

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA



TRABAJO DE GRADUACION

"ANALISIS HISTORICO, SITUACION ACTUAL Y PERSPECTIVAS
DEL SECTOR COMERCIO INTERNO, PERIODO 1970 - 1985."

PRESENTADO POR:

DALILA ESTER OSORIO MARTIR

HAYDEE DEL ROSARIO CHAVEZ MARTINEZ

MANUEL DE JESUS MARTINEZ MARTINEZ

PARA OPTAR AL GRADO DE

LICENCIADO EN ECONOMIA

FEBRERO DE 1989



T
381
Ø83a

EJ-2

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR

LIC. JOSE LUIS ARGUETA ANTILLON

VICE-RECTOR

DR. HERBERT WILFREDO BARILLAS

SECRETARIO GENERAL

ING. RENE MAURICIO MEJIA MENDEZ

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DECANO

LIC. MARIA HORTENSIA DUEÑAS DE GARCIA

SECRETARIO

LIC. SANTOS SATURNINO SERPAS



TRIBUNAL EXAMINADOR

PRESIDENTE

LIC. CELIN EDUARDO MELENDEZ

PRIMER VOCAL

LIC. NORMA RODRIGUEZ DE DOWE

SEGUNDO VOCAL

LIC. HECTOR GILBERTO RENDEROS COLORADO

DEDICATORIA

Dedico este trabajo:

- A mi adorada madre Roselia Osorio, como un pequeño reconocimiento a todos estos años de amor y comprensión.

- A la memoria de Mamá Tala, mi abuelita ausente, porque desde donde se encuentra es la lucecita que guía mi camino.

Dalila Ester Osorio.

DEDICATORIA

En la vida de todo ser humano, hay momentos difíciles en los que creemos no ver realizados nuestros objetivos, y es cuando nos encontramos con la fé puesta en Dios y en los seres queridos que nos alientan a seguir adelante; a ellos quiero agradecer y dedicar la presente tesis:

A DIOS TODOPODEROSO:

Por haber iluminado mi mente y permitir culminar mi carrera.

A MIS AMADOS PADRES:

Por su amor, ternura y haberme guiado siempre por el buen camino.

A MIS QUERIDOS HERMANOS:

Por haberme brindado su cariño y comprensión.

A MIS ADORADOS HIJA Y A SU PADRE:

Por su amor y ser la inspiración para la culminación de mi carrera, al compartir alegrías, tristezas y haber contado siempre con su decidido apoyo.

A MIS AMIGOS:

Por su aprecio y cariño.

Haydee del Rosario Chávez Martínez

DEDICO ESTA TESIS:

- A mis Padres:

Marcos y María Luisa

A mi Madre por su comprensión, cariño y velar mis noches a lo largo de mi carrera.

A mi padre, con mucho aprecio de quien aprendí a esforzarme.

- A mi esposa e hija, que fueron la motivación más grande en la etapa final de mi carrera.

- A mis hermanos, con quien compartí los momentos buenos y difíciles de mi carrera.

Manuel de Jesús Martínez Martínez.

AGRADECIMIENTOS

A NUESTRO ASESOR
LIC. HECTOR GILBERTO RENDEROS COLORADO
POR SU VALIOSA ORIENTACION EN EL
DESARROLLO DE ESTE TRABAJO

AL LIC. CELIN EDUARDO MELENDEZ
POR SU COLABODACION EN LA ETAPA FINAL
DE ESTE TRABAJO

E L G R U P O .

= I N D I C E =

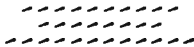
	<u>Nº. de</u> <u>Página</u>
INTRODUCCION	I
CAPITULO I MARCO TEORICO CONCEPTUAL	1
1.1. Sistema Económico	3
1.2. Sistema Económico de El Salvador	13
1.2.1. Producto Territorial Bruto (PTB)	16
-Generalidades del Sector Servicios	18
1.2.2. Índice de Precios e Inflación	28
1.2.3. Relaciones Económicas con el Exterior	30
1.3. Sector Comercio	32
1.3.1. Comercio Exterior	34
1.3.2. Comercio Interno	36
CAPITULO II COMPORTAMIENTO E IMPORTANCIA DEL SECTOR COMERCIO INTERNO DE EL SALVADOR, PERIODO 1970-1985	48
2.1. Participación y Evolución del Comercio Inter- no en el Productor Territorial Bruto, a Pre- cios de 1962	50
2.2. Análisis de Variables del Sector Formal del Comercio Interno	58
2.2.1. Ventas Realizadas	58
2.2.2. Generación de Empleo	62
2.2.3. Remuneraciones Pagadas	70

	<u>No. de</u> <u>Página</u>
2.3. Análisis de Variables del Sector Informal del	
Comercio Interno	81
2.3.1. Ventas Realizadas	83
2.3.2. Generación de Empleo	88
2.3.3. Remuneraciones Pagadas	91
2.4. Índice de Precios, Inflación y su Efecto en el	
Consumidor	98
2.5. Canales de Comercialización del Comercio Interno	107
CAPITULO III PARTICIPACION DEL SECTOR PUBLICO Y DEL SECTOR PRIVADO	
EN EL COMERCIO INTERNO	114
3.1. Instituciones Públicas Reguladoras	115
3.1.1. Regulación y Control de Precios	115
3.1.2. Regulación de Abastos	121
3.2. Instituciones Públicas Financieras	124
3.2.1. Banca Comercial e Hipotecaria	124
3.2.2. Instituciones Financieras de Fomento	129
3.3. Instituciones Privadas	140
3.3.1. Gremiales	140
CAPITULO IV CONCLUSIONES	148
CAPITULO V PROPUESTA DE POLITICA ECONOMICA PARA EL COMERCIO	
INTERNO	156
5.1. Ordenamiento del Mercado Interno	158

	<u>No. de Página</u>
5.2. Financiamiento	159
5.3. Regulación de Abastos	162
5.4. Control de Calidad, Pesas y Medidas	164

BIBLIOGRAFIA

A N E X O S.



INTRODUCCION

La economía salvadoreña, presenta sus ciclos económicos con una dinámica que está influenciada tanto por factores externos como internos.

En los últimos ocho años uno de los factores internos que más ha afectado a la economía es el conflicto bélico que vive el país y que tiene repercusiones en todos los órdenes de la vida nacional, En el aspecto económico esta crisis puede evidenciarse a través de la contracción de los principales sectores productivos como son el agropecuario y la industria, fenómeno que incide en el comportamiento del Sector Comercio por cuanto es en él donde convergen todos los demás sectores.

Debido a esta situación nuestro estudio titulado "Análisis Histórico, Situación Actual y Perspectivas del Sector Comercio Interno Período 1970-1985", está encaminado a mostrar una visión global del comercio y de manera especial del Comercio Interno, a través de la cuantificación de sus variables más importantes. Con el fin principal de identificar los problemas que lo afectan, determinados a través del comportamiento mostrado durante el período 1970-1985 y proponer medidas de política económica necesarias para su afrontamiento.

Las hipótesis que se manejarán en el estudio, son:

- La participación del Sector Comercio en el Producto Territorial Bruto (PTB) está en función de la participación de los otros sectores, principalmente el agropecuario y el industrial.

El crecimiento del sector informal en los últimos años, en lo que respecta a actividades comerciales ha contribuido a la recuperación del sector comercio interno.

El aumento de intermediarios en el proceso de comercialización influye en cierta medida en la espiral inflacionaria.

El estudio está estructurado en cinco capítulos. El primero de ellos contiene el marco teórico conceptual donde se presenta una generalidad del sistema económico, y una caracterización del sistema económico salvadoreño, haciendo énfasis en el sector terciario o servicios, ubicando dentro de éste al Comercio Interno.

El segundo capítulo tiene como propósito, mostrar el comportamiento e importancia del Comercio Interno mediante la operativización de sus variables tanto en el comercio formal como informal, lo que permitirá en alguna medida probar o rechazar las hipótesis planteadas.

En el capítulo tercero se plantea, en primer lugar, el rol del sector público en lo que atañe a regulación y control de precios y abastos, así como el financiamiento; y en segunda instancia el sector privado a través de las instituciones gremiales.

En el cuarto capítulo, se presentan las conclusiones a las que se han llegado a través del estudio.

Finalmente, en el capítulo quinto se presenta una propuesta de política -

económica que contiene medidas, que no pretenden resolver los problemas en su totalidad, pero sí constituyen un aporte para que las instituciones involucradas en la atención de la problemática identificada, orienten mejor sus programas, con el objeto de darle solución.

Es importante aclarar que la investigación de campo que inicialmente se pretendía llevar a cabo no se realizó, por contar con la información estadística oficial básica requerida, permitiendo ésto reunir datos de las variables que sustentan el estudio.

CAPITULO I

MARCO TEORICO CONCEPTUAL

INTRODUCCION

Este capítulo tiene como objetivo básico, presentar un marco teórico referencial del Comercio Interno, para lo cual se ha considerado conveniente dividirlo en tres apartados generales siendo el primero el que trata de presentar generalidades sobre el Sistema Económico destacando sus partes componentes, la importancia y la interrelación que existe entre los elementos que lo forman.

El segundo contenido trata de destacar la importancia del sistema económico de El Salvador, presentando en su estructuración a los tres sectores económicos más relevantes de la economía y dentro de éstos destacar el papel e importancia del sector servicios o terciario en la formación del PTB nacional. Habiéndose destacado el papel de los servicios, se pasa luego a ubicar al sub-sector comercio, dentro de la estructura de los servicios y del PTB global; ésto permitirá deducir la importancia que tendrá el tema por desarrollarse, ya que éste se ubica dentro del sector terciario o servicios.

El último apartado, es dedicado a presentar al sector Comercio, visto como una actividad general dentro del sistema económico, para luego pasar a enfocarlo a través del comercio exterior y el comercio interno, en este último nos detendremos a generalizar los diferentes elementos que estarán com

prendidos en esta actividad.

Cabe destacar que en este capítulo se ha hecho énfasis en el sector servicios, y en la importancia que estos revisten en el sistema económico, a fin de enmarcar la actividad objeto de nuestro estudio, cual es el Comercio Interno.

1.1. SISTEMA ECONOMICO

Se entiende por sistema económico al conjunto de elementos que participan en la vida económica de una nación, así como sus conexiones y dependencias.

Un sistema económico moderno constituye un complejo tejido de relaciones directas e indirectas, por las cuales los hombres llegan a disponer de bienes y servicios capaces de satisfacer sus múltiples necesidades y deseos.

El análisis de la constitución de un sistema económico se inicia con el desglose de sus elementos fundamentales.

-Recursos Humanos.

Primero destacan los hombres que explican la existencia, animan y conducen el sistema; presentes en él por medio de su capacidad de trabajo, son los organizadores y ejecutores de la producción y constituyen una parte de la población, la cual está integrada por dos sectores: el sector productivo y el sector dependiente.

Sector Productivo.

El sector productivo está formado por la población económicamente activa (PEA) que se define como el conjunto de personas de diez años y más que se encuentran en condiciones de ocupados y desocupados. También se define como la porción de la población que se encuentra efectivamente dentro del mercado de trabajo. Se obtiene

sustrayendo del contingente en edad de trabajar, a las personas que se dedican a actividades domésticas no remuneradas, estudiantes, etc..

La población ocupada comprende a los individuos que ejercen una actividad profesional remunerada o sin remuneración directa, cuando se trata de auxiliares de personas de la familia y también - incluye los individuos que generan ingresos porque trabajan por cuenta propia. El cociente que compara el monto de personas ocupadas con el total de los habitantes, proporciona la tasa global de ocupación. Este indicador señala en suma, la proporción de -- aquéllos individuos que con su trabajo generan el total de la producción del país.

La población económicamente activa, o sea la oferta de trabajo del sistema, se caracteriza por la diversidad de grados y tipos de calificación. Este fenómeno permite la separación del factor trabajo en dos grandes clases: trabajador calificado y trabajador no - calificado. Trabajador calificado es aquél que no puede ejercer - sus funciones sin un cierto grado de aprendizaje.

-Reserva de Capital.

El trabajo se ejerce en un contexto económico que reúne fábricas, carreteras y una infinidad de otros elementos resultantes del esfuerzo humano. Tales elementos constituyen, en su totalidad, la -

reserva de capital de que está dotado un sistema en determinado momento.

El producto generado por el trabajo no es aplicado en su totalidad para la atención inmediata de las necesidades humanas, por el contrario, la producción tiende, sistemáticamente, a exceder al consumo, lo cual permite la acumulación de una parte de los resultados obtenidos por el trabajo. Esta acumulación se traduce en obras de arte, monumentos, etc. y también en una base económica para la sociedad.

-Recursos Naturales.

Son las materias primas no explotadas y energías o aspectos de la naturaleza en su estado original, se dividen en renovables, no renovables e inagotables.

Los recursos naturales y el capital disponible constituyen los factores con los que cuenta el sistema y definen su potencial productivo.

Las actividades productivas de la sociedad se distribuyen a través de innumerables unidades productoras que individualmente articulan trabajo, capital y recursos naturales, con el fin de obtener determinados bienes y servicios. Las unidades productoras concretan el fenómeno de la división del trabajo.

La organización de los factores dentro de tales unidades, así como la dirección de sus actividades está a cargo de personas o grupos de carácter público o privado, denominados organizadores de la producción. Las combinaciones de factores se sitúan dentro de un cuadro de posibles soluciones técnicas que constituyen en realidad una multiplicidad de procesos productivos, formas de organización, etc. accesibles a las actividades productivas de una determinada área o región. Las unidades productoras desempeñan tanto individualmente como por grupos, funciones que se integran en el funcionamiento global del sistema económico.

El análisis económico, basado en la diversidad de funciones que desempeñan las unidades de un sistema productivo, permite clasificar sus actividades en tres grandes sectores: Sector Primario, - que comprende las actividades que se ejercen próximas a las bases de recursos naturales. El Sector Secundario el cual reúne las actividades industriales, mediante las cuales los bienes primarios son transformados, adicionándoles características correspondientes a distintos grados de elaboración. Sector Terciario, ciertas necesidades son atendidas por actividades cuyo producto no tiene expresión material. La importancia de este trabajo campo de actividades que comprende: transporte, educación, diversiones, justicia, etc. del cual surge una serie de servicios, justifica la existencia de un Tercer Sector.

La importancia relativa de los diversos sectores en la generación del producto total de la economía, es marcadamente variable, reflejando entre otros fenómenos el grado de desarrollo alcanzado.

La división de la economía en sectores y el estudio de la importancia relativa de cada uno, tiene gran valor analítico si se enfoca la absorción de factores, por los tres sectores, según la etapa de desarrollo alcanzado.

El papel del sector primario desde el ángulo de empleo de factores, difiere tremendamente, si se trata de naciones desarrolladas o de naciones en vías de desarrollo. En las naciones en vías de desarrollo las actividades agrícolas ocupan del 50% al 80% de la población económicamente activa, caracterizándose además, por el escaso empleo de equipos y por el uso extensivo y deteriorador de la tierra.

En términos de composición factorial, el sector secundario se encuentra asociado al factor capital. La absorción de mano de obra por unidad de capital utilizado en las industrias ha cambiado intensamente, a lo largo del tiempo como reflejo de la revolución tecnológica.

Las relaciones entre la reserva de capital, progresivamente acumulado en las actividades industriales y la mano de obra incrementada por la expansión demográfica o sobrante de la agricultura para

ser absorbida en nuevos empleos, constituye uno de los más graves problemas a los que se enfrentan los sistemas económicos.

La prestación de servicios se basa en el uso extensivo e intensivo del factor trabajo, con la tendencia a absorber grandes porciones de capital. En los países en vías de desarrollo, el Sector Servicios es hacia donde van a dar los grandes contingentes de mano de obra no calificada que, al dejar el campo, pasan a vegetar en las ciudades y buscan su subsistencia a través del comercio callejero, trabajos eventuales y otras ocupaciones escasamente productivas.

El análisis simultáneo de la importancia relativa de cada sector en la economía y de la composición factorial interna y comparada del sector primario, secundario y terciario, proporciona una primera imagen de la estructura productiva del sistema económico.

A la compleja relación que indica las proporciones en las que trabajo, capital y recursos naturales se conjugan para engendrar el producto sectorial se le denomina "función macroeconómica de producción". El estudio de tales relaciones, sus alteraciones y tendencias permite esclarecer algunos problemas de naturaleza estructural a los que se enfrentan los sistemas.

