la pequeña empresa sobre la satisfacción que brindan "en general" los servicios de agua, energía eléctrica, teléfonos, correos y transportes se puede apreciar que un (61.11%) están satisfechos con tales servicios.

En el caso de las empresas grandes, sólo el 25% estaba satisfecho "en general" con los servicios mencionados. La explicación de esta situación, radica en que para la pequeña empresa la incidencia de la infraestructura es menor que en el caso de las grandes. Por ejemplo, la mayoría de la pequeña empresa no utiliza servicios de teléfono privado, no requiere de instalaciones especiales para el servicio de agua, ya que utiliza las instalaciones del servicio común, el tipo de maquinaria que utiliza no sufre daños graves ar-

te las variaciones de voltaje del servicio eléctrico.

El descontento manifestado no obedece al total de servicios, entre los cuales hay unos de mayor prioridad para el desarrollo de las mismas actividades productivas, tales como los servicios de teléfonos, servicios de agua y energía eléctrica; es en este último donde la frecuencia negativa - se ha manifestado a la observación categórica de los empresarios de tales servicios (interrupciones frecuentes, irregularidad en el voltaje, tarifas altas, etc...)

LOCALIZACION DE LA EMPRESA

Cuadro Nº 8

Empresa	Consideran que aumentarían sus utilidades al trasladar la empresa a otro lugar del departamento.						
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES
Pequeña	3	8.33	33	91.67	-	-	36 100%
Grande	1	8.33	11	91.67	-	-	12 100%
Totales	4		44				48

Se puede observar en los resultados obtenidos que, por mera coincidencia el 91.67% tanto en la pequeña empresa como en la grande, hay un rechazo a movilizar las empresas -- del lugar geográfico en que se encuentran, esto podría interpretarse en el sentido de que la actual localización es compatible con el género de sus mercados y que cuentan con la infraestructura necesaria, pero desgraciadamente los informantes no respondieron a la pregunta de por qué prefe---

rían la localización actual.

MEJORAMIENTO DE LA EMPRESA

Cuadro No 9

Empresa	Observan procedimientos utilizados por otras empresas, que pudieran servir para mejorar la propia.						
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES
Pequeña	23	63.89	10	27.78	3	8.33	36 100%
Grande	10	83.33	2	16.67	-	-	12 100%
Totales	33		12		3		48

Es lógico suponer que, siempre que exista la oportunidad, los empresarios observarán detenidamente en otras empresas afines (competidoras) algunas medidas, formas, métodos o procedimientos que podrían aplicarse en la empresa a su cargo, a fin de lograr los objetivos propuestos.

En las empresas pequeñas se comprobó que un 63.89% de ellas llevan a cabo esas observaciones.

También se pudo apreciar un elevado porcentaje - - - - (83.33%) de las grandes empresas que consideran oportuno -- aprovechar las experiencias adquiridas en otras empresas, - en lo referente a las técnicas de producción, los métodos - de selección de personal y otras medidas que podrían apli-- carse para el mejoramiento de la propia empresa.

UTILIZACION DE SERVICIOS TECNICOS ADMINISTRATIVOS

Cuadro Nº 10

Empresa	Considera necesario contratar los servicios técnicos para dirigir y administrar la empresa.						
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES
Pequeña	13	36.11	22	61.11	1	2.78	36 100%
Grande	9	75.00	3	25.00	-	-	12 100%
Totales	22		25		1		48

De acuerdo a los resultados obtenidos, para un 61.11% de pequeñas empresas no es necesario contratar los servicios técnicos para administrar y dirigir la empresa, pues - dada la magnitud de las mismas, el propietario posiblemente se considera suficientemente capaz para seguirla dirigiendo, y un poco receloso y egoísta, prefiere controlar él mismo - su producción y considera que nadie lo podrá hacer mejor -- que él, ya que arriesga su propio capital y prestigio; por otra parte, posiblemente considera que al contratar los ser vicios técnico-administrativos vendría solamente a aumentar sus costos y por tanto, a disminuir sus utilidades.

En cambio en la empresa grande, para su mejor eficiencia, se prefiere que alguien mejor capacitado la dirija téc nicamente, y ya no en base del empirismo, de tal manera que tenemos en el reflejo de los datos que en un 75% se afirma la conveniencia de hacer mucho más productiva la empresa, - mediante la aplicación técnica de alguien especializado.

Asimismo, la propia magnitud de la empresa no le perm

tiaría al propietario dirigiéndola con procedimientos empíricos para lograr los rendimientos deseados.

IMPUESTOS

Cuadro No. 11.

Empresa.	Calificación Empresarial de los impuestos que pagan las empresas.								
	Bajos	%	Adecua- dos	%	Al- tos	%	Abs- ten- cion	%	Tota- les
Pequeña	-	-	8	22.22	28	77.78	-	-	36
Grande	-	-	-	-	12	100	-	-	12
Totales	-	-	8	-	40	-	-	-	48

Los pequeños empresarios, en un 77.78% consideran elevados los impuestos que pagan sus empresas. Tales empresas poseen limitaciones en su capacidad de inversión, y los impuestos vienen a restringir aún más dicha capacidad, ya que reducen las posibilidades de reinversión de sus beneficios. El 22.22% restantes los considera adecuados; es posible que tal consideración se deba a que éstas se encuentran gozando de algún tipo de exenciones o de beneficios fiscales.

En la empresa grande, la totalidad de empresarios considera que los impuestos son altos.

INTERVENCIÓN DEL SECTOR PÚBLICO

Cuadro Nº 12

Empresa	Consideran que instituciones del Gobierno obstaculizan el desarrollo de su industria.						
	SI	%	NO	%	AEST.	%	TOTALES
Pequeña	12	50.00	17	42.22	1	2.78	100%
Grande	5	41.67	6	50.00	1	8.33	100%
Totales	23		23		2		

Podemos observar que un 50% de los pequeños empresarios manifestaron que las instituciones del Gobierno obstaculizan el desarrollo de las actividades relacionadas con la industria, así también en un 41.67% de la empresa grande se manifiesta dicha interferencia.

Al estudiar las razones dadas por esos empresarios, se afirmó que algunos representantes de instituciones gubernamentales sólo inicialmente mantienen sus proposiciones en cumplimiento de la ley; pero posteriormente son ellos mismos quienes a veces obstaculizan el proceso legal, con lo que causan serias dificultades a la actividad empresarial.

Por otra parte, existe un burocratismo exagerado que retarda las mismas actividades productivas, lo que hace elevar el costo de la producción. Además, los que manifiestan que no existe intervención o interferencia estatal, se debe a que según explicación de los mismos, los funcionarios gubernamentales cumplen fielmente con sus obligaciones.

INCENTIVOS FISCALES

Cuadro Nº 13

Empresa	Están de acuerdo con la política gubernamental de incentivos.						
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES
Pequeña	17	47.22	16	44.44	3	8.33	36 99.99%
Grande	6	50.00	6	50.00	-	-	12 100%
Totales	23		22		3		48

En lo concerniente a la pequeña empresa, el 44% manifestaron no estar de acuerdo con la política de incentivos del gobierno, posiblemente por no haber gozado de los incentivos a que tendrían derecho, ya sea por la dificultad administrativa a que se enfrentan para aprovecharlas o por desconocimiento de dicho régimen.

La mitad de las empresas grandes están de acuerdo con la política gubernamental de incentivos al sector industrial, mientras la otra mitad manifestó su desacuerdo con esa política, es probable que las que muestran desacuerdo no hayan sido incentivadas en la medida necesaria o que no estén actualmente recibiendo ningún incentivo de esta clase; las razones pueden ser múltiples pero tal vez sea el tipo de producto de esas empresas que por su naturaleza no esté considerado en el régimen de incentivos.

- 1) Aspectos relacionados directamente con la decisión de invertir

ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA

Cuestionario Nº 14

Empresa	Proyectan adquirir más maquinaria.							
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES	
Pequeña	27	75.00	9	25.00	-	-	36	100%
Grande	9	75.00	2	16.67	1	8.33	12	100%
Totales	36		11		1		48	

De acuerdo a la interrogante planteada acerca de si tenían el proyecto de ampliar la empresa mediante la compra de maquinaria, los resultados en su mayoría fueron afirmativos, tanto para la pequeña como para la empresa grande, obteniendo en ambas un 75% favorable a la adquisición de maquinaria.

El porcentaje de negación de la pequeña empresa a la adquisición de maquinaria, probablemente se deba a la poca capacidad de endeudamiento, a que son empresas relativamente jóvenes, a que ya tienen obligaciones adquiridas de crédito o sencillamente a que se ignora la existencia de incentivos fiscales y de otra índole, como la oferta de créditos de FIGAPE.

Las empresas grandes que no tienen proyectos de adquirir maquinaria, posiblemente actúan así debido a que tienen ya una edad mayor de los 10 años y trabajan con una técnica atrasada, de tal manera que una ampliación en en tales condiciones implicaría desembolsos mayores en la adquisición -

de maquinaria aun en similares condiciones tecnológicas o -- al incorporar una tecnología mejor tendría que hacer ajustes en las instalaciones existentes.

PROYECCION DE COSTOS

Cuadro Nº 15

Empresa	Cómo estiman los costos de Producción en el futuro.								
	Más Bajos	%	Iguales	%	Más Altos	%	Abst.	%	Totales
Pequeña	3	3.33	4	11.11	29	30.55	-	-	36
Grande	3	25.0			9	75.00	-	-	12
Totales	6		4		38		-	-	48

Al poner en consideración de los empresarios industriales la estimación de los costos de producción, un 30.55% de los pequeños y un 75% de los grandes empresarios afirmó que tales costos serán mayores en el futuro. Esas afirmaciones probablemente obedecen a la elevación de costos que ha causado el actual proceso inflacionario, razón por la cual los industriales creen que seguirán aumentando en el futuro, -- tanto en lo que se refiere a los insumos nacionales como de los importados.

Los 3 pequeños y 3 grandes empresarios que afirmaron -- que los costos de producción serán menores en el futuro, -- probablemente ignoran los factores que determinarían la situación real.