Los grandes sectores de la economía comprenden numerosas ramas de

actividad que a su vez, reúnen empresas. Articulados los factores en el seno de estas unidades surge la producción de la cual resultan bienes y servicios destinados a atender las variadas necesidades económicas de la comunidad. Tales bienes y servicios pueden ser clasificados así:

De consumo: cuando se destinan a la satisfacción directa de necesidades humanas.

De capital: no satisface directamente a las necesidades humanas, se destinan a multiplicar la eficiencia del trabajo mediante la incorporación de tecnología al proceso productivo.

Intermedios: bienes que deben sufrir nuevas transformaciones antes de convertirse, finalmente en bienes de consumo o de capital.

Los bienes y servicios directamente destinados al consumo de la colectividad o que son incorporadas a la reserva del factor capital del sistema, reciben el nombre de bienes finales. Al monto global de bienes y servicios finales generados en un período se le conoce como producto.

El funcionamiento de las unidades productoras, integradas en un conjunto, denominado aparato productivo, originan dos flujos simultáneos: el flujo real, constituido por bienes y servicios, y el flujo nominal, que reúne los ingresos distribuidos por el sistema en su operación.

El flujo de ingresos permite a los hombres procurar y adquirir de terminados bienes y servicios. El caudal de bienes y servicios les es ofrecido en el mercado por las unidades productoras.

Quienes poseen ingresos van en busca de la satisfacción de sus necesidades y deseos, y quienes ofrecen bienes y servicios, dispuestos a cederlos mediante el pago de determinadas cantidades de dinero, se encuentran en el mercado, donde la producción alcanza su destino final y es adquirida por los miembros de la colectividad, según su diferente poder de compra.

El circuito de flujos reales y nominales o monetarios es el que sirve para explicar el grado de actividad económica, considerando las transacciones que en un país se realizan, por cuanto son estas últimas las que determinan la cantidad de dinero y de bienes que se movilizan dentro de un sistema económico determinado.

El resultado del proceso económico a nivel nacional se expresa con la ecuación:

$$\begin{aligned} \text{OFERTA GLOBAL} &= \text{DEMANDA GLOBAL} \\ \text{P T B} + \text{M} &= \text{C} + \text{I} + \text{X} \\ \text{PRODUCCION FINAL NACIONAL} + &= \text{CONSUMO} + \text{INVERSION} + \text{EXPORTA} \\ \text{IMPORTACIONES} & \text{CIONES} \end{aligned}$$

La primera parte de la ecuación es la Oferta Global, es decir la producción final territorial (PTB) y las importaciones de bienes

(M) que no se producen internamente; la segunda se denomina Demanda Global, y registra el destino o forma de distribución de la Oferta, parte de la cual se dedica a consumo (C), a inversión (I) y a exportación (X).

Se ha comprobado estadísticamente que en la medida que aumentan en cantidad y calidad la mano de obra y el capital, los resultados del proceso económico, es decir la producción crece. Este resultado se produce por la aplicación de los recursos naturales del país de los factores básicos: Mano de Obra (M de O), y el Capital (K) - de que se dispone. Entonces un país que postula un mejoramiento de las condiciones de vida, debe centrar sus esfuerzos en la capacitación de la mano de obra y en el aumento del capital nacional, en otras palabras, debe dedicar el máximo de recursos disponibles a la inversión.

El producto Territorial Bruto, denominado también Producto Interno Bruto o Producto Final Nacional, es el más importante de los agregados macroeconómicos y representa el valor de la producción a precios finales de mercado, realizada dentro de las fronteras geográficas del país, es decir, incluye partes de ingresos generados internamente y transferidos hacia el exterior a factores de producción residentes en otros países. El PTB es una de las formas más comunes usadas para indicar el nivel de actividad económica de un país. Normalmente éste se mide a precios corrientes si se valúa

la producción a los precios del año en que se genera y a precios constantes, se valoriza a precios de un año base. Este último indicador refleja la magnitud real de los cambios en el nivel de producción.

Existen tres procesos para calcular el producto nacional, cada uno dá una perspectiva diferente pero todas conducen a un mismo valor monetario del producto.

El PTB por el flujo de la producción o de la oferta. Mide el aporte neto que genera cada sector de la economía: agricultura, industria, comercio, construcción, financiero, administración pública, etc..

PTB por el flujo del gasto o de la demanda. Analiza y mide en que forma se utiliza la producción nacional: consumo público y privado más inversión pública y privada más exportaciones netas.

PTB por el flujo del ingreso o de la distribución. Mide la retribución a los factores de la producción: sueldos y salarios, intereses, alquileres, depreciación, impuesto, utilidades, dividendos..

El producto neto o el rendimiento neto de la actividad económica de los individuos, sociedades mercantiles e instituciones sociales y políticas que integran una nación es igual al ingreso y también a su contrapartida, el gasto.

1.2. SISTEMA ECONOMICO DE EL SALVADOR

La economía salvadoreña es tipificada como dependiente, entendido este concepto como una relación de subordinación de un país respecto a otro u otros países, cuyos efectos tienen una de sus principales manifestaciones en un orden económico internacional desigual, a través de lo comercial, lo financiero y lo tecnológico. En este contexto, El Salvador ha tenido un patrón de desarrollo supeditado en sus relaciones, a los países hegemónicos.

En el período colonial la economía de la región centroamericana se orientó en el sentido de abastecer con sus escasos productos agrícolas a la economía metropolitana en su fase de expansión manufacturera. El desplazamiento de España como metrópoli colonial y consolidada la independencia, fueron acontecimientos sucedidos paralelamente a la consolidación del capitalismo y, a raíz de la Revolución Industrial, para que éste pudiera seguir su proceso, era vital tener fuentes seguras de materias primas, que a la vez fueron demandantes de productos industriales, por lo que el patrón de desarrollo siguió siendo el mismo que estaba basado en la expansión de la economía agraria.

El reordenamiento del capitalismo mundial en el período de post-guerra pretendía superar los obstáculos que lo habían estancado y desarrollar el potencial económico de EE.UU. para consolidar su posición hegemónica. Este era el escenario internacional que fue

reacondicionado por los grupos dominantes de cada país ya que --
veían buenas perspectivas de expansión.

El final de la Segunda Guerra Mundial significó para El Salvador un período de auge del modelo agro-exportador, debido a las relaciones comerciales y a la expansión de las economías centrales. Por su parte, el café y el algodón, que eran los principales productos de exportación de nuestro país, alcanzaron altos precios. Situación que mejoró los ingresos de este sector en proporción mucho más alta a la que hubiera permitido aumentos en las cantidades exportadas. La dimensión del excedente de producción generó en los agro-exportadores el problema de convertirlo en inversiones reales y rentables.

"Dados los límites que imponía el modelo agro-exportador y ante -- las perspectivas del fin de la bonanza, algunos representantes del gran capital propugnaron por la modernización del aparato productivo, lo que sería la base de la estrategia desarrollista de los años sesenta" 1/, que estaría basada en la sustitución de importaciones o modelo de desarrollo hacia adentro, por medio de la integración Económica Centroamericana.

Estados Unidos que se había mantenido ajeno al movimiento integracionista centroamericano, aparece en escena asumiendo el papel de

1/ Universidad de El Salvador, Comisión del Consejo Superior Universitario. Marco Teórico de Referencia. Febrero 1986, Pág. 33.

protagonista, pero con el objeto de excluir uno de los más importantes instrumentos que se había adoptado para iniciar la Integración como era el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración que dentro de uno de sus objetivos implicaba la superación del deterioro de los términos de intercambio y el sub-desarrollo, promoviendo una planificación en la industrialización y, para que fuera efectiva, establecía una regulación a la inversión extranjera indirecta situación que, de llevarse a la práctica, vendría a lesionar los intereses de las empresas manufactureras transnacionales, cuya estrategia era lograr una sustitución de las exportaciones de bienes manufacturados por una inversión directa. En este sentido la política externa de Estados Unidos tenía que ser congruente con los intereses de dichas empresas en menoscabo de los intereses de la región centroamericana, por lo que la pretendida industrialización sustitutiva de importaciones resultó, en la práctica, un proceso de sustitución de importaciones de bienes finales por importaciones de bienes intermedios y de capital, hecho que pone de manifiesto una vez más la condición de país sub-desarrollado y dependiente que caracteriza a nuestro país.

Dentro del marco de acontecimiento referidos anteriormente se puede observar que la estructura que históricamente ha presentado la economía, tiene su base en el sector agropecuario de manera preponderante y luego que es dinamizado el sector industrial, éste cobra

relevancia dentro de dicha estructura; el otro sector que cobra dinamismo, puesto que es aquí donde convergen y se ven realizados todos los esfuerzos de los demás sectores, es el Sector Comercio.

De acuerdo a lo antes expuesto, al Comercio no es posible ubicarlo de manera independiente porque guarda una estrecha relación con toda la estructura productiva de un país, consecuentemente hay que enmarcarlo dentro de la idea de sistema económico a partir de lo cual se pueden, entre otros, analizar los siguientes indicadores: Producto Territorial Bruto, Precios, Relaciones Económicas con el Exterior, Deuda Externa, Panorama Fiscal y Panorama Monetario, considerando que los tres primeros están más directamente relacionados con el tema de investigación, a continuación se presentan algunas generalidades de éstos.

1.2.1. El Producto Territorial Bruto (PTB).

El producto Territorial Bruto es la medida en dinero del flujo total de bienes y servicios finales producidos en un país en un año por residentes y no residentes en un período determinado, generalmente un año.

El Banco Central de Reserva de El Salvador clasifica el PTB en once sectores, los cuales para fines de nuestro estudio los agrupamos de la siguiente forma:

Sector Primario:

- Agropecuario
- Minería y Canteras

Conocido también como sector agropecuario, el cual basa su importancia en tres productos: café, algodón y caña de azúcar, complementando en menor grado con minería y canteras.

Sector Secundario:

- Industria Manufactura
- Construcción Pública y Privada
- Electricidad, Agua y Servicios Sanitarios

Llamado también sector industrial de la economía y se encarga de transformar los bienes provenientes del sector primario.

Sector Terciario:

- Comercio
- Transporte, Almacenaje y Comunicación
- Financiero
- Propiedad de Vivienda
- Administración Pública
- Servicios Personales

Este sector también es denominado Sector Servicios, el cual incluye todas aquéllas actividades no-productivas pero necesario

para el funcionamiento de la economía, ubicándose en dichas actividades el Comercio que es donde se intercambian los bienes originados en los sectores primarios y secundarios.

Generalidades del Sector Servicios.

Para tener una idea general de los Servicios a continuación se presenta una definición: "Servicios son todas las actividades ligadas directa o indirectamente a la satisfacción de las necesidades humanas, pero que no sirven directamente para la creación de objetos, por ejemplo las que se realizan para la distribución de los productos. La realización de los servicios requiere igualmente objetos materiales tales como locales, vehículos, salas de cine, películas, instrumental médico, etc. y llamamos a éstos objetos medios de prestar servicios. Un género particular de los medios de prestar servicios está constituido por los medios de distribución, como por ejemplo, los locales de los almacenes, la estantería, las cajas registradoras.

Dado que los servicios prestados, satisfacen las necesidades humanas pero sin crear objetos, es decir bienes, conviene considerar que los medios de prestar servicios son bienes de consumo. Estos medios, son utilizados y usados en la medida en que la satisfacción de las necesidades lo requiera". 2/

2/ Folleto mimeografiado de Principios Generales de Economía I. Universidad de El Salvador, Facultad de Ciencias Económicas.

Tenemos así que el sector servicios es considerado dentro del Sistema Económico, por el papel que desempeña, como el sector terciario, el cual se define como el conjunto de actividades, cuyo producto no tiene expresión material y que emanan al Sistema Económico una diversa gama de "servicios", con el objeto de atender ciertas necesidades.

Es necesario destacar que el fin de los servicios es la satisfacción de las necesidades humanas, para lo cual utiliza objetos materiales y su producto tiene característica de intangible.

-Papel y Evolución de los Servicios en El Salvador.

El papel de los servicios en el país ha sido principalmente el de facilitar e impulsar la actividad económica, incidiendo de esta manera en la eficiencia productiva de cada sector de la economía. En ese sentido, los servicios sirven de mediador entre productores y consumidores, proporcionándole al primero un sistema de distribución, servicio de comunicación a través de sus redes, transporte y vías de comunicación, etc..

Cabe destacar que un papel importante de los servicios es el de proveer a los demás sectores de recursos humanos, al proporcionar personal técnico y mano de obra calificada, recursos financieros a través de créditos y juegan un papel clave en la satisfacción de las necesidades de la población.

Como se puede observar en el Cuadro No. 1, el Sector Servicios, en

el período de 1970-1985, mantuvo su participación dentro del PTB mostrando un crecimiento en el período 1970-1980, una disminución en los años 1981 y 1982 y un ligero crecimiento a partir de 1983.

Dentro de la evolución de los servicios el sector que mayor contribución ha tenido es el Comercio, cuya importancia puede destacarse con participación de 23.6%, 22.7% y 19.0% en los años 1970, 1975 y 1980; mostrando disminución en su participación a partir de 1981, para lograr una breve recuperación en los últimos años de la serie en estudio.

Los servicios en el país, dentro del período estudiado, han evolucionado conforme a la demanda de otros sectores económicos; de esa manera, como puede apreciarse en el Cuadro No. 2, el consumo de energía eléctrica por sectores, muestra que en el período 1980-1985, el Sector Industrial disminuyó su consumo, esto pudo deberse en parte, al cierre de empresas en dicho sector y/o a la reducción de la producción. El Sector Comercio, residencial, gobierno y otros incrementaron su consumo de energía eléctrica.

En la actualidad el país cuenta con tres principales represas hidroeléctricas, la del Cerrón Grande, la Planta Hidroeléctrica de San Lorenzo y la 5 de Noviembre y además con una Planta Geotérmica en Ahuachapán, las cuales generan el mayor porcentaje de energía eléctrica para toda la nación.

El incremento del movimiento comercial y turístico hizo necesario la construcción de una red de carreteras para facilitar el transporte, agilizar y expandir el Comercio en todos los lugares del país y la movilización de materias primas. Asimismo se cuenta con un Aeropuerto nuevo y puertos marítimos para el servicio de carga y descarga internacional, situación que facilita las actividades de importación y exportación.

Las telecomunicaciones han tenido un avance significativo, en la actualidad se cuenta con un sistema de instalaciones y equipo moderno, que permite cubrir gran parte del territorio, facilitando con ello las transferencias comerciales, por medio telefónico, cablegráfico y servicio de telex. También existe una estación que -- permite la comunciación directa con la mayoría de naciones del mundo, pro teléfono directo, vía satélite, la cual se encuentra ubicada en el occidente del país.

Los servicios de financiamiento a los demás sectores económicos han sido aumentados año con año, dentro del período estudiado y los sectores que han sido mayormente favorecidos con el otorgamiento de créditos, son el agropecuario, el comercio y la industria manufacturera. Gran parte del monto de créditos otorgados ha sido absorbido por los refinanciamientos de créditos, sobre el sector agropecuario y en menor proporción, los demás sectores.

-Incidencia del Sector Servicios en la Economía Nacional.

Como puede observarse en el Cuadro No. 3, el Sector Servicios -- (Terciario), participa dentro del PTB, con el 50% y 51% en el período 1980-1985 a precios constantes de 1962.

El sub-sector Comercio, participa dentro del Sector Servicios, con un 38% en 1980 y 32% en 1985. En este sentido el sub-sector reviste vital importancia dentro del PTB, pues tal como muestra el Cuadro No. 4, su participación es significativa y muy cercana a la del Sector Secundario.

En forma particular el sub-sector Comercio muestra desde 1981 un comportamiento decreciente en relación a 1980.

-Interrelación de los Servicios con las diferentes actividades productivas.

Dado el papel de los Servicios dentro de la actividad económica, se dice que éstos se interrelacionan con todos los sectores productivos de la economía para dinamizarla. Así, el Sector Primario recibe del Sector Servicios, el transporte necesario para trasladar los insumos y para la distribución de los productos finales, las vías de comunicación para acortar distancias, servicios telefónicos, servicio de electricidad y agua para los sistemas de riego y drenaje, -- personal técnico, asignación de créditos de avío para sus cosechas y la distribución de sus productos.

El Sector Secundario demanda del Sector Servicios, personal calificado y técnico, transporte de sus materias primas y productos termiminados, servicio de carga y descarga de aduanas, recursos financieros para capital de trabajo e inversión de Activos Fijos, servicio telefónico, cablegráfico y telex para facilitar el contacto directo con clientes y proveedores y otros, así también le proporciona el servicio de comercialización de sus productos finales.

De lo anterior puede comprenderse que el Sector Servicios no existiría sin la presencia de los demás sectores productivos de la economía y de allí su interrelación.

CUADRO No. 1
PARTICIPACION DEL SECTOR SERVICIOS EN EL PTB
PERIODO 1970 - 1985
(A Precios Constantes de 1962)

SECTORES	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	(p) 1985
1. Transporte, almacenaje y comunicaciones	5.34	5.54	5.89	5.72	5.66	5.95	5.98	5.97
2. Comercio	23.63	22.71	19.0	17.63	16.45	16.66	16.59	16.35
3. Financiero	2.13	2.49	3.12	3.09	3.46	3.44	3.40	3.43
4. Propiedad de Vivienda	3.78	3.53	3.95	4.43	4.82	4.88	4.85	4.82
5. Administración Pública	7.64	7.81	10.39	11.47	12.51	12.76	13.10	13.75
6. Servicios Personales	8.27	7.70	7.54	7.51	7.04	6.91	6.82	6.70
T O T A L E S	50.79	49.78	49.89	49.85	49.94	50.60	50.74	51.02

FUENTE: Revista del Banco Central de Reserva de El Salvador, Dic. 1974,
Septiembre 1979, Julio-Septiembre 1987.

(p) Cifras Provisionales.

CUADRO No. 2
 CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA EN EL SALVADOR
 (En miles de Kilovatios - Hora)

C O N S U M O					
Residencial	Comercial	Industrial	Gobierno y Municipios	Otros	Total
156.675	78.500	245.516	85.694	17.574	583.960
240.658	126.015	409.977	126.764	37.629	941.043
387.430	174.384	557.066	184.047	34.715	1.337.642
381.582	166.159	544.070	183.217	47.437	1.322.465
400.575	171.037	484.601	183.492	49.543	1.289.248
435.345	190.567	482.027	190.657	55.707	1.354.303
461.066	182.016	484.054	224.516	63.694	1.415.346
474.285	194.830	498.982	262.154	55.943	1.486.194

Revista del Banco Central de Reserva de El Salvador.
 Dic. 1974, Sep. 1979, Julio-Sept.1987.

Cifras Provisionales.

CUADRO No. 3

PARTICIPACION DE LOS SECTORES PRIMARIO, SECUNDARIO Y TERCIARIO
EN EL PTB A PRECIOS DE 1962
PERIODO 1979 - 1985

AÑOS	PRIMARIO		SECUNDARIO		TERCIARIO		PTB
	MILES DE ¢	%	MILES DE ¢	%	MILES DE ¢	%	MILES DE ¢
1970	630,814	26	547,136	23	1.215,649	51	2.393,604
1975	791,837	25	776,550	25	1.554,470	50	3.122,857
1980	844,945	26	803,324	24	1.641,031	50	3.289,300
1981	791,279	26	721,723	24	1.503,779	50	3.016,781
1982	754,312	26	671,106	24	1.422,318	50	2.847,736
1983	730,500	25	687,500	24	1.452,400	51	2.870,400
1984	754,700	26	691,400	23	1.489,500	51	2.935,600
1985	746,600	25	719,300	24	1.527,700	51	2.993,600

FUENTE: Revista del Banco Central de Reserva de El Salvador,
varios años.

CUADRO No. 4

PARTICIPACION DEL SUB-SECTOR COMERCIO, DENTRO DEL SECTOR SERVICIOS
DENTRO DEL PTB Y SU COMPORTAMIENTO DENTRO DEL MISMO
PERIODO 1980 - 1985
(Precios de 1962)

AÑOS	COMERCIO	PARTICIPACION %		COMPORTAMIENTO %
	Miles de Colones	Comercio/Servicios	Comercio/PTB	Respecto a 1980
1980	625,013	38	19	-.-
1981	531,900	35	18	-14.90
1982	468,306	33	16	-25.07
1983	478,100	33	17	-23.51
1984	487,100	33	17	-22.06
1985	489,500	32	16	-21.68

FUENTE: Revistas BCR de El Salvador, varios años.

Dadas las características de la economía salvadoreña, se encuentra un sector que puede llamarse formal, ya que cuenta con una organización institucional, es sujeta de una regulación en sus aspectos operacionales y gozan de protección de sus derechos por parte de las instituciones gubernamentales. En el otro extremo de la economía se encuentra una estructura excluida, que no participa de las instituciones formales de la sociedad y su funcionamiento no está totalmente regulado por la Ley, que se conoce como sector informal, una de cuyas características es que carece de apoyo de instituciones que promuevan su crecimiento y desarrollo. "Se argumenta que la informalidad es un síntoma de problemas de marginalidad, de desempleo y sub-empleo y que es mucho más grande que el sector formal de la economía. Para destacar la importancia de este sector tenemos datos referentes a un país suramericano, para el caso en Perú el sector informal cuenta con:

- = El 48% de la población económicamente activa
- = El 38.9% del PTB
- = El 61% de horas-hombre trabajadas
- = El 95% del sistema público de transporte
- = El 42% de toda la vivienda
- = El 35% de la manufactura textil" 3/

Estas cifras pueden servir de referencia para destacar la importancia y magnitud de este sector, que en el caso nuestro, aunque la -
3/ Boletín Económico y Social, FUSADES, No. 29, Nov. 1987. La Revolución Informal Pag. 2.

economía no tenga el mismo comportamiento, llena las condiciones que hacen prevalecer el surgimiento y crecimiento de estas actividades.

Dadas las características anteriores hemos considerado conveniente enfocar la actividad del comercio interno bajo estos dos conceptos Sector Formal e Informal, que en los últimos años han cobrado relevancia en el sistema económico nacional, ya que son complementarios y forman parte del dinamismo de la economía.

1.2.2. Indice de Precios e Inflación.

De acuerdo a lo expresado por FUSADES, en el Boletín Económico y Social No. 2, "La Inflación se define como un aumento generalizado y contínuo de los precios. Considerando el origen de las causas del aumento, la inflación puede tipificarse como importada o interna; la primera se refiere a la inflación que se ha dado como consecuencia del aumento del valor de las importaciones, aumento éste que se traslada a los precios internos de los bienes importados; la inflación interna en cambio, es consecuencia de fenómenos internos - por los cuales la demanda nominal de uno o varios productos excede la oferta real de éstos, como sucede cuando hay gasto público deficitario, crédito expansionario, especulación, etc."

Cuando los precios que se consideran son los de una canasta de bienes y servicios, la inflación se mide en términos de las variaciones asociadas a los precios de dicha canasta; - así la inflación se puede medir por las variaciones experimentadas por el Índice de Precios al Consumidor (IPC), el Índice de Precios al por Mayor (IPM) y el Deflactor Implícito del PTB.

"El Índice de Precios al Consumidor es la lista o relación - que muestra la evolución de los precios de losbienes y servicios que compran los consumidores. Este Índice puede ser nacional o por ciudad y se obtiene como promedio del incremento de precios de algunos artículos y servicios representativos del consumo general, previa selección del conjunto de - mercancías y servicios que se tomarán en cuenta para el promedio" 4/

La Dirección General de Estadística y Censos, dependencia - del Ministerio de Economía, efectuó la publicación mensual - hasta el año de 1978, de los Índices de Precios al Consumidor Obrero (IPCO), tomando como base el mes de Junio de 1954, lo que representaba alrededor de 25 años de funcionamiento, situación ésta que hacía necesario el cambio de base y la actualización de la canasta de mercado.

4/ Zorrilla Arena, Santiago y José Silvestre Méndez. Diccionario de Economía. Edic. Oceano, S.A. 1a. Ed. México D.F. 1984. Pág. 85.

El Índice de Precios al Consumidor Obrero que se publicó hasta el mes de Diciembre de 1978 fue sustituido a partir de esa fecha por el Índice de Precios al Consumidor (IPC), el cual presenta ventajas considerables en cuanto a la cobertura geográfica; pues es representativo de toda el área urbana del país, mientras que el Índice de Precios al Consumidor Obrero solamente cubría la ciudad de San Salvador, Mejicanos y Ciudad Delgado; así mismo la cobertura social es diferente ya que el Índice de Precios al Consumidor cubre las familias con diferentes ingresos y distintos estratos sociales, excluyendo aquéllos de ingresos mínimos e ingresos elevados, mientras que el Índice de Precios al Consumidor Obrero solamente cubría a la clase obrera de los lugares antes mencionados.

1.2.3. Relaciones Económicas con el Exterior.

La importancia del Sector Externo para una economía depende del grado de apertura que ésta tenga con el exterior, el cual se cuantifica por la incidencia que las importaciones tienen en la oferta de bienes y servicios domésticos o la importancia de las exportaciones dentro de la demanda de bienes y servicios externos. Otra forma de medir la importancia del Sector Externo es relacionando la participación del ahorro externo en la formación del ahorro total. El instrumento donde se consignan las Relaciones con el Exterior es la Balanza de Pagos, la que

se define como el registro sistemático de las transacciones - corrientes y de capital, que ocurren durante determinado período de tiempo, normalmente un año, entre los residentes de un país, los cuales comprenden: personas físicas y jurídicas, instituciones con o sin fines de lucro y entidades gubernamentales, con los residentes del mundo.

Las transacciones corrientes se refieren a la compra y venta de bienes y servicios del o hacia el exterior y los ingresos o egresos sin contrapartida (transferencias). Las transacciones de capital por su parte, representan la variación en los activos y en los pasivos internacionales y su saldo neto mide el cambio en la posición deudora-acreedora como resultado de las operaciones económicas de sus residentes. La suma algebraica - de los dos saldos en las cuentas referidas determinan el saldo en la Balanza de Pagos.

Las transacciones corrientes se pueden dividir en tres sub-grupos:

- = Balanza Comercial. Registra el movimiento de las exportaciones e importaciones de mercancías; es decir, exportaciones - de bienes menos importaciones de bienes.
- = Balanza de Servicios. Registra los ingresos y egresos de los principales servicios internacionales, relacionados con via-

jes, transporte, seguros, ventas de capital y actividades gubernamentales; es decir, exportación de servicios menos importación de servicios y gastos agrupados en la Balanza de Servicios.

= Balanza de Transferencias o Donaciones. Registra los más diversos tipos de donaciones, voluntarias u obligatorias, privadas u oficiales, de país a país, sin compensación previa o futura.

En condiciones normales, las naciones menos desarrolladas presentan superávit en sus transferencias unilaterales, pues comprenden las donaciones de organismos internacionales para toda clase de ayuda a naciones en desarrollo.

La Cuenta de Capital en El Salvador está subdividida en capital privado, capital oficial y capital bancario, dependiendo a través de quien se realicen los movimientos de capital, éstos pueden tener su origen por inversiones extranjeras realizadas en el país, inversiones de nacionales realizadas en el extranjero, préstamos a corto, mediano y largo plazo, amortizaciones de préstamos contraídos.

1.3. SECTOR COMERCIO

Generalidades.

El comercio históricamente surgió al aparecer y desarrollarse la pro-

ducción de pequeños artesanos y campesinos, cuyo objetivo básico era la creación de productos destinados al mercado.

En nuestro país tenemos una estructura económica basada en la agroexportación y una industria poco desarrollada, alrededor de la cual gira la actividad del sector comercio. Este sector es la parte de la esfera de la circulación en donde se ven realizados los esfuerzos de los sectores productivos, cuya finalidad última es la de obtener ganancias.

El Comercio se puede definir de la manera siguiente: "Rama del sector servicios de la economía, que consiste en la adquisición de mercancías y servicios al sector productivo. En la sociedad capitalista el intercambio comercial se realiza por medio del dinero y se hace con el objeto de satisfacer necesidades de los consumidores o revenderlo. La actividad comercial liga en tiempo y espacio la producción y el consumo" 5/

El Comercio es por lo tanto, la actividad económica por medio de la cual se efectúa el intercambio entre productores y entre éstos y los consumidores de los productos generados en los sectores productivos, tanto nacionales como extranjeros.

Teniendo en cuenta su naturaleza, la actividad comercial se puede clasificar en Comercio Exterior y Comercio Interno.

5/ Zorrilla Arena, Santiago Opus Cit. Pág. 30

1.3.1. Comercio Exterior

El Comercio Exterior puede definirse "como la forma del comercio en general, que significa el intercambio de mercancías y servicios entre diversos países" 6/. Teniéndose así que el Comercio exterior es una ampliación del Comercio Interno y surge por la necesidad que tienen los países de obtener bienes y servicios que no se producen internamente, o que si se producen, no satisfacen la demanda, lo que hace necesario importarlos.

Dado que el Comercio Exterior constituye el mecanismo indirecto de ajuste entre lo que sobre o falta en una economía, los flujos de mayor importancia en el mismo son las exportaciones y las importaciones.

El flujo de importaciones no resulta del esfuerzo productivo interno, por lo cual proporciona al sistema económico un cierto grado de libertad frente a las características específicas de su aparato productivo.

Las importaciones constituyen un flujo heterogéneo de bienes y servicios, cuya constitución variable en el tiempo refleja las necesidades cambiantes dictadas por la evolución interna de las economías. El Comercio de Importación en nuestro país está fundamentado en: productos químicos, materias primas, ma
6/ Opus Cit. Pág. 30.

nufacturas, maquinaria y material de transporte. Siendo éstos los bienes más indispensables para complementar la actividad económica del país y sobre los cuales se fundamenta la armonización de la actividad productiva nacional. Por otra parte, el Comercio de Exportación, consiste en remitir al resto del mundo los excedentes relativos de producción de ciertos bienes y servicios que se generen internamente.

Los movimientos de expansión, contracción o transformación de la demanda externa, tiene por efecto impulsar, deprimir o posiblemente inducir transformaciones en el sector exportador de la economía.

El Comercio Exterior de El Salvador a través de sus exportaciones, se fundamenta en la comercialización de tres productos básicos: café, algodón y azúcar y constituyen la principal fuente generadora de divisas e ingresos del Estado, por medio de los impuestos que éstos generan, los cuales se revierten al interior de la economía, generando así mayor dinamismo en ésta propiciando mejora en los servicios que el Estado proporciona. La economía entera gravita alrededor de las exportaciones de una manera importante y compleja, de tal forma que el gobierno se encuentra en la necesidad de promover las exportaciones tradicionales en forma prioritaria, a través de facilidades de crédito especiales a los productores.

En el comercio de Exportación, el país no cuenta con ningún poder de control en los mercados mundiales y queda reducido a la condición de espectador, sin poder de decisión sobre los precios y cuotas de exportación, lo que dificulta el crecimiento de la economía.

1.3.2. Comercio Interno.

En los apartados anteriores se ha destacado la importancia que tiene el sector servicios en la economía nacional y dentro de éste se ha podido determinar que el comercio es uno de los componentes que mayor participación ha tenido; pasaremos ahora a presentar las generalidades de nuestro objeto de estudio, siendo este el sub-sector comercio interno que se entenderá como la actividad económica que consiste en la distribución de bienes y servicios dentro del mercado interno de productos nacionales e importados.

También puede ser definido como: "El conjunto de actividades y relaciones que dentro del contexto económico fluyen a fin de lograr la consecución objetiva de la distribución de bienes y servicios tanto nacionales como importados, que son trazados en el mercado interno". 7/

Por otra parte, se entenderá por Comercio Formal a todas aquellas empresas comerciales jurídica y administrativamente orga-

7/ Ministerio de Economía. Dirección de Comercio Interno. Consideraciones Diagnósticas del Sub-Sector Comercio Interno. Octubre/83, Pág. 1.

nizadas con dominio de medios y recursos para la comercialización o distribución de bienes y servicios. Su eficiencia se basa en moderna organización y administración y con fácil acceso a fondos del sistema bancario. 8/

En El Salvador la cobertura de medición del Producto Nacional, podría ser mayor, la razón de ello es que cada vez existen más actividades que no se registran en la contabilidad nacional, ni son sujetas de impuestos; actividades a las cuales se les ha de denominado economía no institucional o sector informal. Independientemente del nombre que se le dé, el fenómeno se refiere a actividades que van desde las relativamente legales, hasta las totalmente ilegales que a veces escapan a la atención oficial, lo que no permite tener la información estadística necesaria para su cómputo en el PTB. Cabe destacar que el crecimiento del Sector Informal ha sido un escape para contrarrestar en gran parte la disminución de la actividad en el Sector Productivo - Formal y ha servido como una fuente compensatoria de empleo.