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Cuadro Nº 16

Empresa	Considera preferible la inversión con capital propio.							
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES	
Pequeña	28	77.78	7	19.44	1	2.78	36	100%
Grande	4	33.33	7	58.33	1	3.33	12	100%
Totales	32		14		2		48	

La pequeña empresa, dada su magnitud, se inclina en un 77.78% por realizar sus inversiones con capital propio. Algunos factores afectan al pequeño empresario para que tome esa decisión: dificultades para obtener créditos de las instituciones financieras, por no poder ofrecer las garantías exigidas, tardanza en la concesión de los préstamos, etc., y por ello caen algunas veces en el mercado paralelo de crédito, teniendo que pagar mayores tasas de interés.

Entre las empresas grandes se encontró un 33.33% de empresas que utilizan sus propios recursos para realizar sus inversiones. Es probable que dichas empresas tengan más de 10 años de estar funcionando y que procesen el producto con una capacidad instalada antigua, por lo que les resultaría complejo y antieconómico cambiar por maquinaria moderna. Pero existe un porcentaje del 58.33% de las mismas empresas - en donde manifiestan los empresarios industriales la necesidad de utilizar las facilidades relativas de créditos que ofrecen las instituciones financieras, ya que es la mejor -

manera de cubrir la cantidad de la inversión, cuya magnitud es considerable en comparación con la necesaria en la pequeña empresa industrial. Además, los empresarios que utilizan el crédito, aprovechan las ventajas, (disponibilidad de garantías, solvencias crediticias, asesoría técnica, etc.), que son adversas a los pequeños empresarios industriales.

UTILIZACION DE CREDITO

Cuadro Nº 17

Empresa	Han utilizado servicios de crédito.							
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES	
Pequeña	16	44.44	20	55.56	-	-	36	100%
Grande	9	75.00	2	16.67	1	8.33	12	100%
Totales	25		22		1		48	

De los resultados obtenidos podemos apreciar que sólo 44.44% del total de pequeñas empresas manifestó que ha utilizado los servicios de crédito de instituciones financieras para mejorar la empresa o para aumentar la producción. En cambio las empresas grandes utilizan crédito en un porcentaje mayor (75%).

El pequeño empresario, basándose en su empirismo y en su falta de confianza en el futuro, prefiere mantener su actividad productiva al margen del crédito, libre de gravámenes, y asegurarse una solvencia futura.

La mentalidad industrial y el desarrollo técnico en las empresas relativamente grandes, hace que el mayor número

ro de éstas haga uso del servicio de crédito de las institu-
ciones financieras. Es un hecho conocido que es de preferen-
cia de las empresas grandes o relativamente grandes operar
con capitales ajenos, en vez de arriesgar los propios, ya -
sea por cuestiones de seguridad, por norma o por cualquier
otra razón; la existencia de un burocratismo exagerado de -
créditos financieros en el país y la exigencia de garantía,
hace que el pequeño empresario se sienta marginado y se abs-
tenga de solicitar crédito.

Por otro lado las empresas grandes, tales como las con-
sideradas en el presente estudio, por su magnitud ejercen -
cierta influencia en el medio e incluso en las institucio-
nes financieras, que les facilitan y aseguran la obtención
de créditos. Las dos empresas grandes que no han utilizado
los servicios de crédito, son empresas que conservan los --
mismos patrones de empirismo que prefirieron operar con capi-
tal propio.

UTILIZACION DE CREDITO PARA REPONER O AMPLIAR

Cuadro Nº 18

Empresa	Han utilizado créditos para reposición o ampliación.							
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES	
Pequeña	14	38.79	22	61.11	-	-	36	100%
Grande	9	75.00	3	25.00	-	-	12	100%
Totales	23		25				48	

En relación a la utilización de préstamos en institu--

ciones financieras para renovar o ampliar la maquinaria de su establecimiento, se obtuvo un porcentaje del 61.11% de las pequeñas empresas que respondió en forma negativa. Esa respuesta puede obedecer a varias razones, entre las cuales se podrían citar:

- a) El monto de inversiones en la pequeña empresa es relativamente pequeño y prefieren el autofinanciamiento.
- b) Por considerar el costo del capital de préstamo bastante alto.
- c) Por la dificultad que presentan las instituciones financieras en la concesión de créditos.

En la empresa relativamente grande se obtuvo un resultado afirmativo en un 75 %, lo que demuestra que estas empresas han recurrido masivamente a las instituciones financieras en solicitud de créditos para reposición o ampliación - de los bienes de capital.

Debemos considerar que 3 empresas relativamente gran--des no han recurrido a préstamos, posiblemente por dedica--ción de sus empresarios a otras ramas de actividad (agricultura, comercio, etc.), por orgullo del empresario o por te--mor a la insolvencia.

PLAZO DE LOS PRÉSTAMOS

Junio 19 19

Empresa	Prefiere obtener préstamos a largo plazo							
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES	
Pequeña	22	61.11	7	19.44	7	19.44	36	100%
Grande	9	75.00	1	16.67	2	16.67	12	100%
Totales	31		8		9		48	

En la pequeña empresa el 61.11% manifestó su preferencia por los préstamos a largo plazo; mientras que la empresa grande arrojó un porcentaje mayor, que corresponde a un 75%; esto se debe a que al amortizar el monto del préstamo (capital más intereses) a largo plazo se pagan letras de menor valor, con lo cual la empresa puede cancelar el préstamo sin que su estructura financiera sienta bruscamente la escasez de capital.

Es notorio, y merece atención, el porcentaje (19.44%) correspondiente a 7 pequeñas empresas que se abstienen de contestar la pregunta planteada, pero conviene aclarar que por no tener necesidad de pedir prestado o por dedicarse -- además a otras actividades productivas, como las agrícolas, los empresarios respectivos manifiestan que nunca han utilizado los servicios de crédito.

COSTEO DEL CAPITAL DE PRESTAMO

Cuestionario No. 20

Empresa	Están satisfechos con la tasa de interés propo- niente						
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES
Pequeña	14	38.89	13	50.00	4	11.11	36 100%
Grande	9	75.00	3	25.00	-	-	12 100%
Totales	23		21		4		48

El 50% de las empresas pequeñas no está de acuerdo con el tipo de interés que cobran las instituciones financieras, considerando que éste es muy elevado y que por esa razón se ven imposibilitados de incrementar sus inversiones.

El 75% de las empresas grandes respondió que sí están de acuerdo con las tasas establecidas. Esto vendría a reafirmar la actitud de las empresas grandes, en el sentido de que prefieren arriesgar capitales ajenos. De las pequeñas empresas, el 38.89% (14 empresas) respondió que sí están de acuerdo con los tipos actuales de interés; esta cifra no es tan elevada, como en el caso de las empresas grandes, debido posiblemente a que en la mayoría de casos, la pequeña empresa considera el interés de los préstamos como una deducción de "sus utilidades", sin tomar en cuenta que con el capital a préstamo se puede obtener un mayor volumen de utilidades.

RENDIMIENTO ANUAL DE LA MAQUINARIA

Cuadro Nº 21

Empresa	Prevén el rendimiento anual de la maquinaria cuando la adquirieron.							
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES	
Pequeña	28	77.78	7	19.44	1	2.78	36	100%
Grande	12	100%	0	-	-	-	12	100%
Totales	40		7		1		48	

Basándose en la experiencia adquirida, ya sea con base científica o dentro del empirismo en que se desenvuelve, la mayoría de las empresas prevé el rendimiento anual para decidir si adquieren nuevas máquinas. Es lógico suponer que las empresas prevén ese rendimiento en su interés por alcanzar máximas ganancias. Por ello, el 77.78% de las pequeñas empresas y la totalidad de las grandes, calculan los rendimientos que anualmente obtendrían cuando compran nueva maquinaria.

Sin embargo, un 19.44% de las pequeñas empresas respondió que no efectúan previsiones de rendimiento anual cuando adquirieron nuevas máquinas. Esa situación puede deberse a la falta de experiencia de esas empresas, y posiblemente a la corta vida de la maquinaria utilizada.

TIEMPO DE RECUPERACION DEL CAPITAL

Cuadro Nº 22

Empresa	Consideran el tiempo de recuperación del capital.						
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES
Pequeña	26	72.22	10	27.78	-	-	36 100%
Grande	12	100.0	0	-	-	-	12 100%
Totales	38		10				48

Para adquirir maquinaria a fin de ampliar la capacidad instalada y consecuentemente la producción, la pequeña empresa en un elevado porcentaje (72.22%), manifestó que sí tiene en cuenta el tiempo en que recuperará el capital invertido.

En relación a las pequeñas empresas que no consideran el tiempo de recuperación del capital invertido, recordemos que algunas de estas empresas operan sin previsiones, sin aplicar nuevas formas y métodos de producción y únicamente se cifian a sus propios marcos empíricos, sin analizar detenidamente, aunque en la práctica meditan sobre la inversión realizada pero sin darle toda la importancia del caso.

Por otra parte, hay empresarios que se dedican a otras ramas de actividad, principalmente agrícolas, y descuidan el mejoramiento y el futuro de sus empresas industriales.

La empresa relativamente grande responde en un 100.00% en forma positiva, que para adquirir nueva maquinaria a fin de ampliar la capacidad instalada y lógicamente la produc-

ción, si considera el tiempo en que se recuperará el capital invertido. Es que, dada la técnica en que se desenvuelven y la aplicación de métodos financieros adecuados, es obvio que tendrán en cuenta la duración del período de recuperación de sus inversiones.

Debemos tomar en cuenta que el monto de inversiones -- que realizan las empresas grandes, está de acuerdo a su magnitud, por lo que analizan los proyectos y planes con procedimientos y métodos financieros modernos, para lograr recuperar el capital invertido en forma más adecuada y técnica.

COMPARACION DE PRADIMIENTO DE CAPITAL

Cuadro No 23

Empresa	Comparan las utilidades obtenidas de la inversión con los intereses que recibirían si prestaran el capital propio a otras personas.							
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES	
Pequeña	21	58.33	14	38.33	1	2.78	36	100%
Grande	10	83.33	2	16.67	-	-	12	100%
Totales	31		16		1		48	

En la pequeña empresa se observa que un 58.33%, que corresponde a 21 unidades productoras, afirman que realizan comparaciones entre las utilidades que esperan obtener en la empresa y los intereses que obtendrían si prestaran el dinero a instituciones financieras, con el objeto de formar una decisión entre realizar nuevas inversiones o destinar los fondos al mercado financiero.