El Comercio Informal comprende "el conjunto de empresas comerciales que dan ocupación a cuatro y menos personas y sus niveles de venta anuales no sobrepasan los Diez Mil Colones. Esta clasificación de comercio incluye a trabajadores ocasionales, trabajadores por cuenta propia con ninguno o muy mínimo nivel de preparación patronos y familiares no remunerados". 9/

8/ Concepto adaptado con base al que presenta FUSADES en Revista. Como está Nuestra Economía 1985. Glosario, Pág. 35.

9/ IBID, FUSADES, Revista.

Dentro del contexto del Sector Formal de la economía se estudiará al Comercio Interno a través de la clasificación de: Pequeña, Mediana y Gran Empresa.

Pequeña Empresa.

No existe un concepto único de pequeña empresa, ya que hay diferentes criterios cuantitativos dados por diferentes personas, - entidades, etc., quienes se han basado en diferentes parámetros, dependiendo de su finalidad u objeto a tratar. Así tenemos que entre los criterios y parámetros más utilizados se encuentran:

- = Conforme al patrimonio
- = Conforme a los activos
- = Conforme a las ventas
- = Apreciaciones subjetivas, etc..

En nuestro país los criterios que más prevalecen, para definir lo que es Pequeña Empresa son los adoptados por diversas instituciones gubernamentales y privadas así:

- = Desde el punto de vista del Centro Nacional de Productividad, 1977: La definición de pequeña empresa depende de la finalidad que se persiga, ya sea ésta de financiamiento, asistencia técnica, análisis estadístico, demográfico, laboral, etc.. Retomando el criterio para fines estadísticos, pequeña empresa es aquella que cuenta con 5 a 19 personas ocupadas.

= Desde el punto de vista del Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE), 1977: Pequeña empresa es - aquélla cuyos activos sean hasta ¢ 300,000.00 y con un personal de no menos de 3 personas.

= Desde el punto de vista de la Federación Nacional de la Pequeña Empresa en El Salvador (FENAPES), 1977: Pequeña empresa es la actividad productiva dedicada a la fabricación de artículos manufacturados, que ocupa de 3 a 19 trabajadores, incluidos el dueño o ejecutivos y familiares no remunerados.

= Con la finalidad de otorgar incentivos fiscales:

El Tercer Protocolo al Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales (1977) CCIF, la define como: Todo establecimiento dedicado a la producción de artículos terminados, semi-terminados o bien intermedios que:

- i) Provean ocupación a un máximo de 30 trabajadores.
- ii) El valor de la maquinaria, equipo y herramientas no sea mayor de ¢ 50,000.00.
- iii) Que utilice preferentemente materia prima de origen nacional o de los demás países centroamericanos.
- iv) El proceso de producción se basa en tecnología simple, utilizando herramientas manuales, maquinaria o equipo mecánico, pero que no dependen de equipo automático.

Mediana Empresa.

Suele ser una empresa con ritmo de crecimiento más impresionante que la pequeña y gran empresa. En efecto, la empresa pequeña suele dilatar más para pasar al rango medio; la grande más bien tiende a asociarse con otras o a crear otras nuevas, sin cambiar directamente sus grandes líneas de organización.

La empresa mediana, por el contrario, sobre todo en un país en desarrollo, con ampliación de mercados, crecimiento de la población, etc., si está bien administrada, suele tender más rápidamente a alcanzar la magnitud de la gran empresa.

Otra consideración es que aún cuando estén bastante maquinizadas todavía ocupan gran cantidad de Mano de Obra. Debido a lo anterior se dificulta identificar cual es la verdadera etapa en la que se encuentran, a menudo suele confundirse con la pequeña y a veces se le identifica con la grande.

Gran Empresa.

Tiene predominio de mercado e incluso actúa en forma monopólica; son empresas donde la maquinización es muy intensa y el número de trabajadores relativamente bajo.

En la gran empresa su complejidad es de tal naturaleza que es materialmente imposible que sus propietarios estén en la posibilidad de conocer las diversas técnicas empleadas para la pro --

ducción de bienes y servicios, la utilización de múltiples sistemas y por ello tienen que emplear un gran número de técnicos a quienes ellos solamente coordinan, pero que son los que toman la mayor parte de las decisiones, dentro de los objetivos y políticas generales.

De acuerdo a las generalidades presentadas sobre la clasificación de las empresas, podemos concluir que no existe un criterio único que identifique cada una de ella. Por tal motivo y para efectos de nuestro estudio consideramos conveniente, para el caso del comercio formal, emplear el criterio de niveles de ventas realizadas.

La pequeña empresa es aquella que realiza niveles de venta comprendidos entre ¢ 10,000 y ¢ 500,000; mediana empresa entre ¢ 500,000 y ¢ 5.000,000 y gran empresa más de ¢ 5.000,000.

Además debe considerarse a nivel general de esta clasificación que es la que conforma el comercio formal que se caracteriza por dar ocupación a cinco y más personas.

En el caso del comercio informal no obedece a ninguna clasificación específica, ya que su tratamiento es de carácter general y su organización se caracteriza por ser de tipo unipersonal, por lo que el criterio por adoptar será que da ocupación entre 1 y 4 personas y sus niveles de venta son menores a ¢ 10,000.

Todas las empresas que conforman el comercio interno, realizan sus actividades sobre dos tipos de productos: los de origen nacional, producidos al interior de la economía por las unidades productoras locales y los de origen extranjero, producidos en unidades productoras de otros países y que se hacen llegar al mercado nacional a través de la importación que en conjunto forman la oferta de bienes y servicios por comercializados en el mercado interno.

El Comercio Interno generalmente presenta dos formas principales de realizar sus transacciones: Comercio al por Mayor, que es la venta de mercaderías en grandes lotes o partidas; y Comercio al por Menor, que se define, según la Dirección General de Estadística y Censos, (DIGESTIC), de la siguiente manera: Es la reventa (venta sin transformación) de productos nuevos y usados al público en general, para consumo o uso personal o doméstico, por tiendas, grandes almacenes, estaciones de gasolina, vendedores ambulantes, etc..

La diferencia de estas dos formas de realizar las ventas, estriba en la magnitud de los volúmenes vendidos. Son grandes en el comercio mayorista y constituyen el medio directo de abastecer a los comerciantes minoristas. En el comercio al por menor los volúmenes transados son más fraccionados y diversificados.

La realización del Comercio Interno, generalmente, implica para las empresas un costo de comercialización que presenta una serie de esfuerzos para trasladar los productos a los consumidores, el cual está constituido por tres tipos de costos: costo de transporte de las mercaderías, o sea en el que se incurre por el desplazamiento del producto desde el lugar de producción o abastecimiento hasta el lugar donde se expenderá; el costo de almacenamiento que implica actividades de acomodamiento y seguridad de los productos; y los costos operativos o administrativos involucrados en la actividad.

En tal contexto se tiene que hacer distinción entre dos componentes del margen de comercialización: el costo de comercialización y el margen de ganancia; siendo este margen de ganancia el móvil de los empresarios. La eficiencia de esta actividad está determinada por su eficiencia técnico-operativa y por la normalidad del margen de ganancia.

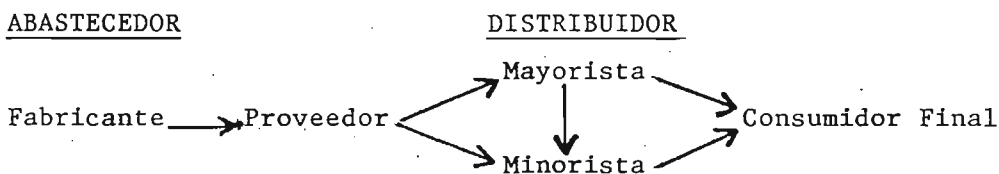
En efecto, la realización de la comercialización implica una colocación óptima de los recursos cuando se minimizan los costos por parte de cada unidad de comercialización en el marco de una estructura competitiva de mercado, lo que posibilita a cada unidad de comercialización mantenerse en el mercado y poder obtener el margen de ganancia. Así tenemos que dentro de los costos de comercialización en que incurren todas las actividades del Comercio Interno, es

tán los generados por los canales de distribución o comercialización.

Los canales de comercialización o distribución desempeñan un papel importante ya que son los que aseguran que los bienes y servicios por distribuir estén al alcance de los consumidores y éstos - satisfagan sus necesidades; además garantizan que los bienes y servicios no falten en el mercado. Los canales de comercialización - son parte integral de las estrategias por seguir con base en políticas de venta .

Generalizando los elementos antes descritos, tenemos que "la comercialización es aquella actividad humana dirigida a la satisfacción de una demanda, sentida o latente, de bienes y servicios. Esto se debe a que con la comercialización se trata de satisfacer necesidades y deseos humanos tanto desde el punto de vista del cliente como del comerciante" 10/

Para tener una idea del proceso que llevan los productos en su distribución o comercialización se considera la siguiente red de distribución , la cual puede ser ampliada o reducida dependiendo del producto a comercializar.



10/ Villeda Escoto, Ruth Cecilia. "Análisis Coyuntural del Sector Comercio al por Mayor y al Por Menor de El Salvador. Período 1976-1986". Tesis para optar al grado de Lic. en Administración de Empresas. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1987. Pág. N° 73.

Así tenemos que los distribuidores al por mayor y al por menor se abastecen directamente de productos transformados por los fabricantes o por medio de proveedores, para luego trasladarlos al consumidor final a través de los medios de distribución, que son los instrumentos que insuflan dinamismo a las redes de distribución. El medio típico que agiliza la trayectoria de comercialización es el transporte rodante, por lo que se considera otro elemento importante dentro del comercio.

El transporte ha ejercido gran influencia en las diferentes actividades que el hombre ha realizado a lo largo de su historia. Esa influencia se encuentra ligada estrechamente con el comercio y ha hecho posible el progreso de las diferentes regiones del mundo. En lo económico, el transporte es la actividad que sirve para trasladar personas y mercancías e influye en los costos de producción y distribución de los productos y servicios, impulsa la división del trabajo y la especialización, favorece el desarrollo económico a través del establecimiento de industrias y posibilita los desplazamientos de población de un lugar de un lugar a otro. En la actividad del comercio interno, el transporte forma parte de los costos de distribución.

Dentro del contexto general de la actividad que realiza el Comercio Interno, pasaremos a dar una revisión de los elementos económicos participantes en éste.

En la actividad del Comercio Interno participan los siguientes ele -

mentos económicos: el productor, como creador de los bienes y servicios; el dinero, utilizado como medio de valoración de los bienes y servicios; en forma principal debe considerarse al consumidor final o intermedio, en concepto de receptor de la actividad comercial; el intermediario, las asociaciones de intermediarios y las instituciones públicas reguladoras .

Uno de los elementos fundamentales y necesarios para que se realice el Comercio Interno es el productor, que es el creador de los productos por comercializar a través de las unidades de comercialización, generalmente conocidas como empresas. Por otra parte, dependiendo de la finalidad que el adquiriente o comprador hace del producto, puede aquel considerarse como consumidor final, si destina a consumo directo los productos y no le añade ningún proceso para transformarlo; o consumidor intermedio, si los productos no son destinados al consumo directo, sino que servirán para otro proceso productivo, y luego lo vende como producto transformado al comerciante para ser distribuido directamente al consumidor final. El intermediario generalmente sirve de nexo entre el productor y consumidor y forma parte del sector empresarial privado y en algunos casos del sector público.

El Comercio Interno, considerado como actividad intermedia entre productores y consumidores implica en su proceso de realización la existencia de dos clases de flujos: Flujo Real (bienes y servicios)

y Flujo Nominal (monetario). El flujo real comienza a nivel del - productor, ya que éste vende al comerciante una cantidad de mercancías que tienen cierto valor monetario; en esta parte de la actividad comercial, el comerciante recibe mercancías y entrega dinero. Posteriormente el comerciante vende al consumidor esas mismas mercancías cuyo valor monetario ha aumentado porque le ha agregado el costo de comercialización y un margen de ganancia. Es aquí donde la actividad comercial capta el excedente de otros sectores productivos para después reinvertirlo.

CAPITULO II

COMPORTAMIENTO E IMPORTANCIA DEL SECTOR COMERCIO INTERNO

DE EL SALVADOR, PERIODO 1970 - 1985

En este capítulo se pretende mostrar el comportamiento seguido por el Sector Comercio Interno en el período 1970-1985, lo cual se hará tomando en consideración las variables y parámetros más relevantes que nos permiten demostrar que esta actividad es de suma importancia en la economía nacional. Entre las variables por analizar podemos mencionar: personal ocupado, número de establecimientos, remuneraciones pagadas, ventas realizadas y canales de comercialización.

La información básica para el análisis de estas variables será la que presenta las series estadísticas de carácter oficial, tales como los Censos Económicos y los Anuarios Estadísticos.

El desarrollo de esta capítulo se hará mediante cinco apartados generales; siendo el primero el tendiente a demostrar la participación del Comercio Interno dentro del PTB a precios de 1962 en el período 1970-1985. Dicha participación será medida en cifras absolutas y relativas comparándolas - con las del PTB global y las de los sectores agropecuario e industrial, debido a la importancia que éstos tienen en la formación del PTB global.

El segundo contenido, analiza las variables que miden el comportamiento del sector formal del Comercio Interno, tales como: ventas, generación de empleo y remuneraciones pagadas.

Para mostrar el comportamiento e importancia del Comercio Interno en el PTB nacional se dividirá en comercio formal e informal. El comercio formal será estudiado clasificando a las empresas comerciales en pequeña, mediana y grande, con base en los criterios de personal ocupado, combinado con el nivel de ventas realizadas por empresa.

El tercer contenido analiza las variables del sector informal del comercio y no existiendo una clasificación uniforme para su tratamiento, éste se hará de carácter general. Dentro del sector informal del comercio incluiremos a los establecimientos que dan ocupación a cuatro y menos personas y sus niveles de ventas son menores a 10,000 Colones anuales.

Debido a la no uniformidad de las muestras para la obtención de las cifras de los Anuarios Estadísticos de 1982 y 1983 con las cifras de los Censos Económicos de 1972 y 1979 se consideró conveniente realizar los análisis de las variables consideradas con base en promedios, con el objeto de poder hacer comparaciones valederas.

El cuarto contenido del capítulo analiza los índices de precios y de inflación, con el propósito de mostrar su evolución e incidencia sobre el poder adquisitivo de los consumidores y determinar en que medida ha incidido a su vez sobre la actividad comercial.

El quinto contenido se refiere a los canales de comercialización del Comercio Interno y tiene como objeto demostrar la distorsión que sufren los precios tanto a nivel formal como informal.

2.1. PARTICIPACION Y EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNO EN EL PRODUCTO TERRITORIAL BRUTO.

En la conformación del Producto Territorial Bruto de El Salvador participan once sectores económicos y uno de los de mayor importancia, es el sector Comercio cuyo comportamiento en el período 1970-1985 - (Cuadro N° 5) se analiza en dos sub-períodos.

Período 1970-1978

En 1971 el valor de la producción interna bruta del país, alcanzó los 2,508.8 Millones de Colones, experimentando una tasa de crecimiento anual de 4.8% con respecto al año anterior. El Sector Comercio contribuyó en gran medida a dicho crecimiento, siendo su participación en cifras absolutas de 576.1 Millones de Colones y en porcentaje el 23.0%, tasa que solamente es sobrepasada por el Sector Agropecuario con el 26% que corresponde a 650.7 Millones de Colones, situándose después del Sector Comercio, el Sector Industrial con 468.9 Millones de Colones que representaron el 18.7%.

Con esa misma tendencia el Producto Territorial Bruto global siguió creciendo, ya que para 1978 alcanzó la cifra de 3,664.7 Millones de Colones, a lo que el Sector Comercio contribuyó con 828.5 Millones de Colones equivalentes al 22.4% de participación porcentual, que es sobrepasada por el Sector Agropecuario con el 23.4% que corresponde a 856.7 Millones de Colones, después de la cobertura del Sector Comercio se sitúa el Sector Industrial con 691.5 Millones de Colones que

representaron el 18.9%. En este año comienza el descenso de la participación del Sector Comercio dentro del PTB global, como consecuencia de la contracción económica nacional, poniendo de manifiesto la vulnerabilidad de este Sector con respecto a dicho fenómeno.

Cabe destacar que durante los primeros cuatro años de este período el Sector Comercio es uno de los que tiene mayor peso relativo en la estructura del Producto Territorial Bruto, en estos años de mayor auge económico nacional, como efecto de un mayor dinamismo logrado en los sectores productivos, debido a una de las políticas del Banco Central de Reserva de El Salvador iniciada en 1970 y consistente en la concesión de préstamos "por valor de 10 Millones de Colones, utilizados en el financiamiento de 200 proyectos agropecuarios e industriales" 11, continuando durante los siguientes años del período analizado con las políticas de proveer el apoyo financiero necesario para todos los sectores productivos del país, lo cual favoreció al Sector Comercio ya que la actividad de éste siempre ha estado relacionada con el nivel de actividad de los sectores agropecuario e industrial.

En el año 1975 el PTB global y el sector agropecuario tuvieron una drástica contracción que se dio como consecuencia del fenómeno de la crisis energética mundial iniciada en el tercer trimestre de 1973, y de la incertidumbre prevaleciente en el panorama económico internacional, en el que se perfilaba un proceso de recesión en los países in--

11/ Banco Central de Reserva de El Salvador, Memoria 1970, Ejercicio XXXVIIM, Pág. 4.

dustrializados, "fenómenos que tuvieron fuertes repercusiones tanto en los niveles de crédito del Banco Central de Reserva como en las reservas internacionales del país; situación que fue agravada por las dificultades de mercadeo que se experimentaron en el café y en el algodón, dos de nuestros principales productos de exportación" 12/.

Al reducir el Banco Central de Reserva los niveles de crédito a los sectores productivos y al dificultarse la comercialización de nues--tros principales productos de exportación, se produjo una contracción en la actividad productiva del país.

Las perspectivas que se venían observando en la economía salvadoreña en este año, cambiaron sustancialmente para 1976 como consecuencia de la recuperación de los precios del café y el algodón, lo que contribuyó a que el Sector Comercio tuviera un crecimiento anual del --8.6% y su participación porcentual al PTB global del 23.7% equivalente a 3,246.9 Millones de Colones fuera mayor que la del año anterior; situación que le permite agenciarse el primer lugar de participación dentro del PTB global, seguido en orden de jerarquía por el Sector -Agropecuario con una participación del 22.3% y el Sector industrial con 19.4%; manteniéndose tal comportamiento más o menos constante para 1977.

Se puede considerar que el aumento de los precios del café y el algodón generó mayor entrada de divisas al país, permitiendo así 12/ Banco Central de Reserva de El Salvador, Memoria 1974. Pág. 3.

zar el flujo de bienes y servicios que deberían ser distribuidos por el Sector Comercio.

Período 1979-1985

Para el año de 1979 el PTB global fue de 3,601.6 Millones de Colones, habiendo sufrido un decrecimiento del 1.7% anual, en donde el Sector Comercio aportó 756.7 Millones que equivalen al 21.6% de participación porcentual, sufriendo este Sector un decrecimiento anual del 8.7%.

Tanto el decrecimiento del PTB global como el del Sector Comercio fueron influenciados en forma significativa por la situación inflacionaria mundial, la agudización de la anormalidad del Mercado Común Centroamericano y por los problemas internos del país imperantes en esa época, lo cual ocasionó desestimulación en la actividad económica nacional.

Al hacer referencia a los años 1979-1981 puede apreciarse que la actividad comercial sufrió durante estos años un deterioro mayor que los años anteriores, derivado fundamentalmente de la baja en la producción de los sectores agropecuario e industrial; así como por un menor volumen de importaciones.

Por otro lado la disminución del ingreso real, reflejó una menor demanda efectiva de bienes y servicios y la importación de bienes no esenciales se ve afectada por las restricciones cambiarias impuestas por el Banco Central de Reserva.

No obstante que el Sector Comercio ha venido en un constante deterioro hasta este año del período en análisis mantuvo su jerarquía participativa del segundo lugar dentro de la conformación del Producto territorial Bruto.

Al analizar los últimos cuatro años del período (1982-1985), la economía salvadoreña continuó sometida a la presión de los factores desestabilizadores, provocados por la persistencia de fenómenos tanto económicos, como socio-políticos que se venían manifestando desde -- 1978, en donde todos los sectores económicos han experimentado decrecimientos drásticos hasta 1982; siendo uno de los sectores más afectados el comercio, con una tasa promedio de decrecimiento del 10.1% (período 1978-1982).

Para 1982 el PTB global alcanzó las cifras de 2,847.1 Millones de Colones, registrando un decrecimiento del 5.6%, menor que el de 1981.

Al observar la evolución de los tres principales sectores económicos, se aprecia que en el referido año tuvieron un comportamiento negativo, aunque disminuyeron a una tasa inferior que la de 1981.

Esta tendencia declinante, aunque menos acelerada que durante el año anterior, se debió principalmente a factores naturales: una prolongada sequía en todo el territorio nacional a mediados del año y durante el mes de septiembre que afectó la parte central, la sur-occidental y la zona costera del país; y posteriormente las lluvias torrenciales -

que causaron pérdidas considerables en la agricultura, además de los fenómenos socio-políticos ya existentes en el país.

Durante 1983, la economía salvadoreña logró contener el ciclo descendente que había venido experimentando en los últimos cuatro años, registrando el PTB global una tasa de positivo crecimiento de 0.8%; o sea casi crecimiento cero.

En cuanto al ritmo del Sector Comercio se aprecia que éste creció a tasa de 2.1% que implicó una ligera recuperación, comportamiento que se explica porque "aún estando presente factores adversos al funcionamiento económico, la mayor confianza del sector productivo permitió la continuidad del proceso económico nacional" 13/, y la economía salvadoreña revirtiera su tendencia.

En 1984 el PTB global aumentó a una tasa del 1.5% y dadas las condiciones imperantes, "este leve crecimiento es muy importante, puesto que ha generado el estímulo para revertir la tendencia depresiva de los últimos años, dando lugar al inicio de la reactivación y recuperación sostenida de la economía" 14/.

El Sector Comercio fue partícipe de esta recuperación ya que creció 1.9% y su participación en el PTB de 487.1 Millones de Colones representó el 16.6%, superado sólo por los sectores Agropecuario (25.6%) e Industrial (16.9%).

13/ Banco Central de Reserva de El Salvador, Memoria 1983. Pág. 2.

14/ Banco Central de Reserva de El Salvador, Memoria 1984. Pág. 25.

Este crecimiento fue determinado por factores económicos favorables, tanto internos como externos. Entre los internos cabe mencionar: una mayor estabilidad política; la regularidad de fenómenos atmosféricos; asistencia crediticia a los diferentes sectores económicos; y la política anti-inflacionaria que mantuvo el Gobierno que permitió un de saceleramiento del índice de precios al consumidor, y entre los factores externos: la reactivación de la economía mundial y la disminu- ción del proceso inflacionario de la economía de los países indus- trializados, con repercusiones ligeramente favorables en las economías del tercer mundo, como es el caso de nuestro país.

El PTB para 1985 alcanzó un monto de 2,993.6 Millones de Colones lo que significó un crecimiento del 2%, en donde la contribución del Sector Comercio ascendió a 489.5 Millones de Colones equivalentes a un 16.3% del PTB global y un crecimiento casi imperceptible de 0.5%.

Como puede apreciarse, la conducta del Sector Comercio a partir de 1983, ha estado en una fase de recuperación, aunque a un ritmo bastante moderado.

Conviene mencionar que las actividades del sector informal que escapan de la contabilidad nacional, han aumentado, por lo que la dinám- ica en el PTB global y en el Sector Comercio, podría ser mayor si se computase adecuadamente las actividades que se desarrollan en dicho sector.

PARTICIPACION DE LOS TRES SECTORES MAS IMPORTANTES DE LA ECONOMIA SALVADOREÑA DENTRO DEL PTB
 REPRESENTADO EN CIFRAS ABSOLUTAS, PORCENTAJES, Y VARIACIONES ANUALES

PERIODO 1970-1985, EN MILLONES DE COLONES

AÑOS	PTB GLOBAL		PARTICIPACION SECTOR AGROPECUARIO.		PARTICIPACION SECTOR COMERCIO		PARTICIPACION SECTOR INDUSTRIAL			
	VALOR	TASA DE CRECIMIENT.	VALOR	TASA DE CRECIMIENTO	VALOR	ESTRUCTURA %	TASA DE CRECIMIENTO	VALOR	ESTRUCTURA %	TASA DE CRECIMIENTO
1970	2.393.6	2.98	627.2	26.2	565.6	23.6	-2.83	438.3	18.1	3.74
1971	2.508.8	4.81	650.7	26.0	576.1	23.0	1.86	468.9	18.7	6.98
1972	2.645.9	5.46	660.3	25.0	613.5	23.2	6.49	486.9	18.4	3.83
1973	2.779.8	5.06	672.0	24.2	638.0	23.7	7.26	521.8	18.8	7.17
1974	2.958.4	6.42	740.8	25.0	631.9	23.0	3.62	552.2	18.7	5.82
1975	3.122.9	5.56	787.3	25.2	709.2	22.7	4.00	578.0	18.5	4.68
1976	3.246.9	3.97	725.2	22.3	770.0	23.7	8.62	628.6	19.4	8.74
1977	3.443.9	6.07	751.3	21.9	803.4	23.3	4.24	661.5	19.2	5.23
1978	3.664.7	6.41	856.6	23.4	838.5	22.4	3.12	691.5	18.9	4.53
1979	3.601.6	-1.42	887.3	24.6	756.7	21.6	-8.67	656.8	18.4	-5.01
1980	3.289.3	-8.70	841.1	25.6	625.0	19.0	-17.70	586.2	17.8	-10.75
1981	3.016.8	-8.30	787.5	26.1	531.9	17.6	-14.90	525.0	17.4	-10.44
1982	2.847.7	-5.60	750.6	26.4	468.3	16.4	-11.96	480.9	16.9	-8.39
1983	2.870.4	0.80	726.8	25.3	478.1	16.7	2.10	490.5	17.1	2.00
1984	2.935.6	2.27	750.9	25.6	487.1	16.6	1.90	496.9	16.9	1.30
1985	2.993.6	2.00	742.8	24.8	489.5	16.3	0.50	515.4	17.2	3.72

FUENTE: Banco Central de Reserva de El Salvador, Revistas varios años.

NOTA: La diferencia entre la suma de porcentajes de los 3 sectores y del 100, representa la participacion de los demás sectores que conforman el PTB. Global.

2.2. ANALISIS DE VARIABLES DEL SECTOR FORMAL DEL COMERCIO INTERNO

Para una mejor comprensión del tratamiento de las variables en el período de referencia, se ha considerado conveniente dividirlo de la siguiente manera: período 1971-1978, que puede tipificarse, desde el punto de vista económico, como de crecimiento con estabilidad, debido a que el sistema económico en su conjunto a través de sus indicadores más importantes demuestran una tendencia favorable; y período 1978-1985, enmarcado dentro de la crisis estructural que influye negativamente en toda la economía, provocando que los sectores económicos, incluso los más dinámicos, decrecieran en forma considerable y por ende ocasionó decremento en el PTB global, siendo el año de 1982 cuando éste llegó a su máximo decremento.

Como podrá verse más adelante, a partir del año 1983 la economía nacional comenzó la fase de recuperación, situación mostrada por la reversión de la tendencia de crecimiento del PTB global, que implica el último período (1983-1985), cuyo análisis permitirá vislumbrar la perspectiva que tendrá el Comercio Interno como parte componente del Sistema Económico Nacional.

2.2.1. Ventas Realizadas

Comenzaremos definiendo como venta a la transferencia de bienes o servicios por medio de la cual el vendedor otorga la propiedad de dichos bienes o servicios al comprador a cambio del precio convenido.

El análisis del comportamiento de las ventas realizadas por el Sector Formal del Comercio Interno se hará con base en el promedio de ventas por establecimiento comercial. (Cuadros N° 6 y 7).

El comportamiento de las ventas promedio por establecimiento en los tres tamaños de empresa durante el período comprendido entre los años 1971-1978 fue positivo, siendo la Pequeña Empresa la de mayor crecimiento con un 26% anual; en segundo lugar la Gran Empresa con un 5.1% y la Mediana Empresa con sólo 1.4%; lo cual significó un crecimiento anual para todo el Comercio de 4.9%.

La tendencia positiva mostrada por las ventas en los tres tamaños de empresa estuvo acorde con el crecimiento experimentado por el PTB global de 46.1% en ese período y una tasa anual de 5.6%. Por su parte el comportamiento del sector comercio - refleja un crecimiento de 43.8% en el período y una tasa promedio anual de 5.3% al pasar su PTB de 576.1 a 828.5 Millones de Colones (Cuadro No. 8), comportamiento casi paralelo al del PTB global.

La evolución favorable que presenta la economía es reflejo de un período considerado como normal ya que los sectores productivos más importantes como son el agropecuario y el industrial, presentaron un crecimiento sostenido en su PTB: el agropecua-

rio creció 31.6% en todo el período a una tasa anual de 4.0%. Por su parte el sector industrial tuvo un crecimiento de 47.5% en todo el período y una tasa anual de 5.7%.

Durante el período 1978-1983 el comportamiento de las ventas promedio por establecimiento fue adverso ya que en los tres tamaños de empresa se observa un decremento respecto al período anterior, siendo la Pequeña Empresa la más afectada, al pasar su variación promedio anual de 26.0% de crecimiento a 4.9% de decremento. La Gran Empresa tuvo un deterioro promedio anual de 2.4 contra un crecimiento de 5.1% en el período anterior. La Mediana Empresa creció en 0.8% de promedio anual, tasa inferior a la de 1.4% del período precedente.

La tendencia desfavorable mostrada en los tres tamaños de empresa puede explicarse principalmente por la crisis estructural que con mayor intensidad afectó a la economía en ese período generada por el debilitamiento del modelo económico y social basado, fundamentalmente, en la agroexportación y que permitió la concentración de la riqueza e inconformidad social de las grandes mayorías y obligó a reorientar la estrategia de desarrollo socio-económico mediante instrumentos que modificarán las estructuras y generaran el cambio requerido.

Con tal fin se procedió a ejecutar las reformas fundamentales: la Agraria, considerada la esencia del proceso de cambio es--

tructural; la Financiera (Nacionalización de la Banca) y la reforma al Comercio Exterior.

En los tres primeros años de ejecución de las reformas, se produjo un descenso en el PTB global visto a través de los principales sectores productivos, lo que influyó negativamente en el Sector Comercio al reducirse la cantidad de bienes por comercializar. El PTB global decreció en un 22.3% en ese período, lo que anualmente significó un decremento de 6.1%. Por su parte el PTB del Sector Comercio decreció en 43.5% que anualmente representó un decremento de 13.3% (Cuadro N° 8).

La reducción en los niveles de ventas, además de ser provocada por la contracción de los principales sectores productivos, se vio afectada por la disminución en los volúmenes de importación (Anexo N° 6) ya que pasaron de 2,568.4 a 2,231.9 Millones de Colones, representando una disminución de 336.5 Millones de Colones de bienes a comercializar en el mercado interno.

La escasa recuperación mostrada por la economía en 1983 que es el año donde comienza a cambiar la tendencia decreciente del PTB global y sectorial, no influye grandemente en el comportamiento de las ventas promedio por establecimiento del Comercio Interno, las cuales, comparadas con las del año 1982, muestran una tendencia desfavorable en las empresas mediana y grande, ya que la pequeña empresa tuvo un crecimiento promedio anual de --

1.0% superando ampliamente el decremento de 4.9% que experimentó en todo el período (1978-1983). La Mediana Empresa presentó una reducción de 0.9% opuesto al 0.8% de crecimiento del período y la Gran Empresa decrece a un nivel mayor al pasar de 2.4% observado en todo el período a 15.9% de decremento en estos dos últimos años.

Para los años 1984-1985 las ventas medias realizadas por este establecimiento presentan la misma tendencia del período anterior, dado que la Pequeña Empresa aumentó su nivel de ventas realizadas, no así la Mediana ni la Gran Empresa que lo disminuyeron. Dado el comportamiento de los principales sectores que muestra una leve recuperación para los años 1984-1985, podría considerarse que los niveles de venta realizados por la Mediana y Gran Empresa, como organizaciones representativas del Comercio Formal, debieron aumentar pero de acuerdo a las cifras estimadas para esos años éstas disminuyeron, situación que puede explicarse por el aumento de las ventas en la Pequeña Empresa y en el Comercio Informal.