Los resultados en las empresas relativamente grandes - muestran un porcentaje mayor (83.33%), afirmando también la conveniencia de establecer tales comparaciones para tenerlas en cuenta en los proyectos futuros. La razón de esta actitud puede deberse al gran tamaño de la inversión y a la posibilidad de disponer de personal calificado para la toma de decisiones.

AMPLIACION DE LA EMPRESA

Cuadro Nº 24

Empresa	Ampliaría la empresa ante una baja de la tasa de interés						
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES
Pequeña	29	80.56	7	19.44	-	-	36 100%
Grande	12	100.00	0	-	-	-	12 100%
Totales	41		7		-		48

Hay que hacer notar que aquí responden tanto las empresas que utilizan los servicios de préstamo de las instituciones financieras como aquellas que utilizan los mercados de crédito paralelos, siendo víctimas de la usura; una disminución en la tasa de interés sería lo ideal para ampliar la empresa asegurándose un incremento en las utilidades, -- puesto que disminuirían los costos calculados por los empresarios industriales, a consecuencia del descenso del costo por el uso del capital, es posible que se incrementarían -- los préstamos aumentando el capital de operaciones y procurando de hecho mayores oportunidades de trabajo.

Claramente se refleja el deseo de proyecciones futuras de ampliación, si tomamos en consideración los resultados - obtenidos: un 40.56% de las pequeñas empresas y el consenso de las grandes estarían dispuestas a ampliar las instalaciones en la planta como reacción ante la baja de la tasa de interés.

ESTABILIDAD POLITICA

Cuadro Nº 25

Empresa	Consideran la estabilidad política para invertir						
	SI	%	NO	%	ABST.	%	TOTALES
Pequeña	14	38.89	20	55.50	2	5.55	36 100%
Grande	10	83.33	2	16.67	-	-	12 100%
Totales	24		22		2		46

Con respecto a como influye la percepción que los empresarios tienen de las condiciones políticas prevalentes en el país sobre las decisiones de invertir, un 56% de las pequeñas empresas hace caso omiso de la situación política cuando realizan sus inversiones. Las razones podríamos encontrarlas en que estas empresas generalmente procesan artículos de consumo inmediato, para satisfacer necesidades primarias, y éstas no varían significativamente con los cambios en la situación política.

En cambio, las empresas grandes son muy sensibles ante las variaciones de las condiciones políticas, ya que un 83.33% de ellas si toman en cuenta el aspecto político para

decidirse a invertir. Naturalmente, al compararlas con la -
pequeña empresa, el monto de la inversión de la gran empre-
sa es mucho mayor y por tanto el riesgo es superior, lo ---
cual puede ser el factor básico que obligue al empresario a
considerar la situación política del país, debido a los e--
fectos de tal situación sobre su empresa.

Con relación a las dos empresas relativamente grandes
que manifestaron que no toman en cuenta las alteraciones po-
líticas respecto a sus decisiones de invertir, se podría --
considerar que tal actitud se debe a la clase de producto -
que procesan (de consumo diario).

2 - Selección de varias alternativas

ADQUISICION DE NUEVA MAQUINARIA

Cuadro nº 26

Empresa	Razones para adquisición de nueva maquinaria <u>1/</u>				
	Utilida- des es- peradas	La forma de recupera- ción del ca- pital	La expe- riencia en otras em-- presas	Abs- tencio- nes	Total
Pequeña	27	16	16	13	72/2
Grande	9	6	3	6	24/2
Totales	36/2	22/2	19/2	19/2	48

De las alternativas ofrecidas para indicar dos de los
móviles para la adquisición de nueva maquinaria, una fue --
coincidente como de primera importancia entre empresarios -
pequeños y grandes. Esta alternativa fue la relativa a las

1/ Se exigían dos respuestas.

utilidades esperadas de la inversión mencionada.

Fue considerada también de importancia la forma de recuperar el capital invertido en maquinaria, principalmente de parte de los empresarios grandes.

NUEVAS INVERSIONES

Cuadro N. 27

Empresa	Aspectos a tomar en cuenta para realizar nuevas inversiones: 2/						Totales
	Costo de maquinaria	Utilidades que obtendrá	Cantidad de dinero propio	Tasa de interés	Demanda que tenga el producto	Absorciones	
Pequeña	18	19	17	13	24	17	108/3
Grande	5	6	4	-	12	9	36/3
Totales	23/3	25/3	21/3	13/3	36/3	26/3	48

Para la realización de nuevas inversiones, ante las alternativas presentadas, en la pequeña y la gran empresa industrial se mantiene presente que cualquier incremento de capital estará sujeto a las expectativas favorables en cuanto a la demanda que tengan los productos. Implícitamente en dicha respuesta los empresarios demuestran que prevén las utilidades como motor de la acción de invertir y reafirman esta suposición cuando señalan como segunda alternativa las utilidades que podrán obtener.

En cuanto al costo de la maquinaria, es otra de las alternativas que, relegada a tercer término tanto en la peque-

2/ Se exigían tres respuestas.

ña como en la gran empresa, juega papel importante en la de-
cisión de realizar las inversiones.

De menor importancia resulta la alternativa que se re-
fiere a la cantidad de dinero propio de la empresa, y aún -
más interesante es observar los resultados con respecto a -
la alternativa de la tasa de interés, la cual quedó total-
mente desechada por los grandes empresarios mientras que --
ocupa un cuarto lugar en las consideraciones de los peque-
ños empresarios.

El resultado sobre la tasa de interés viene a reafir-
mar cierta tendencia de los pequeños empresarios a realizar
inversiones como reacción ante una baja en la tasa de inte-
rés; este fenómeno no se observaría en la gran empresa, da-
do que relativamente en ésta se goza de algunas ventajas de
carácter financiero.

AMPLIACION DE LA EMPRESA

Cuadro Nº 23

Empresa	Aspectos a tomar en cuenta para ampliar la empresa 3/						
	Precio de ma- quina- ria	Lugar de u- bica- ción	Demanda del pro- ducto	Facili- dades de cré- dito	Cantidad de dine- ro nece- sario	Abs- ten- cio- nes	Tota- les
Pequeña	17	6	23	22	21	19	108/3
Grande	2	-	12	6	3	13	36/3
Totales	19/3	6/3	35/3	28/3	24/3	32/3	48

3/ Se exigían tres respuestas.

Al considerar las encuestas obtenidas sobre los aspectos que merecen mayor atención de parte de los empresarios en relación a los proyectos de ampliación podemos observar que, tanto en la pequeña empresa como en la grande, existe coincidencia en señalar que es la demanda del producto la que marca la pauta. Generalmente la pequeña empresa produce para la demanda interna, y los productos que lanzan al mercado deben adecuarse a las necesidades reales de la población. Por ello, la mentalidad de los empresarios tendrá -- siempre la influencia de ese fenómeno cuando se les ofrece la oportunidad de ampliar sus empresas.

También es notorio y significativo que las facilidades de crédito jueguen el segundo papel en importancia relativa respecto a los factores que intervienen en las decisiones de ampliación, y que tal factor representa un porcentaje relativo mayor en la pequeña empresa.

Como un complemento a la consideración respecto al crédito, y reafirmando la necesidad de que se agilicen las operaciones crediticias, se apunta como una tercera alternativa la cantidad de dinero necesario para realizar las ampliaciones. Quedan relegadas a último término el precio de la maquinaria y el lugar de ubicación de las plantas.

LIMITACIONES A LA AMPLIACION FUTURA

Cuadro Nº 20

Empresa	Dificultades para ampliar la empresa. 4/						Totales
	Imposi- ción fiscal	Tasa de Inte- rés	Escasez de mate- ria pri- ma	Falta de ma- no de obra califi- cada	Tiempo de re- cupera- ción del ca- pital	Abs- ten- cio- nes	
Pequeña	18	19	16	22	13	20	108/3
Grande	5	6	7	10	2	6	36/3
Totales	23/3	25/3	23/3	32/3	15/3	26/3	48

Las mayores limitaciones para la ampliación de la em-
presa en el futuro se encontrarán, tanto en la pequeña como
en la gran empresa, en la falta de mano de obra calificada.
Es conveniente hacer notar que la falta de mano de obra ca-
lificada a los salarios existentes es uno de los determinan-
tes que inciden fuertemente en las decisiones de invertir,
y conviene aclarar que una de las soluciones por parte de -
los empresarios ha sido enviar personal al exterior para su
capacitación; pero los obreros o técnicos con visiones de -
una realidad diferente, tienen otras aspiraciones y recla-
man mejores retribuciones, u otras empresas les ofrecen me-
jores oportunidades salariales, convirtiéndose en una deso-
conomía para las empresas tutoras.

Por su parte, es importante tener en cuenta que la ma-

4/ Se exigían tres respuestas.

no de obra calificada tiene un rendimiento marginal físico mayor que el trabajador no calificado. Si se estima que los costos de producción serán mayores en el futuro, una forma de compensar la elevación de costos sería una mayor productividad por hombre, por lo que es la limitación de mayor -- preocupación para los empresarios.

Debido a que los empresarios debían señalar tres dificultades de las alternativas presentadas, se encontró que -- en la pequeña empresa las incidencias mayores estuvieron en su orden, en la falta de mano de obra calificada, en la tasa de interés y en la imposición fiscal; jugaron un papel -- de menor incidencia, la escasez de materia prima y el tiempo de recuperación del capital.

En lo que concierne a la gran empresa, las dificultades en segundo orden fueron la escasez de materia prima y -- la cantidad de intereses que tendrían que pagar.

PRESTIGIO DE LA EMPRESA

Cuadro N° 30

Empresa	Medidas para mantener o aumentar el prestigio de la empresa 5/					
	Propaganda	Aumentar el capital invertido	Cambiar de ubicación	Atender con prontitud la demanda	Abstenciones	Totales
Pequeña	13	8	1	32	13	72/2
Grande	9	1	--	12	2	24/2
Totales	27/2	9/2	1/2	44/2	15/2	48

5/ Se exigían dos respuestas.

Atender con prontitud la demanda de sus consumidores - es la alternativa que ofrece el mayor porcentaje de respuestas, tanto de la pequeña como de la gran empresa. Cumplir con tal exigencia de la demanda implica seriedad y prestigio por parte de las empresas oferentes, asegurándose en esa forma su permanencia dentro del aparato productivo.