Para una mejor apreciación de la tendencia mostrada en todo el período por los tres tamaños de empresa con relación a esta variable puede observarse en el Anexo N° 5.

2.2.2. Generación de Empleo

El objeto de este apartado es analizar el comportamiento segui-

PROMEDIO DE VENTAS POR ESTABLECIMIENTO Y PARTICIPACION
 RELATIVA SEGUN TAMAÑO DE EMPRESA. PERIODO 1971 - 1985
 (En miles de Colones)

A Ñ O S	PEQUEÑA EMPRESA		MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		COMERCIO FORMAL	
	PROMEDIO DE VEN- TAS POR ESTA- BLECIMIENTO	PART. RELAT. PARIT. RELAT.	PROMEDIO DE VEN- TAS POR ESTABLE- CIMIENTO	PART. RELAT. PARIT. RELAT.	PROMEDIO DE VEN- TAS POR ESTABLE- CIMIENTO	PART. RELAT. PARIT. RELAT.	PROMEDIO DE VEN- TAS POR ESTABLE- CIMIENTO	PART. RELAT. PARIT. RELAT.
1971	48.99	0.3	1.400.32	10.2	2.328.40	89.5	13.777.73	100
1978	247.06	1.3	1.545.35	8.0	17.440.66	90.7	19.233.07	100
1982	189.78	1.0	1.622.45	8.0	18.372.29	91.0	20.184.52	100
1983	191.76	1.1	1.608.02	9.3	15.452.35	89.6	17.252.13	100
1984 <u>1/</u>	193.75	1.3	1.593.71	10.8	12.996.97	87.9	14.784.43	100
1985 <u>1/</u>	195.77	1.5	1.579.52	12.4	10.931.75	86.0	12.707.04	100

FUENTE: ANEXO No. 4

1/ Datos estimados con base a tasa de crecimiento 1982/1983.

VARIACION RELATIVA POR PERIODOS Y PROMEDIO ANUAL DE VENTAS MEDIAS FOR
 ESTABLECIMIENTO SEGUN TAMAÑO DE EMPRESA. PERIODO 1971 - 1983.

A Ñ O S	PEQUEÑA EMPRESA		MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		COMERCIO FORMAL		
	VARIACION RELATIVA EN EL PERIODO	%	VARIACION RELATIVA EN EL PERIODO	VARIAC. RELAT. ANUAL	VARIACION RELATIVA EN EL PERIODO	VARIAC. RELAT. ANUAL	VARIACION RELATIVA EN EL PERIODO	VARIAC. RELAT. ANUAL	
1971 - 1978	404.3	%	26.0	10.4	1.4	41.5	5.1	39.6	4.9
1978 - 1982	(23.2)		(6.4)	5.0	1.2	5.3	1.3	4.9	1.2
1978 - 1983	(22.4)		(4.9)	4.1	0.8	(11.4	(2.4)	(10.3)	(2.2)
1982 - 1983	1.0		1.0	(0.9	(0.9	(15.9	(15.9)	(14.5	(14.5)

FUENTE : CUADRO N.º 6

VARIACION RELATIVA POR PERIODOS Y PROMEDIO ANUAL DEL PTB GLOBAL Y
 DEL PTB DE LOS SECTORES COMERCIO, AGROPECUARIO E INDUSTRIA
 PERIODO 1971 - 1985. (EN MILLONES DE COLONES)

PERIODOS	PTB GLOBAL	VARIACION RELATIVA		PTB SECTOR COMERC.	VARIACION RELATIVA		PTB SECTOR AGROP.	VARIACION RELATIVA		PTB SECTOR INDUST.	VARIACION RELATIVA	
		PERIODO	ANUAL		PERIODO	ANUAL		PERIODO	ANUAL		PERIODO	ANUAL
1971	2,508.82	46.1%	5.6%	576.09	43.8%	5.3%	650.74	31.6%	4.0%	468.91	47.5%	5.7%
1978	3,664.72			828.53			856.65			691.48		
1978	3,664.72	(22.3)	(6.1)	828.53	(43.5)	(13.3)	856.65	(12.5)	(3.2)	691.48	(30.5)	(8.7)
1982	2,847.73			468.30			750.60			480.90		
1978	3,664.72	(21.7)	(4.8)	828.53	(42.3)	(10.4)	856.65	(15.2)	(3.2)	691.48	(29.1)	(5.6)
1983	2,870.40			478.10			726.80			490.50		
1982	2,847.73	0.8	0.8	468.30	2.1	2.1	750.60	(3.2)	(3.2)	480.90	2.0	2.0
1983	2,870.40			478.10			726.80			490.50		
1983	2,870.40	4.3	2.1	478.10	2.1	1.2	726.80	2.2	1.1	490.50	5.1	2.5
1985	2,993.60			489.50			742.80			515.40		

FUENTE: Cuadro No. 5.

do por la generación de empleo promedio por establecimiento comercial y según tamaño de empresa en el Sector Formal del Comercio Interno en el período 1970-1985. Este análisis se hará tomando como referencia los Cuadros Nos. 9 y 10.

Se entenderá por personal ocupado a todas aquéllas personas con ocupación permanente en el Comercio Interno, en cualesquiera de las siguientes categorías: propietarios y socios, familiares, vendedores (de planta, mostrador, por comisión) y empleados administrativos.

Pequeña Empresa

El promedio de empleo generado por establecimiento comercial en el año de 1971 fue de 3 personas y para el año 1978 logró absorber a 8 personas, lo cual implica un crecimiento promedio anual de 12.9%, mostrando así una tendencia favorable ya que fue capaz de generar 5 empleos más por establecimiento.

Este promedio no significa que en términos absolutos el empleo hubiese mejorado, ya que este crecimiento del empleo obedece a que el número de establecimientos se reduce en 17.4 veces, mientras que el empleo disminuye 7.3 veces.

Al considerar 1978 y 1983 el comportamiento del empleo promedio fue de 8 y 4 personas ocupadas respectivamente, reflejando un decremento de 51.9% en el período y una tasa negativa anual de

13.6%.

El decremento promedio de empleo generado obedece a que un número mayor de empresas absorben a un número de empleados ligeramente inferior a los del año 1978, lo cual implica que el empleo en términos absolutos se mantuvo en los mismos niveles pero distribuido en un mayor número de establecimientos.

La tendencia mostrada por el empleo se fundamenta principal--mente por la reducción de personas ocupadas debido posiblemente a que las empresas de este tipo no tuvieron la capacidad de absorber los niveles de empleo del período anterior, ya que al verse afectadas grandemente por la crisis buscan minimizar sus costos.

En los años 1983 y 1985 el empleo promedio por establecimiento fue de aproximadamente 4 y 3 personas respectivamente, refle--jando una disminución de 10.8% en el período y un decremento - anual de 5.1%.

Como puede observarse en este período, a pesar de que el empleo se vio desmejorado, su deterioro fue inferior al del período anterior. El comportamiento que presentó el empleo se debió a que tanto el número de establecimientos como el personal ocupado - disminuyeron, siendo el empleo el que lo hace en una proporción mucho mayor. Además debe tomarse en cuenta que el comportamien-

to en este período es considerado con base al presentado en los años 1982-1983.

Mediana Empresa

En los años 1971 y 1978 el empleo promedio por establecimiento fue de aproximadamente 37 y 19 personas respectivamente, reflejando una disminución del 48.6%. Este descenso en el empleo promedio se debió a que el número de establecimientos se duplicó, ya que generalmente en período de crecimiento económico la pequeña empresa tiende a desarrollarse, mientras que el nivel de empleo casi se mantuvo estable y condujo a que un mayor número de empresas absorbieran una cantidad relativamente igual de empleo con la consiguiente disminución del promedio de empleo generado por establecimiento, tendencia que puede apreciarse en el Anexo N° 9.

En el período 1978 y 1983 el promedio de empleo generado fue de aproximadamente 19 y 13 personas ocupadas, o sea un decremento de 27.6% en el período, y anualmente significó un decremento de 6.2%; ambos decrementos son menores a los del período 1971-1978.

Esta disminución en el promedio de empleo generado se debió a que ambas variables disminuyeron, pero el empleo, en mayor proporción que el número de establecimientos, o sea que una cantidad relativamente menor de establecimientos absorbió a una cantidad significativamente menor de empleo. Esto se refleja en la

capacidad de absorción de empleo promedio por establecimiento - que se reduce en 6 personas, inferior a la del período 1971-1978 que fue de 18 personas.

Al hacer referencia a los años 1982 y 1983 se observa que el promedio de empleo generado por establecimiento fue de 15 y 13 personas respectivamente, significó un decremento anual de 10.1%, superior al observado en todo el período y ocasionado por el aumento en el número de establecimientos, los cuales absorbían una cantidad menor de personas.

La tendencia del empleo en los años 1984 y 1985, de acuerdo a las estimaciones con base en los años 1982 y 1983 sería similar a la observada en estos años.

Gran Empresa

El empleo promedio por establecimiento en la Gran Empresa para los años 1971 y 1978 fue aproximadamente de 86 y 96 personas ocupadas respectivamente, reflejando así un crecimiento de 12.1% en el período y una tasa anual de 1.6%.

Este crecimiento puede obedecer a la siguiente causa:

Este tipo de empresa se considera como estratégica ya que su número es reducido, pero tienen mayor capacidad de generar empleo y conduce a que un pequeño incremento en su número provoque un aumento considerable de empleo promedio y se derive de ello un

aumento en la capacidad de absorción por establecimiento de 10 empleos más.

Con relación al período 1978 y 1983 la generación media de empleo por establecimiento fue aproximadamente de 96 y 68 personas respectivamente, implicando un decremento de 29.2% en el período y 6.7% anualmente, comportamiento atribuible a la disminución en las dos variables que condujo a compensar la disminución de empresas con la disminución de empleo, ya que el empleo promedio decreció en mayor proporción que en el período 1971-1978 y significa que la capacidad de generar empleo en esta clase de empresa se ve mayormente afectada por la crisis estructural que los otros dos tipos de empresa.

En los años 1982 y 1983 el empleo promedio por establecimiento tuvo un comportamiento favorable ya que de 61 pasó a 68 personas ocupadas, lo que significó un crecimiento anual de 11.8%, a pesar de que en todo el período se observó una reducción, situación que evidencia cierta recuperación en el año de 1983.

Para una mejor apreciación de la tendencia mostrada en todo el período por los tres tamaños de empresa con relación a esta variable puede observarse en el Anexo N° 9.

2.2.3. Remuneraciones Pagadas

El propósito de esta apartado, es analizar el comportamiento mos-

GENERACION PROMEDIO DE EMPLEO POR ESTABLECIMIENTO,
 SEGUN TAMAÑO DE EMPRESA Y PARTICIPACION RELATIVA.
 PERIODO 1971-1985

AÑOS	PEQUEÑA EMPRESA		MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		COMERCIO FORMAL PROMEDIO TOTAL EMPLEO %
	PROMEDIO DE EMPLEO	PARTICIP. RELATIVA	PROMEDIO DE EMPLEO	PARTICIP. RELATIVA	PROMEDIO DE EMPLEO	PARTICIP. RELATIVA	
1971	3.3	2.6	36.6	29.1	85	68.3	125.8 100
1978	7.7	6.3	18.5	15.1	96	78.6	122.5 100
1982	3.9	4.9	14.9	18.7	61	76.4	79.8 100
1983	3.7	4.3	13.4	15.7	68	80.0	85.3 100
1984 <u>1/</u>	3.5	3.8	12.1	13.2	76	83.0	91.8 100
1985 <u>1/</u>	3.3	3.3	10.8	10.9	85	85.8	99.3 100

FUENTE: ANEXO N° 6

1/ Datos estimados con base a tasa de crecimiento 1982/1983.

VARIACION RELATIVA DEL PROMEDIO DE EMPLEO GENERADO POR ESTABLECIMIENTO
 SEGUN TAMAÑO DE EMPRESA POR PERIODOS Y VARIACION PROMEDIO ANUAL DE EMPLEO

PERIODO 1971 - 1983

AÑOS	PEQUEÑA EMPRESA		MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		COMERCIO TOTAL	
	VARIACION POR PERIODO	VARIACION PROMEDIO ANUAL	VARIACION POR PERIODO	VARIACION PROMEDIO ANUAL	VARIACION POR PERIODO	VARIACION PROMEDIO ANUAL	VARIACION POR PERIODO	VARIACION PROMEDIO ANUAL
1981 - 1978	133.3	12.9	(49.5)	(9.3)	12.2	1.6	(2.6)	(0.4)
1978 - 1982	(49.4)	(15.6)	(19.5)	(5.3)	(36.7)	(10.8)	(34.8)	(10.2)
1978 - 1983	(51.9)	(13.6)	(27.6)	(6.2)	(29.2)	(6.7)	(30.4)	(7.0)
1982 - 1983	(5.13)	(5.13)	(10.1)	(10.1)	11.8	11.8	6.9	6.9

FUENTE: CUADRO No.9

trado por las remuneraciones promedio pagadas por establecimiento comercial y según tamaño de empresa en el sector formal del Comercio Interno en el período de 1970-1985.

Se entenderá por remuneraciones, los pagos en efectivo realizados por el patrono o empleador para remunerar el trabajo efectuado -- por los empleados en el establecimiento comercial. Comprenderá -- los sueldos y salarios y otros costos de la mano de obra.

El análisis se hará tomando como base el promedio de remuneraciones pagadas por cada establecimiento comercial y a cada trabajador según tamaño de empresa, el cual ha sido obtenido de la relación de dividir, en el primer caso, las remuneraciones totales -- anuales por el número de establecimientos en los tres tamaños de empresa y que significará la remuneración media que ha sido pagada por cada empresa comercial según su tamaño y en el segundo de los casos, se obtiene de la relación de dividir las remuneraciones totales pagadas en cada tamaño de empresa por el personal ocupado, lo cual significa la remuneración media pagada por cada tipo de empresa a cada trabajador.

El comportamiento de las remuneraciones medias pagadas en el comercio formal se hará tomando de referencia los Cuadros Nos. 11, 12, 13, 14.

Al hacer un análisis de las remuneraciones medias globales pagadas

por establecimiento, según tamaño de empresa en el Sector Formal del Comercio Interno, se tiene que la variación de su valor está determinado por la capacidad de generar empleo de cada establecimiento y por el incremento del valor del salario mínimo vigente, el cual hace que se incrementen los otros costos de la mano de obra.

Según Cuadro N° 11, se puede apreciar que en todo el período analizado, la Pequeña Empresa ha sido la de más baja participación en cuanto a remuneraciones, ya que el total de éstas ha oscilado entre 0.3% y 2.5% en los años 1971-1978, porcentajes que están en relación directa con el promedio de empleo por establecimiento en esos años, de aproximadamente 3 y 8 empleados respectivamente. Estos niveles de participación reflejan el bajo monto de las remuneraciones en que incurre este tipo de empresa, que no obstante a pesar de ser la más numerosa en cuanto a establecimiento y personal ocupado, a nivel promedio es la más reducida; además dado que su estructura organizativa es pequeña, no considera todos los costos que conforman las remuneraciones.

Al analizar la Mediana Empresa se deduce que su participación dentro del Comercio Formal en todo el período ha oscilado entre 15.7% y 9.1% en los años 1971 y 1985 respectivamente, que se justifica posiblemente debido a que en 1985 su menor participación fue compensada con una mayor de la Gran Empresa y su máximo de 15.7% es

una compensación de la baja participación de la Pequeña Empresa; - pero en cuanto a remuneración promedio pagada por establecimiento, la mayor cuantía se alcanzó en el año de 1982 a nivel de 150,390 - Colones, asociada a un promedio de empleo de 15 personas ocupadas cuyo salario mínimo era de 11 Colones diarios, superiores a los de 3.50 Colones diarios de 1971.

Los costos de remuneraciones de la Mediana Empresa son superiores a los de la Pequeña ya que, como se ha podido observar, aquélla -- tiene una mayor capacidad de generar empleo medio por cada establecimiento y su estructura organizativa es más completa.

Observando el nivel de participación de la Gran Empresa en el período, ésta osciló entre 83.5% y 89.5% del total de las remuneraciones pagadas por el Comercio Formal en los años 1982 y 1985 respectivamente. Esto permite deducir la importancia que tiene la Gran Empresa, dado que el monto de remuneraciones es elevadamente superior al de las pequeñas y medianas empresas.

Como se ha podido observar a través del comportamiento de las variables analizadas, es la Gran Empresa la que concentra la mayor parte de la actividad comercial en lo referente a ventas, empleo y remuneraciones, de tal forma que el comportamiento de ésta es el que determina el comportamiento del Comercio Interno Total, como se puede apreciar en los Anexos números 5, 9, 13 y 14.

AÑOS	PEQUEÑA EMPRESA		MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		COMERCIO	
	REMUNERACION MEDIA	PARTICIPACION RELATIVA	REMUNERACION MEDIA	PARTICIPACION RELATIVA	REMUNERACION MEDIA	PARTICIPACION RELATIVA	REMUNERACION MEDIA TOT.	TOTAL
1971	1,720	0.3%	79,960	15.7%	426,880	84.0%	508,560	100%
1978	25,250	2.5	110,690	11.1	863,020	86.4	998,960	100%
1982	20,300	2.0	150,390	14.5	866,270	83.5	1.036,960	100%
1983	19,860	1.7	140,720	12.5	968,030	85.8%	1.128,610	100%
1984 ^{1/}	19,429.04	1.6	131,671.70	10.7	1.081,773.53	87.7	1.232,874.27	100%
1985 ^{1/}	19,007.43	1.4	123,205.21	9.1	1.208,881.91	89.5	1.351,094.55	100%

FUENTE: Anexo No. 11

^{1/} Datos estimados con base a tasa de crecimiento 1982/1983.

VARIACION RELATIVA DEL PROMEDIO DE LAS REMUNERACIONES PAGADAS POR ESTABLECIMIENTO

SEGUN TAMAÑO DE EMPRESA, POR PERIODOS Y VARIACION MEDIA ANUAL

(PERIODO 1971-1983

PERIODOS	PEQUEÑA EMPRESA		MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		COMERCIO TOTAL	
	VARIACION FOR PERIODO	VARIACION MEDIA ANUAL	VARIACION FOR PERIODO	VARIACION MEDIA ANUAL	VARIACION FOR PERIODO	VARIACION MEDIA ANUAL	VARIACION FOR PERIODO	VARIACION MEDIA ANUAL
1971-78	1,368	46.8	38.4	4.8	102.2	10.6	96.4	10.1
1978-82	(19.6)	(5.3)	35.9	8.0	0.4	0.1	3.8	0.9
1978-83	(21.3)	(4.7)	27.1	4.9	12.2	2.3	12.9	2.5
1982-83	(2.2)	(2.2)	(6.4)	(6.4)	11.7	11.7	8.8	8.8

FUENTE: Cuadro No. 11

REMUNERACIONES MEDIAS PAGADAS A CADA TRABAJADOR POR TAMAÑO DE EMPRESA
Y PARTICIPACION RELATIVA, PERIODO 1971-1985
(En colones)

AÑOS	PEQUEÑA EMPRESA		MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		COMERCIO TOTAL	
	REMUNERA- CION MEDIA	PARTICIPA- CION RE- LATIVA	REMUNERA- CION MEDIA	PARTICIPA- CION RE- LATIVA	REMUNERA- CION MEDIA	PARTICIPA- CION RE- LATIVA	REMUNERA- CION MEDIA	PARTICIPA- CION RE- LATIVA
1971	526.05	6.8	2.186.27	28.5	4.969.50	64.7	7.681.82	100 %
1978	3.264.15	17.9	5.999.61	32.9	8.957.90	49.2	18.221.66	100 %
1982	5.194.74	17.6	10.060.22	34.2	14.198.80	48.2	29.453.76	100 %
1983	5.337.17	17.8	10.475.33	34.9	14.202.05	47.3	30.014.55	100 %
1984 1/	5.483.41	17.9	10.907.96	35.7	14.204.89	46.4	30.596.26	100 %
1985 1/	5.633.65	18.1	11.358.46	36.4	14.207.73	45.5	31.199.84	100 %

FUENTE : Anexo No. 12

1/ Datos Estimados con base a tasa de crecimiento 1982/1983

VARIACION RELATIVA DE LAS REMUNERACIONES PROMEDIO PAGADAS A CADA TRABAJADOR DE EMPRESA

POR PERIODOS Y VARIACION MEDIA ANUAL. PERIODO 1971 - 1983

PERIODOS	PEQUEÑA EMPRESA		MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		COMERCIO TOTAL	
	VARIACION POR PERIODOS %	VARIACION MEDIA ANUAL %	VARIACION POR PERIODOS %	VARIACION MEDIA ANUAL %	VARIACION POR PERIODOS %	VARIACION MEDIA ANUAL %	VARIACION POR PERIODOS %	VARIACION MEDIA ANUAL %
1971-78	520.5	29.8	174.2	15.5	80.2	8.8	137.2	13.1
1978-82	59.1	12.3	67.7	13.8	58.5	12.2	61.6	12.8
1978-83	63.5	10.3	74.6	11.8	58.5	9.7	64.7	10.5
1982-83	2.7	2.7	4.1	4.1	0.02	0.02	1.9	1.9

FUENTE: Cuadro No. 13

MUNICIPIO DE SAN SALVADOR

Nº	DECRETO EJECUTIVO		DIARIO OFICIAL		SALARIO MÍNIMO
	Nº	FECHA	Nº	FECHA	
3	8 de Enero de 1970	7	13 de Enero de 1970	¢ 3.50	
55	16 de Julio de 1973	136	23 de Julio de 1973	4.50	
66	16 de Julio de 1974	136	23 de Julio de 1974	5.50	
38	1 de Abril de 1976	64	1 de Abril de 1976	6.50	
42	23 de Diciembre de 1977	239	23 de Diciembre de 1977	7.20	
42	4 de Julio de 1979	125	6 de Julio de 1979	9.00	
20	28 de Abril de 1980	79	29 de Abril de 1980	11.00	
121	30 de Abril de 1984	80	30 de Abril de 1984	13.00	
4	21 de Enero de 1986	14	23 de Enero de 1986	15.00	

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Previsión Social, Depto. de Planificación Salarios Mínimos Decretados en El Salvador. 1965 - 1986.

2.3. ANALISIS DE VARIABLES DEL SECTOR INFORMAL DEL COMERCIO INTERNO

Generalidades del Sector Informal del Comercio Interno.

El objeto de esta apartado es el de demostrar el crecimiento que ha tenido el comercio informal en el período 1971-1978 y a la vez destacar su importancia dentro de la estructura del comercio interno total. El análisis de este período nos permitirá, con base a proyecciones, determinar su comportamiento hasta el año de 1985. Su importancia se determinará con base en el análisis de las variables siguientes: ventas realizadas, generación de empleo, remuneraciones pagadas.

La primera aproximación del comportamiento del comercio informal se hará tomando de referencia los cuadros Nos. 16 y 17.

Según los datos del cuadro No. 16, el número de establecimientos del comercio informal en los años 1971-1978, fue de 13,775 y 38,142 respectivamente, teniendo un crecimiento en el período de 176.9% equivalente a 24,367 establecimientos más; a su vez esto representó una variación media anual de 15.7%.

La participación del comercio informal en cuanto a número de establecimientos es muy significativa en el comercio interno total, ya que para 1971 fue de 58.9% y de 96.6% para 1978. Esta participación también se ve reflejada en la magnitud del empleo creado por este tipo de establecimientos de 19,962 y 49,174 en los años 1971 y 1978, registrándose un crecimiento de 146.3% en el período a una tasa media anual

de 13.8%, esto representó una participación de 30.1% y 62.9% dentro del comercio interno total.

Esta participación en el número de establecimientos y en generación de empleo no tiene una correspondencia en lo que se refiere al valor de las ventas y remuneraciones, ya que aquéllas tienen una participación de 4.3% en 1971 y de 22.9% en 1978 dentro del comercio total; - esta participación corresponde a 2,466 y 1,008 Millones de Colones, - que implicaron un crecimiento de 1,466.3% en el período y una tasa media anual de 48.2%.

Por su parte las remuneraciones tuvieron una participación de 1.0% en 1971 y de 7.0% en 1978, cifras que corresponden a 0.6 Millones de Colones y 15 Millones de Colones; esto reflejó un crecimiento en las remuneraciones de 2,444.2% en el período y una tasa media anual de 58.5%.

El comportamiento de estas variables, como se ha podido apreciar ha mostrado crecimiento tanto en cifras absolutas como en su participación relativa pero no en las proporciones respecto al número de establecimientos y el empleo. Esto obedece a que el comercio informal es intensivo en mano de obra y su productividad es bastante baja e implica que, aun cuando está conformado por un gran número de establecimientos, éstos no puedan competir con el comercio formal.

También es importante destacar que la actividad productiva del comercio informal se ve seriamente limitada por la falta de asistencia fi-

nanciera y técnica, además de no tener acceso a los medios publicitarios, lo que dificulta la realización de sus ventas e incide en los niveles de realización del sector.

Partiendo de esta primera aproximación se tratará de comprobar una de las hipótesis de nuestro trabajo, la cual sustenta que "El crecimiento del comercio informal en los últimos años, ha contribuido a la recuperación del comercio interno".

Para analizar el comportamiento de las variables representativas del comercio informal en el período de estudio 1970-1985, se procederá a uniformar la información de acuerdo al tratamiento dado al comercio formal: ventas promedio, empleo promedio y remuneraciones promedio según establecimiento comercial.

Dada la limitante de información estadística oficial confiable de este sector, el análisis se fundamentará en los datos presentados por los censos económicos de 1972 y 1979 que servirán de base para complementar el estudio en el período de análisis, ya que para los años restantes 1979-1985 éste se hará con base en estimaciones que, dadas las características económicas del sector, ha sido posible establecer, aunque no reflejen con exactitud dicho comportamiento.

2.3.1. Ventas Realizadas

El comportamiento de las ventas medias realizadas por establecimiento comercial durante el período 1971-1978, reflejó un

VARIABLES REPRESENTATIVAS DEL COMERCIO INFORMAL Y SU

VARIACION DEL PERIODO Y VARIACION PROMEDIO ANUAL

(1971 - 1978)

VARIABLES	1971	1978	VARIACION DEL PERIODO	VARIACION ANUAL
Número de establecimientos	13,775	38,142	176.89%	15.66%
Ventas realizadas a/	64,411.6	1,008,855.7	1,466.26%	48.15%
Personal ocupado	19,962	49,174	146.34%	13.75%
Remuneraciones pagadas a/	588.3	14,967.5	2,444.2%	58.78%

FUENTE: Ministerio de Economía - DYGESTIC.
Censos Económicos 1972 y 1979.

a/ En Miles de Colones.

CUADRO COMPARATIVO DE LA PARTICIPACION RELATIVA DEL COMERCIO INFORMAL
Y DEL COMERCIO FORMAL EN EL COMERCIO INTERNO, EN LOS AÑOS 1971 Y 1978

	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS		VENTAS REALIZADAS a/		EXPLDO GENERADO		REMUNERACIONES PAGADAS b/							
	1971	1978	1971	1978	1971	1978	1971	1978						
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL						
COMERCIO INFORMAL	13775	38122	96.6	1008855.7	22.9	19962	30.1	49174	588.3 ^{b/}	62.9	19834.0	93.0	14967.5 ^{b/}	7.0
COMERCIO FORMAL	9600	1319	3.4	3399397.0	77.1	46365	69.9	29025	61091.4	37.1	198834.0	99.0	198834.0	93.0
COMERCIO TOTAL	23375	39291	100	4408252.7	100	66327	100	78199	61679.7	100	213801.5	100	213801.5	100

FUENTE: Ministerio de Economía. DIGESTYC - Censos Económicos 1972 y 1979.

a/ En Miles de Colones

b/ Excluye costos complementarios de la mano de obra aportados por el empleador.

crecimiento de 465.7% en el período a una tasa media anual de 28.1%. (Cuadro N° 18).

La participación relativa dentro del comercio interno total de 3.03% en 1971 y 1.04% en 1978, implica una disminución atribuible al aumento de la participación relativa del comercio formal al pasar de 97.0% a 99.0% equivalente a ¢ 149,850 y ----- ¢ 2.519,940 Colones respectivamente.

Por otra parte esta disminución también se justifica dado que las ventas medias del sector formal crecen a una tasa superior a la del comercio informal: en el primer caso crece a una tasa media de 49.7% y en el segundo a una tasa de 28.1%.

El comportamiento de esta variable en este período también puede justificarse a través de la complementariedad existente entre ambos sectores, ya que el sector formal se comporta de acuerdo al crecimiento de los otros sectores de la economía, mientras que el comercio informal, como parte complementaria, lo hace en menor proporción.

En el período 1973-1982 las ventas medias realizadas por este establecimiento fueron de ¢ 26,450 Colones y ¢ 71,203 Colones lo que representó un crecimiento de 169.2% en todo el período, -- considerándose que la tasa media anual de crecimiento es la misma del período anterior y servirá como base de estimación hasta 1985.

El comportamiento del comercio informal en este período obedece a que, tanto el número de establecimientos como las ventas totales realizadas, aumentan considerablemente, haciéndolo en proporción mayor las ventas, lo que conduce a que el promedio aumente. Debe considerarse que este comportamiento se ubica en el período de crisis estructural donde el PTB nacional decrece a una tasa de 6.1% y el PTB del comercio lo hace a una tasa de 13.3%. (Cuadro No. 8). Estas cifras demuestran que el sector comercio decrece en mayor proporción que el PTB nacional, lo cual se reflejó en los niveles de ventas medias totales del comercio formal que en el período 1971-1978 creció a una tasa anual de 4.9% y para el período 1978-1982 aumentaron a sólo 1.2% anual.

El aumento de las ventas en el comercio informal en el período 1978-1982 no sigue la tendencia del comercio formal, dado que la crisis económica tiende a acentuar más las actividades informales, consideradas como receptoras de las actividades comerciales que debido a la crisis no pueden operar en el sector formal.

En el período 1982-1985, se estima que las ventas medias realizadas por establecimiento fueron de ₡ 71,203 Colones y --- ₡ 149,643 Colones, presentando un crecimiento de 110.2%, que se justifica por las condiciones prevaletientes en la econo-

mía, caracterizada por un leve crecimiento del PTB nacional - en 5.1% en el período y una tasa media anual de 1.7% y del -- PTB del sector comercio que fue de 4.5% en el período y una tasa media anual de 1.5% dentro de un marco de inestabilidad política-económica.

2.3.2. Generación de Empleo

El empleo medio por establecimiento generado por el comercio informal para el año de 1971 fue de aproximadamente 2 personas, lo que representó, dentro del empleo medio total del comercio interno, un 28.6% de participación, ya que éste absorbió un total de 7 personas aproximadamente. (Cuadro No. 19).

En el año de 1978 el promedio de empleo generado por el comercio informal se ve disminuido a una persona por establecimiento, lo que representó una participación de 4.4% del total de 23 personas que absorbió el comercio interno.

Esta disminución a una persona en el empleo medio, se debe a que tanto el número de establecimientos como el personal ocupado tuvieron crecimiento considerables en cifras absolutas, pero el número de establecimientos creció a una tasa superior de 15.7% anual; en cambio el personal ocupado lo hace a 13.8%; de esto se deduce que un número mayor de establecimientos absorbieron un aumento menor de empleados (cuadro No. 16). La disminución en la participación del empleo generado, se debe

AÑOS	VENTAS REALIZADAS 1/	NUMERO DE ESTABLECIM.	VENTAS MEDIAS POR ESTABLECIMIENTO EN EL COMERCIO INFORMAL 2/	PARTICIPACION RELAT. DEL CO. INF. EN COM. TOTAL	VENTAS MEDIAS POR ESTABLECIMIENTO EN EL COMERCIO FORMAL 2/	VENTAS MEDIAS POR ESTABLECIMIENTO EN EL COMERCIO INFORMAL 2/	PART. RELAT. DEL COM. FORMAL EN COMERCIO TOTAL	VENTAS MEDIAS TOTALES DEL COMERCIO INFORMAL 2/
1971	64,411.60	13,775	4,675.98	3.03%	149,850	154,525.98	96.97%	154,525.98
1978	1,008,855.70	38,142	26,450.00	1.04	2,519,940	2,546,390.00	98.96	2,546,390.00
1982	4,859,993.35	68,255	71,203.48	4.13	1,652,180	1,723,383.48	95.87	1,723,383.48
1983	7,200,080.15	78,944	91,204.91	5.89	1,458,030	1,549,234.91	94.11	1,549,234.91
1984	10,666,918.75	91,306	116,826.04	8.30	1,286,710	1,403,536.04	91.70	1,403,536.04
1985	15,803,040.12	105,605	149,642.92	11.64	1,135,520	1,285,162.92	88.36	1,285,162.92

FUENTE: Anexo No. 4 y No. 15

1/ En Miles de Colones

2/ En Colones.

a que, dadas las condiciones favorables de la economía, el comercio formal experimentó un crecimiento en todas las variables, particularmente, la generación de empleo medio por establecimiento (aumento de 5 personas en 1971 hasta aproximadamente 22 en 1978), lo que significó un aumento en su participación de 71.4% a 95.7% en los años mencionados.