Otro aspecto que llama la atención es que para la misma estabilidad de la empresa dentro del sistema, conviene a los empresarios mantener un programa sistematizado de propaganda, a fin de afianzar en el consumidor la necesidad de comprar su producto, como también crear en el mercado nuevas necesidades para ampliar sus líneas de producción e incrementar su inversión.

3 - Conclusiones Específicas del Análisis de la Pequeña Empresa Industrial de Santa Ana

- a) La mayoría de la pequeña empresa es relativamente joven (5 a 10 años de edad), en cambio las empresas grandes son más antiguas (10 a más años de edad).
- b) La mayoría de pequeñas empresas industriales no recibió asesoría técnica inicial, no así las empresas grandes, que sí recibieron inicialmente dicha asesoría.
- c) Los pequeños empresarios industriales en su mayoría no utilizan los servicios técnicos para el cálculo previo a la obtención de utilidades, las empresas industriales grandes sí efectúan dichos cálculos.

- d) El mayor número de empresarios, tanto industriales - pequeños como grandes, responden afirmativamente que su capacidad instalada es suficiente a las exigen---cias de la demanda del producto.
- e) El mayor número de pequeños empresarios industriales manifiesta su dificultad en la obtención de la materia prima; pero en las empresas grandes dicha difi--cultad es superada con facilidad.
- f) Tanto las pequeñas empresas como las empresas indus--triales grandes, en su mayoría, afirman su satisfac--ción por el local que actualmente ocupan.
- g) La mayoría de las empresas industriales, tanto de la pequeña empresa como de la grande, aprovechan las ex--periencias adquiridas mediante la observación direc--ta en otras empresas.
- h) Los pequeños empresarios no consideran necesario la contratación de los servicios técnicos administrati--vos, mientras que en las empresas industriales gran--des son indispensables dichos servicios.
- i) La mayoría de los pequeños empresarios industriales como de los grandes, consideran que los impuestos --que pagan son altos.
- j) La mayoría de los pequeños industriales manifiesta - que existe interferencia por parte del sector públi--co en el desarrollo de las actividades productivas, siendo contraria la opinión por parte del sector de las empresas grandes.

- k) La mayoría de empresarios de las pequeñas empresas - no contratan los servicios técnicos para la adquisición de nueva maquinaria; en las empresas grandes es indispensable la contratación de dichos servicios.
- l) El consenso de la pequeña empresa, como el de la --- grande, es que los costos de producción en el futuro serán más altos.
- m) La mayoría de los pequeños empresarios industriales considera favorable realizar las inversiones con capital propio, siendo de opinión contraria el consenso de las empresas grandes.
- n) En la mayoría de pequeñas empresas industriales no - se ha utilizado los servicios de crédito, siendo contraria la opinión en las empresas industriales gran- des.
- o) La mayoría de industriales, tanto de pequeñas como - grandes empresas, están de acuerdo con la obtención de préstamos a largo plazo.
- p) En la mayoría de los pequeños empresarios industria- les existe insatisfacción con la tasa de interés pre valeciente en el mercado financiero.
- q) La mayoría de los empresarios industriales, tanto de la pequeña como de la grande, estiman los rendimien-- tos que obtendrían anualmente, previa a la compra de nueva maquinaria.
- r) Tanto en la pequeña empresa industrial como en la -- grande, se considera el tiempo de recuperación del ca

pital.

- s) El mayor número de pequeños empresarios industriales como de empresas grandes, afirman que hacen comparaciones a priori, entre las utilidades que esperan obtener en la empresa con los intereses que obtendrían si concedieran prestado su propio capital.
- t) La mayoría de pequeños empresarios industriales como de empresas grandes, estarían dispuestos a realizar ampliaciones en las instalaciones de la planta, ante una baja en la tasa de interés.
- u) El mayor número de pequeños empresarios industriales son indiferentes ante situaciones políticas prevalentes en la realización de sus inversiones. Es contraria la actitud en las empresas grandes, donde se analiza la situación política previa a futuras inversiones.

CAPITULO IV

RELACIONES CRUZADAS

1 - Metodología

Con el propósito de complementar el análisis sobre el tema que nos ocupa, es conveniente aplicar el método estadístico que pruebe la asociación entre dos variables, a través de una relación cruzada, a fin de detectar la posible incidencia que las variables independientes tengan como determinantes de la inversión en la Pequeña Empresa.

Para la presentación de los datos utilizaremos un cuadro de doble entrada, que representa en la primera fila, -- las categorías de una variable dependiente, y en la primera columna las categorías de la variable independiente, ubicando además en el cuerpo de la tabla, en cada una de las celdas definidas por una columna y una fila, las frecuencias correspondientes a cada juego de categorías de las variables a investigar.

En la última columna se coloca el total de las frecuencias que corresponden a cada una de las categorías de la variable independiente, y en la última fila se indica el total de las frecuencias que corresponden a cada una de las categorías de la variable dependiente.

La intersección de la última fila con la última colum-

na indica el total de observaciones (n).

Modelo de tabla de contingencia ($r \times k$)

k \ r	$Y = f(X)$		
	A	B	A + B
(X)	C	D	C + D
	A + C	B + D	N

$Y = f(X)$; Variable dependiente

(X); Variable independiente

A, B, C, D,; Celdas de la table, que re--
presenta la combinación de -
las respuestas a cada juego
de categorías respectivamen-
te.

N: Representa el total de obser-
vaciones

r; Filas

k; Columnas

Cada relación cruzada de variables, se iniciará con el planteamiento de la respectiva hipótesis que se tratará de contrastar con los datos.

Se hará una descripción de los datos, que se concen---
tran en cada celda, descubriendo la relación directa o in--
versa que existe entre las variables presentadas en cada --
cuadro que se analiza.

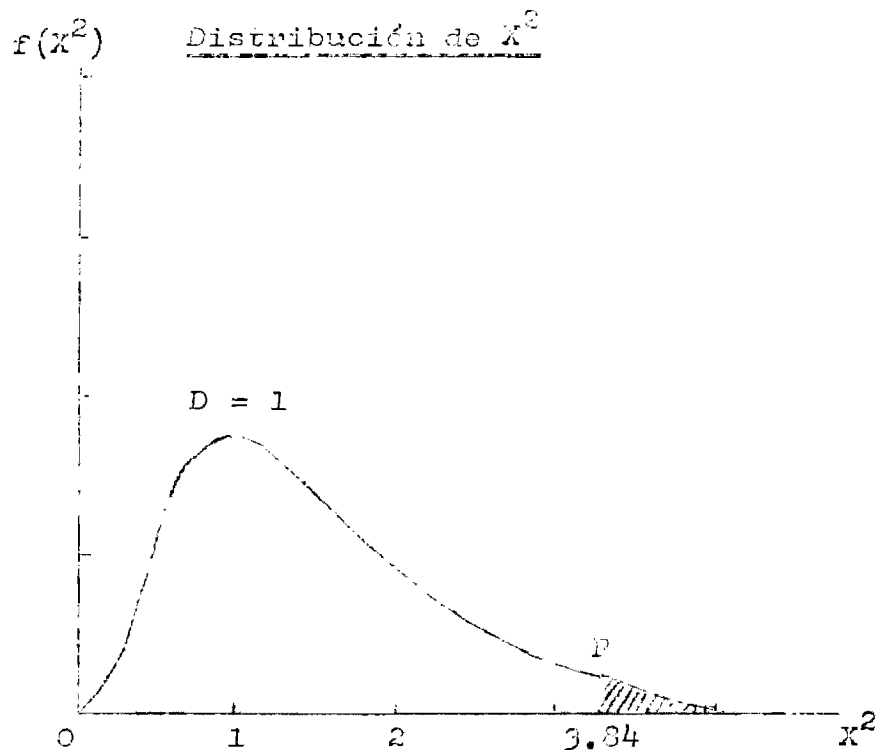
Para considerar el grado de independencia entre ambas variables, se utiliza la prueba de Chi-Cuadrado.

X^2 = Chi-Cuadrado puede hallarse por la fórmula siguiente:

$$X^2 = \frac{N (AD - BC)^2}{(A + B) \cdot (C + D) \cdot (A + C) \cdot (B + D)}$$

El número de grados de libertad (GL) de una tabla de contingencia es igual a $(r - 1) (k - 1)$, en el presente trabajo se utilizarán solamente un tipo de tabla de contingencia de $r = 2$ y $k = 2$, entonces el grado de libertad será siempre igual a 1. Para hacer la prueba de independencia se necesita adoptar la probabilidad de error que se está dispuesto a cometer, en este caso se utilizará el 5%. Todo resultado mayor que el correspondiente al 5% de probabilidad de error, indica que la hipótesis nula debe rechazarse, y todo valor menor que éste, indica que dicha hipótesis debe aceptarse.

Aplicamos a la tabla de distribución de Chi-Cuadrado (X^2), con 1 grado de libertad y con una probabilidad de error del 5% y encontramos que el valor es de 3.84; por tanto, si el resultado de aplicar la fórmula de X^2 es menor que 3.84, se acepta la hipótesis nula, o sea que se rechaza la hipótesis alternativa.



D = Grados de Libertad

P = Zona de rechazo

2 - Tablas de Contingencia de Doble Entrada

Para los efectos de los siguientes cruces sólo se han tomado aquellos cuestionarios en los que han sido verificadas las respuestas relativas a las dos variables que se analizan, siendo así como se ha establecido la frecuencia absoluta del cruce.

Aquellos cuestionarios en los que no fueron verificadas las dos variables analizadas, se han computado como abstenciones.

Hipótesis alternativa:

"Cuando los pequeños industriales están satisfechos --
con la tasa de interés, están dispuestos a realizar --

ampliaciones en sus empresas". ^{1/}



Hipótesis nula:

"Cuando los pequeños industriales están satisfechos -- con la tasa de interés NO están dispuestos a realizar ampliaciones en sus empresas".

CRUCE Nº 1

(X)	Y = f (X)		
Existe satisfacción con respecto a la tasa de interés.	Proyecta ampliar la empresa mediante compra de maquinaria.		
	SI	NO	Σ
SI	12	2	14
NO	12	6	18
Σ	24	8	32

Abstenciones: 4

En términos absolutos podemos apreciar una elevada frecuencia en la celda (A), que podría ser una negación de la hipótesis nula, ya que está satisfecho con la tasa de interés y no tienen el proyecto de ampliación. Entonces los datos de estas dos celdas vendrían a estar en favor de la hipótesis alternativa.

En la celda (C) podemos observar que 12 empresarios NO están satisfechos con la tasa de interés establecida en el mercado financiero, pero SI tienen el proyecto de ampliar la empresa; esto indica la existencia de otros factores dis

1/ La hipótesis planteada corresponde a los determinantes -- más generales considerados por las teorías Clásica y --- Keynesiana.

tintos a la tasa de interés, en la celda (B) existen 2 empresarios que están satisfechos con la tasa de interés pero no tienen el deseo o proyecto de ampliar; estos serían argumentos para aceptar la hipótesis nula y rechazar la hipótesis alternativa; posiblemente dichos empresarios no consideraron como suficiente estímulo la tasa de interés, para motivar su deseo de invertir.

La forma en que se han distribuido los datos en las distintas celdas del cuadro, nos indica a grandes rasgos que no existe un grado de dependencia significativo; pero no podemos manifestar en forma absoluta que las variables que se analizan, tengan o no algún grado significativo de relación si no es por medio de la prueba de hipótesis a través del coeficiente X^2 que nos permite establecer el grado de independencia de las variables respectivas.

Al aplicar la fórmula:

$$X^2 = \frac{32 [(12) \cdot (6) - (12) \cdot (2)]^2}{(14) \cdot (18) \cdot (24) \cdot (8)}$$

$$X^2 = 1.53$$

La tabla de esta función nos indica que cuando estamos dispuestos a cometer un error del 5% y tenemos un grado de libertad, deberíamos aceptar la hipótesis nula cuando el valor obtenido a través de la fórmula sea inferior a 3.84. -- Por tanto, si $X^2 = 1.53$ se acepta la hipótesis nula ("Cuando los pequeños industriales están satisfechos con la tasa de interés NO estarán dispuestos a realizar ampliaciones en

sus empresas"), o sea que se rechaza la hipótesis alternativa ("Cuando los pequeños industriales están satisfechos con la tasa de interés, estarán dispuestos a realizar ampliaciones").

Esta primera prueba de hipótesis indica que la tasa de interés no es el factor determinante en los proyectos de ampliación que realizan los pequeños industriales en la ciudad de Santa Ana.

Hipótesis alternativa:

"Si existe escasez de materia prima no ampliarán su em
presa". 2/

Hipótesis nula:

"Si existe escasez de materia prima ampliarán su em
pre
sa".

CRUCE Nº 2

(X)	Y = f (X)		
Existo escasez de materia prima.	Proyecta ampliar la empresa mediante compra de maquinaria.		
	SI	NO	Σ
SI	15	7	22
NO	12	2	14
Σ	27	9	36

La mayor frecuencia se presenta en la celda que confir
ma las relaciones positivas de las variables, que existe es
casez de materia prima pero que no es el obstáculo signifi

2/ La hipótesis planteada obedece a las expectativas consi
deradas en la teoría de Keynes y es también un determi
nante de la inversión en la teoría de la empresa.

cativo que desanime la decisión de invertir. Además, en la celda diagonalmente opuesta (D), se muestra que no existe escasez de materia prima y que no se tiene el proyecto de ampliación, posiblemente porque existan otros factores, ajenos a la materia prima, que obstaculizan el deseo de realizar inversiones. Los datos de las celdas (A) y (D) respectivamente estarían de acuerdo con la aceptación de la hipótesis nula.

En la celda (C) podemos observar que 12 pequeños empresarios industriales sostienen que no hay escasez de materia prima y además tienen el proyecto de ampliar la empresa mediante futuras inversiones. Sin embargo, en contraposición, se encuentran los datos de la celda (B) indicando que 7 pequeños industriales manifiestan la existencia de escasez de materia prima y que no pretenden realizar proyectos de ampliación; esto vendría a rechazar la hipótesis nula y a confirmar la hipótesis alternativa. En resumen, el análisis -- del cuadro nos indica que debe rechazarse la hipótesis nula y aceptarse la hipótesis alternativa, o sea que existiría una relación inversa entre escasez de materia prima y proyectos de ampliación.

La distribución de los datos en las respectivas celdas estará indicando en alguna medida que $y = f(X)$; pero que la relación funcional de dependencia no es muy significativa; es decir, no podemos aceptar o rechazar la hipótesis -- sin que previamente se realice una examinación más rigurosa.

Por tanto, aplicando la fórmula establecida para pro--

bar la hipótesis planteada, tenemos:

$$x^2 = \frac{36 \left[(15) \cdot (12) - (7) \cdot (12) \right]^2}{(17) \cdot (19) \cdot (27) \cdot (9)}$$

$$x^2 = 1.34$$

1.34 es menor que el valor crítico 3.84. Entonces la hipótesis nula planteada ("Si existe escasez de materia prima, ampliarán") cae dentro del margen de posibilidades de aceptación, rechazando la hipótesis alternativa ("La existencia de escasez de materia prima no permite ampliar la empresa - mediante futuras inversiones").

Esto nos permitiría concluir que no obstante que la escasez de materia prima influye en algunos empresarios, no puede establecerse que este factor sea significativo en la decisión de ampliación de los pequeños industriales de la ciudad de Santa Ana.

Hipótesis alternativa:

"Los pequeños industriales que estén de acuerdo con la política de incentivos fiscales estarán dispuestos a realizar ampliaciones en sus empresas". 3/

Hipótesis nula:

"Los pequeños industriales que estén de acuerdo con la política de incentivos fiscales NO estarán dispuestos a realizar ampliaciones en sus empresas".

3/ La hipótesis presente corresponde a la política fiscal - que analiza J.M. Keynes y es una variable que incide en la decisión de invertir.

CRUCE N° 3

(X)	Y = f (Z)		
Están de acuerdo con la política de incentivos fiscales.	Proyecto de ampliación de la empresa mediante compra de maquinaria.		
	SI	NO	Σ
SI	14	3	17
NO	10	6	16
Σ	24	9	33

Abstenciones: 3

Se observa en la celda de intersección afirmativa de las variables (A), que hay una mayor frecuencia de empresarios que están de acuerdo con la política de incentivos fiscales y que tienen deseos de realizar proyectos de inversión. En la celda de interferencia negativa para ambas variables (D), tenemos 6 empresarios que no están de acuerdo con la política de incentivos fiscales y que no tienen el proyecto de ampliar su empresa; esta información rechazaría la hipótesis nula.

En la celda (C) se observa que 10 empresarios no están de acuerdo con la política de incentivos fiscales, pero que sí tienen el proyecto de realizar futuras inversiones; posiblemente la importancia que tienen estos incentivos para su decisión de invertir no es muy significativa, y deja observar que son otros los determinantes de la decisión de ampliar su empresa con nueva maquinaria.

Por otra parte, en la celda (B), 3 pequeños empresarios sí están de acuerdo con la política de incentivos fis-

cales no es suficiente como para motivar en ellos el deseo de realizar proyectos de inversión, o sea que hace falta el concurso de otros determinantes más significativos de la -- función de invertir. Esta información nos llevaría a la --- aceptación de la hipótesis nula.

Las celdas (A) y (D) estarían negando la hipótesis y - las celdas (B) y (C) estarían de acuerdo con dicha hipóte-- sis, pero el peso por la negación de la hipótesis nula es - mayor que por su aceptación. En principio se puede concluir que existe una relación directa entre "aceptación de incen- tivos fiscales" y "proyectos de ampliación". Valiéndonos de la prueba de Chi-Cuadrado (X^2) y aplicando su fórmula res-- pectiva tenemos:

$$X^2 = \frac{33 \left[(14) \cdot (16) - (3) \cdot (10) \right]^2}{(17) \cdot (16) \cdot (24) \cdot (9)}$$

$$X^2 = 1.64$$

Si X^2 es igual a 1.64, y teniendo presente que en la - metodología planteada se ha tomado como límite de la zona - de rechazo el valor 3.84, equivalente al 5% de la posibili- dad de error, y que todo $X^2 < 3.84$ estará dentro del rango de aceptación de la hipótesis de nulidad, se acepta en este caso dicha hipótesis y se rechaza la hipótesis alternativa. Por tanto, de haber alguna incidencia de los incentivos fis- cales sobre los proyectos de inversión de los pequeños in-- dustriales de Santa Ana, no puede concluirse que esta rela- ción sea significativa.

Hipótesis alternativa:

"Cuando los empresarios consideran que las instituciones gubernamentales no obstaculizan el desarrollo de su empresa estarán dispuestos a la ampliación de la misma". ^{4/}

Hipótesis nula:

"Cuando los empresarios consideran que las instituciones gubernamentales obstaculizan el desarrollo de su empresa estarán dispuestos a la ampliación de la misma".

CRUCE Nº 4

(X)	Y = f (X)		
Las instituciones gubernamentales obstaculizan el desarrollo. (ISSS, Ministerio de Trabajo, etc.)	Proyecto de ampliar la empresa mediante compra de maquinaria.		
	SI	NO	Σ
SI	12	6	18
NO	14	3	17
Σ	26	9	35

Abstenciones: 1

De los resultados bidimensionales que presenta el cuadro, se observa en la celda (A) que 12 pequeños industriales afirman que las instituciones gubernamentales obstaculizan el desarrollo de sus empresas y, sin embargo, tienen el proyecto de ampliarlas mediante la compra de maquinaria.

^{4/} De la Teoría Keynesiana.

En la celda (D) se indica que 3 empresarios manifiestan que no existe obstáculo por parte de instituciones gubernamentales, pero que no tienen proyectos de ampliación de sus empresas respectivas. Estos dos resultados pueden explicarse por la existencia de otros factores que estimulan a dichos empresarios, diferentes a la actuación de las instituciones gubernamentales. Los resultados obtenidos en la celda (A) y (F), respectivamente, estarían de acuerdo con la aceptación de la hipótesis nula.

En la celda (C) podemos observar la mayor frecuencia, habiendo 14 pequeños empresarios que manifiestan que no hay obstáculos por parte de las instituciones gubernamentales y que además tienen proyectos de ampliación en sus respectivas empresas.

En la celda (B), se afirma por parte de 6 pequeños industriales que sí hay obstáculos por parte de las instituciones gubernamentales y que además no tienen proyecto de ampliación de sus empresas. Esto vendría a rechazar la hipótesis nula y a confirmar la hipótesis alternativa. Pero no podríamos confiar en los resultados únicamente de la observación sin someter los datos a la prueba de hipótesis planteada en la metodología.

Aplicando la prueba Chi-Cuadrado (χ^2), tenemos:

$$\chi^2 = \frac{35[(12) \cdot (3) - (6) \cdot (14)]^2}{(17) \cdot (13) \cdot (26) \cdot (9)}$$

$$\chi^2 = 1.13$$

Si en la prueba Chi-Cuadrado se obtiene un valor de -- 1.13 y teniendo presente que al comparar con el punto crítico de la zona de rechazo, que es 3.84, se tiene que $1.13 < 3.84$, el presente caso cae dentro del margen de aceptación; por tanto: la hipótesis nula (H_0) es aceptada.

En base al análisis descrito podemos concluir que no obstante los obstáculos que presentan las instituciones gubernamentales para algunos pequeños industriales, no puede establecerse que este factor sea significativo en la decisión de realizar proyectos de ampliación de las pequeñas empresas industriales en la ciudad de Santa Ana.

Hipótesis alternativa:

"Cuando los empresarios están satisfechos con los servicios de infraestructura, estarán dispuestos a realizar proyectos de ampliación". 5/

Hipótesis nula:

"Cuando los empresarios no están satisfechos con los servicios de infraestructura estarán dispuestos a realizar proyectos de ampliación".

CRUCE Nº 5

(X)	Y = f (X)		
Están satisfechos con los servicios de infraestructura (agua, energía eléctrica, correos, teléfonos, transporte)	Tiene el proyecto de ampliar su empresa mediante la compra de maquinaria.		
	SI	NO	Σ
SI	16	6	22
NO	11	3	14
Σ	27	9	36

En el presente cuadro podemos observar que la mayor frecuencia se encuentra en la celda de intersección positiva (A), en donde 16 empresarios (Pequeños Industriales) afirman estar satisfechos con los servicios de infraestructura (servicio de agua, energía eléctrica, teléfonos, correos, transportes, etc.) y además tienen el proyecto de ampliación de sus empresas. También se observa en la celda de intersección negativa que 3 empresarios industriales no están satisfechos con los servicios de infraestructura y que no proyectan realizar ampliaciones futuras. Las celdas (A) y (D) están indicando un rechazo de la hipótesis nula.

En la celda (C) se obtiene una frecuencia de intersección entre las variables que se analizan (X) e (Y), mostrando que 11 pequeños industriales no están satisfechos con los servicios de infraestructura y que, sin embargo, proyectan ampliaciones mediante la compra de maquinaria. Esto vendría a confirmar la hipótesis nula. En contraposición, y diagonalmente opuesta, tenemos la celda (B), en donde 6 pe-

queños industriales afirman que sí están satisfechos con -- los servicios de infraestructura; pero también manifiestan que no tienen proyectos de ampliación. Es posible que dicha actitud se deba a que la incidencia de los servicios de infraestructura en motivar su deseo de invertir no sea muy -- significativa, pero que, junto con otros factores, participa en la decisión de realizar las inversiones.

No podríamos determinar de esa manera, en forma absoluta, una decisión en favor o en contra de las hipótesis que se analizan; debemos someter los datos al examen de Chi-Cuadrado, a fin de confirmar la aceptación o rechazo de la hipótesis de nulidad.

Aplicando la fórmula, tenemos:

$$x^2 = \frac{36 \left[(16) \cdot (3) - (6) \cdot (11) \right]^2}{(22) \cdot (14) \cdot (27) \cdot (9)}$$

$$x^2 = 0.14$$

Si el resultado de Chi-Cuadrado (x^2) es de 0.14 y, comparándolo con el dato 3.84, correspondiente al límite del -- margen de rechazo, vemos que $0.14 < 3.84$, por lo que podemos sintetizar de que la hipótesis nula ("No están satisfechos con los servicios de infraestructura y están dispuestos a la ampliación") es aceptable y por tanto se rechaza -- la hipótesis alternativa.

De acuerdo a los resultados de la prueba de Chi-Cuadrado (x^2), concluimos que los servicios de infraestructura no son determinantes significativos en las decisiones de am---

pliación en las pequeñas empresas industriales de la ciudad de Santa Ana, pero constituyen un factor colateral a los demás factores determinantes de las decisiones a invertir.

Hipótesis alternativa:

"Aquellos empresarios que comparan las utilidades obtenidas de la inversión con los intereses que recibirían si prestan el capital a otras personas, están -- dispuestos a la ampliación de la empresa". 6/

Hipótesis nula:

"Aquellos empresarios que no comparan las utilidades -- obtenidas de la inversión con los intereses que recibirían si prestaran el capital propio a otras personas, están dispuestos a la ampliación de la empresa".

CRUCIO No 6

(X)	Y = f (X)		
Comparan las utilidades obtenidas de la inversión con los intereses que recibirían si prestara el capital -- propio a otra persona.	Proyecto de ampliar la empresa mediante la compra de maquinaria.		
	SI	NO	Σ
SI	15	6	21
NO	11	3	14
Σ	26	9	35

Abstenciones: 1

6/ La hipótesis planteada corresponde a la teoría de J. M. Keynes, referente a la eficacia marginal del capital y la tasa de interés.

En forma absoluta podemos describir que en las celdas que se interceptan positivamente las alternativas, se encuentra la mayor frecuencia en donde 15 pequeños empresarios industriales afirman que comparan las utilidades obtenidas de la inversión con los intereses que recibirían si prestaran su propio capital a otra persona, así como que tienen el proyecto de ampliar la empresa mediante la compra de maquinaria; también se observa una menor frecuencia (3 empresarios) en la celda (D) de intersección negativa, es decir que éstos no hacen la comparación de las utilidades de la inversión obtenida con los intereses que recibirían si prestaran su propio capital a otra persona y también no tienen proyecto de ampliación comprando maquinaria.

Las celdas (A) y (D) están indicando una aceptación de la hipótesis nula.

En la celda (C) se obtiene una frecuencia de 11 empresarios que niegan la existencia de la variable independiente y además afirman la existencia de la variable dependiente. Sin embargo en la celda (B) se encuentran indicando los datos respectivos que 6 pequeños empresarios sí hacen comparación de las utilidades obtenidas de la inversión con los intereses obtenidos si dieran prestado su capital. Esto vendría a rechazar la hipótesis nula y a confirmar la hipótesis alternativa. En conclusión, el análisis descriptivo de los datos que presenta el cuadro nos indica que debe aceptarse la hipótesis alternativa y rechazarse la hipótesis nula.

La distribución de los datos en las respectivas celdas del cuadro de contingencia está indicando en alguna medida que $y = f(x)$; pero que la relación funcional de dependencia no es muy significativa, es decir, no podemos dar una afirmación absoluta sobre la aceptación o rechazo de la hipótesis, sin que previamente se haga un análisis más científico; por lo que necesitamos practicar la veracidad por medio de la fórmula planteada Chi-Cuadrado (X^2).

Se tiene:

$$X^2 = \frac{35 \sqrt{(15)(3) - (11) \cdot (6)}}{(26) \cdot (9) \cdot (21) \cdot (14)}$$

$$X^2 = 0.22$$

Como el resultado de Chi-Cuadrado (X^2) es de 0.22 y haciendo la comparación con el punto crítico equivalente a -- 3.84, se tiene que $0.22 < 3.84$, podemos concluir que la hipótesis nula ("No comparan las utilidades obtenidas de la inversión con los intereses que recibirían si prestaran su capital propio a otras personas") es aceptable y por tanto se rechaza la hipótesis alternativa.

De acuerdo a los resultados de Chi-Cuadrado (X^2) nos permitiríamos manifestar que los pequeños empresarios antes de realizar inversiones NO hacen las respectivas comparaciones entre la eficacia marginal del capital y la tasa de interés.

3 - Conclusiones de las Relaciones Cruzadas

Los resultados obtenidos demuestran que el análisis se

ha centrado en una situación concreta, la cual involucra -- únicamente dos variables, una independiente y otra depen--- diente. Hemos encontrado en los casos estudiados que las va riables independientes no son los principales determinantes en los proyectos de ampliaciones en las pequeñas empresas - industriales de Santa Ana, es decir que su grado de incidencia no es significativo cuando se le examina en forma par-- cial. Sin embargo, como es obvio, los fenómenos económicos están generalmente afectados por más de un factor (objetivo o subjetivo), de tal manera que las fluctuaciones de una va riable singular pueden deberse a la intersección de muchas fuerzas (variables independientes).

Sería deseable que el análisis fuera completo, para lo cual es necesario emplear métodos estadísticos que nos capaci ten para manejar más de dos variables en la incidencia de un fenómeno. El método que aludimos, debe ayudar a medir la relación de una variable singular con una combinación de -- más de dos variables y determinar el grado de significación en una escala de prioridad para establecer el orden de incide ncia en la función.

El empleo de este método rebasa los límites del presente trabajo y dejemos a la consideración de los encargados - de la estadística aplicar los problemas mencionados para futuras investigaciones.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

1 - Conclusiones

- a. Durante el estudio realizado se observa que la pequeña empresa industrial de Santa Ana nace de un empirismo, sin ninguna planificación ni asesoría técnica, por lo que ha existido emigración constante y decadencia de algunas empresas industriales. Actualmente podría considerarse un renacer en la pequeña industria, ya que se ha demostrado que un porcentaje considerable de empresas jóvenes se mantienen en constante transformación productiva, lo cual merece nuestra atención.
- b. En la medida en que la experiencia empírica se desarrolla, se acumula el conocimiento empresarial de los pequeños industriales, capacitándose de esta forma para corregir los desajustes que los puede ocasionar una menor rentabilidad y, guiados por esta misma experiencia, hacen las comparaciones debidas para sus proyectos futuros.
- c. Teóricamente, el principal determinante de las decisiones de invertir en la rentabilidad, la presente investigación encontró que para los pequeños indus--

triales de la ciudad de Santa Ana, la rentabilidad inmediata y las expectativas sobre las mismas son un factor importante en la toma de decisiones de invertir, pero no es el elemento determinante.

- d. El segundo factor que influye sobre la decisión de invertir, según la teoría, es la tasa de interés; cabría esperar que si la rentabilidad no aparece como el factor determinante, tendría que jugar ese papel la tasa de interés, sin embargo, la investigación -- muestra que este factor tampoco tiene mayor importancia posiblemente porque es relativamente grande la diferencia entre la rentabilidad del capital y la tasa de interés, así como por la existencia de varios pequeños empresarios que prefieren el autofinanciamiento.
- e. La tasa de interés del mercado financiero juega un papel más significativo en las decisiones de inversión de las empresas grandes, aunque siempre en asociación conjunta con otras variables; pero su importancia es mayor que en las empresas industriales pequeñas, dado que en las primeras son más influyentes -- las condiciones crediticias y que las empresas pequeñas, se enfrentan a mayores dificultades en materia de crédito, tales como: las exigencias de garantías, las referencias comerciales, el burocratismo exagerado, etc., lo que obliga a ciertos pequeños empresarios a demandar dinero a particulares a precios de --

usura.

- f. La investigación muestra que para los empresarios industriales de Santa Ana, en la actualidad el factor más importante para la decisión de invertir es la -- disponibilidad de mano de obra calificada, no obstante el esfuerzo de los empresarios grandes por calificar en el exterior su mano de obra y el desarrollado por el gobierno con la creación de los bachilleratos diversificados. Los empresarios grandes ven con desconfianza la idea de continuar enviando a sus trabajadores a especializarse al exterior debido a la fuga de personal una vez que regresen al país, incentivados por mejores salarios y prestaciones.
- g. Otros factores que tienen bastante incidencia en la decisión de invertir de la pequeña empresa es el coste de la maquinaria, la imposición fiscal y la demanda del producto.
- h. Finalmente, existen otros factores que intervienen -- en forma colateral, tales como las condiciones credicias, la escasez de materia prima, la cantidad de dinero propio.
- i. En la época de mayor actividad económica de la re---gión, que es generada por la recolección de café, se producen ampliaciones temporales en la pequeña empresa cuyo determinante fundamental es la demanda del -- producto.

2 - Recomendaciones

En el Departamento de Santa Ana se han desarrollado -- nuevas industrias que están generando nuevas fuentes de trabajo y que aún no son suficientes para absorber el potencial humano disponible, que además se ve excedido por los contingentes humanos que emigran de zonas rurales a la ciudad, lo que constituye serios problemas de orden económico-social, si la capacidad de asimilación de la fuerza de trabajo es limitada.

Es necesario y urgente para el mejor aprovechamiento -- de los recursos productivos, procurar una descentralización de la industria localizada en la zona metropolitana, y ubicar más fábricas en las ciudades principales del interior -- del país. La ciudad de Santa Ana presenta las condiciones -- básicas y necesarias para llevar a cabo la descentraliza---ción mencionada, y a la vez, para acelerar el desarrollo integral de la Zona Occidental.

Uno de los medios recomendables para promover el desarrollo industrial en Santa Ana es buscar la cooperación de los pequeños industriales de la ciudad, quienes, en acción conjunta, y con el impulso de las instituciones de desarrollo del Estado, podrán emprender nuevas actividades productivas y ampliar las ya existentes.

La promoción de servicios cooperativos para la pequeña industria permitiría tener mayores facilidades para obtener materia prima, combustible, maquinaria, crédito, asesoría -- técnica y servicios de comercialización.

En Santa Ana existe ya una agencia del Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE), que podría adoptar una política más definida y objetiva para el desarrollo de la industria en el Departamento. Existe también la Corporación de Desarrollo Integral de Santa Ana --- (CODEISA), institución que tiene como fin fundamental promover el desarrollo general del Departamento en los aspectos económicos y culturales. Es recomendable que el Sector Público preste todo el apoyo necesario para que las dos instituciones mencionadas, y otras como la Caja de Crédito y las agencias bancarias de la localidad, puedan impulsar el desarrollo industrial en la zona, haciendo énfasis en facilitar el acceso al crédito de parte de los pequeños empresarios.

Se recomienda que el Estado, a través de sus dependencias, lleve a cabo, en el Departamento de Santa Ana, lo siguiente:

- 1) Que los proyectos y programas de desarrollo que presentan las dependencias gubernamentales y organizaciones privadas del Departamento de Santa Ana se les conceda la importancia necesaria; siempre y cuando se ajusten a los objetivos y políticas propuestas en el Plan de Desarrollo Económico y Social (1973-1977).
- 2) Hacer un estudio con el objeto de disminuir las tarifas de servicios de infraestructura productiva, especialmente en lo referente a energía eléctrica, --- agua y teléfonos.

- 3) Regular la prestación de los servicios de energía -- eléctrica y agua, a fin de evitar las frecuentes interrupciones que actualmente ocurren.
- 4) Agilizar los trámites para la concesión de créditos para las empresas.
- 5) Mejorar el sistema de atención a los beneficiarios - del Instituto Salvadoreño del Seguro Social.
- 6) Santa Ana cuenta ya con un parque industrial ubicado al sur de la ciudad, con un capital social básico, - propio para mejorar el desenvolvimiento de las actividades industriales, y las nuevas que podrían establecerse. Dicho parque industrial necesita que se le dé la importancia en todos sus aspectos para el logro de un acelerado desarrollo.
- 7) Se recomienda que las oficinas dependientes del Ministerio de Hacienda, del Ministerio de Economía y - de otras instituciones gubernamentales, tengan ciertas facultades para decidir independientemente de -- las oficinas centrales, a fin de atender de mejor manera las necesidades que presenta localmente el sector industrial y evitar así la interrupción de su actividad productiva debido a la tediosa espera a causa de un burocratismo exagerado.
- 8) Hacen falta programas de capacitación y especialización de la mano de obra ya existente, y asimismo es-

timular a la misma mediante reajustes salariales de acuerdo al nivel de calificación y capacidad. Se considera también necesario establecer cursos de capacitación técnico-administrativa en todos los niveles - de mando de la empresas, con el objeto de que se haga un mejor uso de los recursos productivos.

A M E X O S

Y

B I B L I O G R A F I A

LEY DE REGISTRO DE COMERCIO

CAPITULO X

ARANCEL DEL REGISTRO

Matrícula de Comercio

Art. 53. Los derechos de registro de matrícula de comercio serán los siguientes:

a) Por registro de matrícula personal de
comerciante individual \$ 25.00

Por derechos anuales de matrícula per
sonal de comerciante individual. . . \$ 25.00

b) Por el registro de matrícula personal
de comerciante social \$ 50.00

Por derechos anuales de matrícula per
sonal de comerciante social. \$ 50.00

c) Por el registro de matrícula de comer
cio de empresa con activo de:

\$	20.000	hasta	\$	50.000		50.00
más de \$	50.000	hasta	\$	100.000		100.00
más de \$	100.000	hasta	\$	500.000		200.00
más de \$	500.000	hasta	\$	1.000.000		500.00
más de \$	1.000.000					1.000.00

Después de registrada la empresa pagará, anualmente, -
en concepto de derechos de matrícula, la misma cantidad que
determina la tabla anterior.

NOTA DE PRESENTACION

Señor (a) :

Atentamente nos dirigimos a usted, patentizándole un cordial y atento saludo y a la vez felicitándolo en reconocimiento del -- prestigio y engrandecimiento de la empresa que usted tan eficientemente dirige.

El propósito de la presente, es solicitarle su valiosa colaboración en el sentido de que complete en lo posible la presente - cédula, la cual nos servirá de base para sugerir a los organismos correspondientes todo el apoyo necesario, a fin de mejorar muchas condiciones que traerán beneficios para el país en general, y en - especial para el desarrollo de su establecimiento.

El objetivo de realizar esta investigación es de carácter -- eminentemente científico, ya que nuestro fin es dejar constancia - de lo que la práctica y la experiencia nos demuestran sobre las de cisiones de la inversión en la empresa.

Finalmente, queremos destacar la importancia de su colaboración, la cual quedará plasmada en este trabajo. Por lo tanto, de-- penderá de sus respuestas la calidad del estudio.

Atentamente.

ENCUESTA SOBRE LOS DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN
EN LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL DEL DEPARTAMENTO
DE SANTA ANA

GENERALIDADES:

DIRECCIÓN: _____

MUNICIPIO: _____

ALDEA/CANTÓN: _____

(MARQUE CON UNA "X" LA RESPUESTA CORRESPONDIENTE)

1.- Su empresa tiene de vida aproximadamente:

- | | | |
|--------------------|--------------------------|---|
| Menos de 1 año | ☐ | 1 |
| De 1 a menos de 5 | ☐ | 2 |
| De 5 a menos de 10 | ☐ | 3 |
| De 10 a más años | ☐ | 4 |

2.- Recibió asesoramiento para la creación
e instalación de la empresa?

SI ☐	NO ☐
1	2

3.- Ha utilizado los servicios de crédito
de alguna institución financiera para
mejorar su empresa o para aumentar la
producción?

SI ☐	NO ☐
1	2

4.- Para adquirir nueva maquinaria a fin de ampliar la producción, considera Ud. si tiene o se recuperará el capital invertido?

SI ☐
1

NO ☐
2

5.- Tiene Ud. el proyecto de ampliar su empresa mediante la compra de maquinaria?

SI ☐
1

NO ☐
2

6.- Para realizar sus operaciones toma en cuenta usted las condiciones políticas prevaletientes en el país?

SI ☐
1

NO ☐
2

7.- Está Ud. de acuerdo con la política gubernamental de incentivos a la inversión?

SI ☐
1

NO ☐
2

8.- Cuando Ud. compra maquinaria, prevé su rendimiento anual?

SI ☐
1

NO ☐
2

9.- Compare Ud. las utilidades de su empresa en un año, con los intereses que ganaría si en vez de tener invertido su dinero en la empresa, lo tuviera ahorrado en un banco?

SI ☐
1

NO ☐
2

10.- Ha tenido que recurrir a préstamos de instituciones financieras para reponer o ampliar la maquinaria de su establecimiento?

SI ☐
1

NO ☐
2

11.- Considera que la maquinaria que actualmente posee le responde para cubrir la demanda que ti ne su producto?

SI ☐
1

NO ☐
2

12.- Cuando Ud. ha realizado una inversión en maquinaria, ha consultado con un técnico para calcular las utilidades?

SI ☐
1

NO ☐
2

13.- Considera que actualmente le es favorable el pago del interés en una institución financiera, para ampliar su empresa?

SI ☐
1

NO ☐
2

14.- Observa Ud. en otras empresas medidas que podrían aplicarse para mejorar su empresa?

SI ☐
1

NO ☐
2

Diga una de estas medidas que le ha parecido muy interesante:

15.- Existe escasez de materia prima para su industria?

SI ☐
1

NO ☐
2

Si su respuesta es positiva, diga la razón de dicha escasez.

- 16.- Cree ud. que si trasladara su empresa a otro lugar del Departamento aumentaría sus utilidades?

SI ☐ NO ☐
1 2

Si su respuesta es afirmativa, exponga la razón.

- 17.- Está ud. satisfecho con los servicios de agua, energía eléctrica, teléfonos, correos y transportes en el lugar donde está ubicada su empresa?

SI ☐ NO ☐
1 2

Si su respuesta es negativa, exponga la razón.

- 18.- Considera ud. que es preferible realizar una inversión con capital propio?

SI ☐ NO ☐
1 2

Si su respuesta es positiva, diga por qué?

- 19.- Prefiere ud. obtener préstamos a largo plazo en vez de a corto plazo para realizar sus inversiones?

SI ☐ NO ☐
1 2

Exponga su razón:

- 20.- Cree Ud. necesario contratar los servicios profesionales de un administrador de empresas para mejorar su producción?

SI ☐
1

NO ☐
2

Exponga su razón:

- 21.- Si las instituciones financieras disminuyeran la tasa de interés, solicitaría capital prestado para ampliar su empresa?

SI ☐
1

NO ☐
2

- 22.- El Ministerio de Trabajo, El Instituto Salvadoreño del Seguro Social u otra institución del Gobierno obstaculiza el desarrollo de su empresa?

SI ☐
1

NO ☐
2

Si su respuesta es negativa, diga la razón fundamental:

- 23.- Considere Ud. que el local que actualmente ocupa su empresa reúne todas las condiciones necesarias para sus actividades?

SI ☐
1

NO ☐
2

Si su respuesta es negativa, exponga la razón:

SEÑALE CON UN "X" UNA O VARIAS ALTERNATIVAS QUE UD.
CONSIDERE QUE RESPONDE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS

24.- Cómo califica Ud. los impuestos que
gravan a las empresas en el país?

Adecuados

☐ 1

Bajos

☐ 2

Altos

☐ 3

25.- Cómo calificaría el precio de la
maquinaria de empresas similares a
la suya?

Más alto

☐ 1

Más bajo

☐ 2

Igual

☐ 3

26.- El costo de producir en el futuro
el mismo producto será?

Más alto

☐ 1

Más bajo

☐ 2

Igual

☐ 3

27.- Señale tres dificultades que tiene
Ud. para ampliar su empresa:

La imposición fiscal

☐ 1

La tasa de interés que pagaría
por el uso del capital

☐ 2

La escasez de la materia prima

☐ 3

La falta de mano de obra calificada

☐ 4

El tiempo que tardará en recuperar
el capital

☐ 5

28.- Señale los tres aspectos que merecen mayor atención para ampliar su empresa en el futuro?

El precio de la maquinaria

☐ 1

El lugar donde esté establecida su empresa

☐ 2

La demanda de su producto

☐ 3

Las facilidades de crédito

☐ 4

La cantidad de dinero necesario

☐ 5

29.- Señale las razones que Ud. tendría para adquirir nueva maquinaria con el fin de ampliar su empresa en el futuro:

Las utilidades que espera recibir

☐ 1

La forma de recuperar el capital e invertir

☐ 2

La experiencia sobre otras ramas de actividades industriales

☐ 3

30.- Señale dos medidas que Ud. considera importantes para mantener o aumentar el prestigio de su empresa:

Propaganda

☐ 1

Aumentar el capital invertido

☐ 2

Cambiar de ubicación geográfica

☐ 3

Atender con prontitud los pedidos de su producto

☐ 4

31. De las siguientes alternativas, señale las tres que Ud. considera más importantes para realizar una nueva inversión:

El costo de la maquinaria

☐ 1

Las utilidades que Ud. va a obtener

☐ 2

La cantidad de dinero propio a invertir

☐ 3

La tasa de interés que pagará por el dinero que Ud. solicitará

☐ 4

La demanda que tenga su producto

☐ 5

PREGUNTAS RAZONADAS DEL CUESTIONARIO

- 14) Medidas que podrían observarse en otras empresas para - aplicar y mejorar la propia:
- a) División técnica del trabajo
 - b) Mejores métodos y procedimiento
 - c) Diversificación del producto dentro de la misma línea.
- 15) Razones por la escasez de materia prima:
- a) Estrechez de mercado
 - b) Importación de materia prima
 - c) Ignorancia de sustitutivos
 - d) Hacer economías
- 16) Razones de aumento de las utilidades en el caso que la empresa se trasladara a otro lugar:
- a) Infraestructura
 - b) Mayor acceso a la materia prima
 - c) Mayores oportunidades de comercialización.
- 17) Razones por las que no están satisfechos con los servicios de agua, energía eléctrica, teléfonos, correos y - transportes:
- a) Pésimo servicio
 - b) Tarifas altas
 - c) Falta alguno de dichos servicios.
- 18) Razones por las que se prefiere realizar una inversión con capital propio:
- a) Ahorro de costo de capital
 - b) Temor a la insolvencia
 - c) Prestigio del empresario.

19) Razones de la preferencia de préstamos de capital a lar
go plazo:

- a) Cuotas más bajas
- b) Mayor facilidad para recuperar la inversión
- c) Mantener fondos líquidos para situaciones imprevistas.

20) i) Conveniencias de contratación de los servicios pro-
fesionales de un Administrador de Empresas:

- a) Tecnificar la empresa
- b) Aumentar las utilidades
- c) Ampliación de la planta.

ii) Inconveniencias:

- a) Pequeñoz de las empresas
- b) Ahorros de salario
- c) Temor a desplazamiento en la dirección.

21) Razones por las que se considera que las instituciones
gubernamentales obstaculizan el desarrollo de la empre-
sa:

- a) Control del Estado
- b) Imposición fiscal
- c) Burocratismo exagerado.

22) Razón por la que se considera que el local no reúne las
condiciones necesarias para las diferentes actividades
de la empresa:

- a) De espacio
- b) De servicios de infraestructura
- c) Demanda del producto.

BIBLIOGRAFIA

- Ackley, Gardner "Teoría Macroeconómica" UTEHA, 1ª Edición, México 1964
- Ander-Egg, Ezequiel "Introducción a las Técnicas de Investigación Social" 2ª Edición, Edit. Humanitas, Buenos Aires, 1971.
- Barros de Castro, Antonio Lessa, Carlos Francisco "Introducción a la Economía" (Un enfoque estructuralista) Tercera Edición, Editorial - Siglo Veintiuno, México-Ar--gentina-España, 1971.
- Barro, Raymon "Economía Política", Tomo II Editorial Ariel, Barcelona - 5ª Edición.
- Bugeda, José "Manual de Técnicas de Inves--tigación Social". Editorial Madrid. 1970.
- Cortada de Kohan, Nuria, Carró, José Manuel "Estadística Aplicada", 2ª - Edición, Editorial Universi--taria, Buenos Aires, 1968.
- Dillard, Dudley "La Teoría Económica de John Maynard Keynes", 3ª Edición, Editorial Aguilar, 1966.
- Guatemala C., Jorge Alberto "Los Presupuestos y el Con--trol Financiero en las Empre--sas Manufactureras". Tesis - de Graduación.
- Hansen, Alvin W. "Guía de Keynes". 4ª Edición Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires, 1966.
- Johnson, Robert W. "Administración Financiera". 5ª Impresión, Compañía Edito--rial Continental, S.A. (CECSA) México-España-Argentina-Chi--le.
- Keynes, John Maynard "Teoría General de la Ocupa--ción, el Interés y el Dinero" 7ª Edición, Fondo de Cultura Económica; México-Buenos Ai--res, 1965.

- Karataiov, M.
Rindino, H. "Historia de las Doctrinas - Económicas" Tomo I. Edit. -- Cartago S.A.L. Buenos Aires, 1965.
- Kurihara, Kennet I. "Introducción a la Dinámica Keynesiana", 1ª Edición en - español. Fondo de Cultura - México-Buenos Aires.
- Mueller, . . . "Lecturas de Macroeconomía", 2ª Impresión, Cía. Editorial Continental, S.A. (CECSA).
- Marshall, Alfred "Principios de Economía" Un Tratado de Introducción. 8ª Edición, Editorial Aguilar, Madrid, 1957.
- Max, Herman "Investigación Económica" Su Metodología y su Técnica. 3ª Edición, Fondo de Cultura -- Económica. México, 1971.
- Menesses, Ricardo Mauricio "Inversiones en Activo Fijo" Tesis de Graduación.
- Ministerio de Economía "Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales de Desarrollo Industrial" (Suscrito en San José de Costa Rica - Julio 31, 1962).
- Napoleoni, Claudio "Diccionario de Economía Política". Ediciones Castillo, S.A. - Maestro Alonso, Madrid.
- Pearson, Hunt D.C.S. "Financiación Básica de los Negocios" Texto y Casos. 2ª Edición UTEPA. 1970.
- Reyes Ponce, Agustín "Administración de Empresas, Teoría y Práctica", Edito-- rial Larusa Wiley, México -- 1973.
- Reyes, José Eduardo "Criterios de Inversiones Su gerencias de un Sistema de - Prioridad Industrial". Tesis de Graduación.
- Universidad de El Salvador "La Universidad" (Revista) Nº 1, Enero-Febrero 1970.

Sirkkin, G.	"Introducción a la Teoría Macroeconómica" 2ª Edición. Fondo de Cultura, México-Buenos Aires, 1964.
Stonier, A.W. Hague, D.C.	"Manual de Teoría Económica" 2ª Edición, Editorial Aguilar, S.A. 1965.
Shao, Stephen F.	"Estadística para Economistas y Administradores de Empresas", 2ª Edición, Edit. - Herrero Hermanos, Sucs. S.A. México, 1971.
Zavala, D. P.	"Análisis Macroeconómico" -- Universidad de Venezuela -- Ediciones Biblioteca - Caracas, 1966.
CONAPLAN	"Plan de Desarrollo Económico y Social". 1973-1977.
Editorial Universitaria	"Seminario de Historia Contemporánea de Centro América" San Salvador del 15 al 21 de Septiembre. El Salvador, Centro América.