En los años 1978-1982, enmarcados dentro del período de crisis, el promedio de ocupación en el comercio informal no sufrió variación, lo cual obedece a que tanto el número de establecimientos como el personal ocupado experimentan un crecimiento proporcional entre ambas variables.

A nivel de participación en el comercio interno, éste crece de 4.4% en 1978 a 8.3% en 1982, que puede explicarse por la reducción que sufre la participación del empleo medio en el comercio formal al pasar de 95.7% a 91.7% en el período, reflejándose en una reducción de empleos de 22 a 11 personas ocupadas aproximadamente. Como puede observarse, la composición del empleo medio en el comercio informal, durante el período de crisis estructural no es afectada, dada la naturaleza particular en la generación de empleo, que aumenta casi en forma proporcional al número de establecimientos y ello obedece a que no tiene capacidad de absorber más de 4 personas y, por lo general, son organizaciones de tipo unipersonal.

En el período comprendido entre los años 1983 y 1985, el empleo medio en el comercio informal se mantuvo a nivel de una persona ocupada por establecimiento, cifras que permiten apreciar una estabilidad lograda a nivel del empleo medio generado por cada establecimiento comercial del comercio interno, motivada por la recuperación de la economía y que de manera directa influye sobre la capacidad de empleo generado a nivel de sectores.

2.3.3. Remuneraciones Pagadas

El análisis de las remuneraciones medias pagadas en el comercio informal se hará tomando en consideración dos criterios: el de las remuneraciones medias pagadas por cada establecimiento comercial y la remuneración media pagada por cada persona ocupada y para destacar la importancia de la variable remuneraciones, se procederá a compararla con la del comercio informal y el comercio interno total. Los cuadros de referencia serán el No. 20 y No. 21.

Analizando el primer caso se tiene que en los años 1971-1978 las remuneraciones medias pagadas por establecimiento fueron de 42.71 Colones y 392.42 Colones que implicaron una participación de 0.67% y 0.27% respectivamente en el comercio interno. En el supuesto de que en estos establecimientos se pagara el salario mínimo, el crecimiento promedio anual de 37.3% en

EMPLEO PROMEDIO GENERADO POR ESTABLECIMIENTO EN EL COMERCIO INFORMAL

Y SU PARTICIPACION RELATIVA DENTRO DEL COMERCIO INTERNO

AÑOS.	PERSONAL OCUPADO COMERCIO INFORMAL	NUMERO DE ESTABLECI- MIENTO DEL COM. INFORM.	PROMEDIO DE CUPACION POR ESTABLECIMIEN- TO EN EL CO- MERCIO INFORMAL	PARTICIPA- CION RELAT. EN COM- INTERNO	PROMEDIO DE OCUPACION POR ESTABLEC. EN COMERCIO FORMAL	PARTICIPA- CION RELAT. EN COM. INTERNO	EMPLEO MEDIO GENERADO POR ESTABLEC. CO- MERCIAL EN -- COM. INTERNO
1971	19,962	13,775	1.5	28.57%	4.8	71.43%	7
1978	49,174	38,142	1.3	4.35%	21.5	95.65%	23
1982	82,326	68,255	1.2	8.33%	10.7	91.67%	12
1983	93,646	78,944	1.2	9.09%	10.7	90.91%	11
1984	106,523	91,306	1.2	9.09%	9.91	90.91	11
1985	121,170	105,605	1.2	9.09%	9.54	90.91%	11

FUENTE: Anexo No. 6 y No. 15.

las remuneraciones sólo puede explicarse por el aumento de dicho salario que de ₡ 3.50 en 1971 pasó a ₡ 7.20 diarios en 1978, teniéndose de esta forma un crecimiento de 58.8% en el total de remuneraciones del sector, lo cual no corresponde al comportamiento del número de establecimientos y del personal ocupado, ya que en este período crecieron pero en menor proporción que las remuneraciones.

Las cifras de este período permiten apreciar la poca importancia que tienen las remuneraciones del comercio informal dentro de la estructura del comercio interno.

El comportamiento de las remuneraciones medias pagadas por establecimiento a partir de 1978 se hará tomando en consideración la tasa de crecimiento del primer período que fue de 37.3% anual, dadas las características propias del sector como son: fácil acceso, baja capacidad de absorción de empleo por establecimiento, bajas remuneraciones que, en algunos casos, no cubre ni el salario mínimo, etc..

En este contexto, para los años 1978-1985 las remuneraciones medias pagadas por cada establecimiento fueron de 392.42 Colones y 3,306.08 Colones respectivamente, lo que representó niveles de participación comprendidos entre 0.3% y 3.2%.

Puede apreciarse que en un período de 8 años su participación

máxima ha sido de 3.2%, lo cual evidencia su poco peso en la estructura del comercio interno en cuanto a remuneraciones - pagadas por establecimiento y permite confirmar que a nivel de esta variable, es el comercio formal el que predomina en la estructura global del comercio interno.

Analizando el segundo caso referente a la remuneración media pagada por cada persona ocupada, se tiene que para los años 1971-1978 éstas fueron de ¢ 29.47 y ¢ 304.39 respectivamente, representando un crecimiento anual de 39.6% y una participación en el comercio interno de 2.2% y 4.3%. Este aumento de participación obedece al incremento del personal ocupado y de las remuneraciones que lo hacen en mayor proporción, asociado con el aumento del salario mínimo, en el supuesto de que a los empleados en este sector se les paga al menos dicho salario.

Al observar la participación de las remuneraciones medias por cada trabajador del comercio formal en los años extremos del período, ésta fue de 97.8% y 95.8%; disminución que obedece a que el crecimiento de las remuneraciones medias del comercio formal son en menor proporción que las del comercio informal; en éste su crecimiento anual fue de 39.6%, en cambio en el comercio formal lo hace a una tasa de 26.6% anual.

En el período 1982-1985 las remuneraciones medias pagadas por

trabajador en el comercio informal siguieron una tendencia creciente, oscilando entre 1,156 Colones y 3,143 Colones. Este crecimiento sostenido obedece a las proyecciones establecidas, de acuerdo al comportamiento del primer período a las cuales puede asociársele un continuo aumento en el personal ocupado y un aumento en el nivel del salario, al pasar de ₡ 11.00 en 1982 a ₡ 15.00 en 1985. Este hace que su participación relativa aumente de 10.1% a 21.6% en esos años.

Por su parte el comercio formal disminuye su participación de 89.9% a 78.4%, situación que se explica por un crecimiento de la remuneración media de menor proporción que la del comercio informal por causa de que el personal ocupado en este período tiende a disminuir, siendo el único factor compensador el salario vigente que para esos años aumentó de ₡ 11.00 a ₡ 15.00 diarios.

Y SU PARTICIPACION RELATIVA DENTRO DEL COMERCIO INTERNO

PERIODO 1971 - 1985

AÑOS	REMUNERACIONES PAGADAS 1/	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	REMUNERACIONES PAGADAS POR ESTABLEC. COMERCIO INFORMAL 2/	PARTICIPACION RELAT. EN COM. INTERNO	REMUNERACIONES PAGADAS POR ESTABLEC. COMERCIO INFORMAL	PARTICIPACION RELAT. EN COM. INTERNO	REMUNERACIONES PAGADAS POR ESTABLEC. EN EL COMERCIO INTERNO
1971	588.30	13,775	42.71	0.67%	6,363.70	99.33%	6,406.41
1978	14,967.50	38,142	392.42	0.27%	147,393.62	99.73%	147,786.04
1982	95,133.30	68,255	1,393.79	1.25%	109,722.32	98.75%	111,116.11
1983	151,052.62	78,944	1,913.41	1.71%	109,745.81	98.29%	111,659.22
1984	239,841.35	91,306	2,626.79	2.34%	109,767.76	97.66%	112,394.55
1985	380,820.10	105,605	3,606.08	3.18%	109,789.71	96.82%	113,395.79

FUENTE: Anexos No. 11 y No. 15.

1/ En Miles de Colones

2/ En Colones.

SU PARTICIPACION RELATIVA DENTRO DEL COMERCIO INTERNO. PERIODO 1971 - 1985

AÑOS	REMUNERACIONES PAGADAS 1/	PERSONAL OCUPADO	REMUNERACION MEDIA PAGADA A CADA TRABAJADOR EN COMERCIO INFORMAL 2/	PARTICIPACION RELATIVA EN COM. INT.	REMUNERACION MEDIA PAGADA A CADA TRABAJADOR EN COM. FORMAL	PARTICIPACION RELATIVA EN COM. INT.	REMUNERACIONES PAGADAS A CADA TRABAJADOR EN COMERCIO INTERNO
1971	588.30	19,962	29.47	2.19%	1,317.62	97.81%	1,347.09
1978	14,967.50	49,174	304.38	4.25%	6,850.44	95.75%	7,154.82
1982	95,133.30	82,326	1,155.57	10.13%	10,248.79	89.87%	11,404.36
1983	151,052.62	93,646	1,613.02	13.19%	10,612.63	86.81%	12,225.65
1984	239,841.35	106,523	2,251.55	17.00%	10,939.38	83.00%	13,240.93

FUENTE: Anexo No. 12 y Anexo 15.

1/ En Miles de Colones

2/ En Colones.

2.4. INDICE DE PRECIOS, INFLACION Y SU EFECTO EN EL CONSUMIDOR. PERIODO 1970 - 1985

Para el análisis del Índice de Precios en los años comprendidos entre 1970 y 1978 se ha utilizado el Índice de Precios al Consumidor Obrero (IPCO) que se publicó hasta el mes de Diciembre de 1978, el cual tiene como base el mes de junio de 1954 y cubría únicamente las ciudades de San Salvador, Mejicanos y Delgado. Los datos de los años de 1979 a 1985 corresponden al Índice de Precios al Consumidor (IPC), el cual tiene como base el mes de Diciembre de 1978 es representativo de toda el área urbana del país. (Cuadro No. 22).

La canasta de mercado está integrada por 158 artículos que son los de mayor importancia significativa dentro del gasto total de las familias, agrupados de la siguiente manera: Alimentos, Vestuario y Servicios Relacionados, Vivienda y Misceláneas.

Una visión global del comportamiento del IPC General en todo el período objeto de estudio (1970-1985), evidencia la difícil situación de los consumidores en cuanto a la satisfacción de sus necesidades básicas, hecho que queda demostrado por la pérdida de acceso a la canasta de bienes y servicios representativa del consumo popular, derivado del alza inmoderada de los precios.

Es conveniente dividir todo el período de análisis en dos fases comprendidas entre 1970 y 1978 la primera y 1979 y 1985 la segunda, tan-

to por el hecho de la dicotomía de índices (IPCO e IPC), como porque las condiciones prevaletientes en la economía difieren sustancialmente para cada una.

Para el período 1970-1978 la economía muestra un crecimiento sostenido visto a través de los principales sectores que determinan el comportamiento del PTB global, como son el Agropecuario, la Industria Manufacturera y el Sector Comercio y dentro de este contexto, el IPC General y a nivel desagregado tuvo un comportamiento que se puede resumir en los términos que a continuación se señalan:

A nivel general el crecimiento inflacionario fue de 104.79% de acuerdo a Indices de 114.02 y 233.50 en 1970 y 1978 respectivamente, lo que significó una variación promedio anual de 9.37%.

A nivel de desagregación, el grupo Vivienda presentó el mayor crecimiento inflacionario alcanzando una cifra de 137.12% en el período y una variación media anual de 11.4%; en segundo lugar el grupo de Vestuario con un crecimiento de 102.60% a una tasa media anual de 9.23%; seguido de Misceláneos y Alimentos que crecieron en 100% y 98.28% en el período a tasas medias anuales de 9.23% y 8.93% respectivamente.

A pesar de que este período fue de crecimiento económico, el poder adquisitivo del consumidor se vio afectado en la medida que aumentaron los precios reflejados por los niveles inflacionarios alcanzados.

Para tratar de explicar este comportamiento inflacionario a continua

ción se presentan algunos rasgos generales que contribuyeron a ello.

En este período la economía del país se vio directamente afectada por una serie de acontecimientos, los cuales a su vez incidieron de manera indirecta en la inflación. Entre estos acontecimientos se pueden mencionar:

- = Las exportaciones de El Salvador a Centroamérica fueron superadas por las importaciones.
- = Salida de Honduras del esquema integrado de libre comercio que representó la pérdida de mercado para los productos de nuestro país.
- = Encarecimiento de las importaciones de materias primas y productos intermedios, motivado por la crisis del sistema monetario internacional en 1971 que dio lugar a una devaluación importante del dolar de EE.UU. frente a la moneda de los países europeos y el Japón.
- = Aumento en los precios de los hidrocarburos en 1973.

La segunda fase del estudio comprendida entre 1979 y 1985 se caracteriza por una crisis estructural que afecta a todos los sectores económicos con mayor fuerza en los años 1979 a 1982, siendo este último año donde el PTB nacional muestra su mayor contracción.

En este contexto, los IPC muestran el siguiente comportamiento:

A nivel general el IPC creció en 132.64% al pasar de 108.69 a 252.86, mostrando una variación media anual de 15.11%. A nivel desagregado, el

grupo de Vestuario presentó el mayor crecimiento a nivel de 148.87% y una tasa media anual de 16.41%; en segundo lugar, el grupo de Alimentos con un crecimiento de 139.69% y una tasa media anual de 15.68%; Vivienda y Misceláneos crecieron en 139.10% y 98.33%, que representaron tasas medias anuales de 15.64% y 12.1% respectivamente.

El fenómeno inflacionario fue principalmente causado por el aumento en los precios de los hidrocarburos en 1983 y se reforzó con la segunda alza que tuvo lugar en 1979; ya que por su incidencia directa en una amplia variedad de materias primas y productos intermedios, ejercieron un impacto considerable en el valor unitario de las importaciones, todo ello agravado por el alza espectacular que casi simultáneamente experimentaron las tasas de interés en los mercados internacionales, fenómenos que combinadamente afectaron todo el proceso productivo interno.

A partir de 1983 se agudizaron las presiones inflacionarias, a pesar de que los precios en los mercados internacionales ya se habían estabilizado y las economías de los países industrializados habían comenzado a recuperarse; el alza en los precios domésticos se aceleró, en gran parte, por la forma en que se condujo la política financiera, caracterizada por un gasto expansivo del sector público (en parte para contrarrestar la falta de inversión privada) y en un contexto de severas restricciones para la producción, agudizadas por el deterioro del Mercado Común Centroamericano y la persistencia de un clima poco pro-

picio para la inversión.

Otros factores incidieron en la inflación y uno de los más importantes fue la rigidez o disminución de la oferta interna de bienes y servicios ante la persistencia de un nivel de demanda creciente; esto fue agravado por la presencia de un elevado déficit fiscal y los efectos diferidos de la devaluación real y de una política de crédito considerada expansiva.

También influyó en el aceleramiento de la tasa de inflación la ausencia de medidas preventivas y correctivas que atenuaran los efectos de la devaluación real de la monedanacional, limitándolas a aquéllas directamente vinculadas con el alza en los precios de las importaciones. Asimismo contribuyó a elevar los precios internos, el nivel y estructura del gasto público y el déficit fiscal, por sus efectos en la demanda agregada. Finalmente otro elemento importante fue la expectativa que se creó alrededor del cambio de paridad, que condujo hacia el alza en los costos de producción incluyendo los salarios.

Como consecuencia de todo lo anterior se registró una disminución constante en el poder adquisitivo de nuestra moneda. Una visión mejor de este fenómeno se presenta en el cuadro No. 23 para el período de estudio 1970-1985, el cual permite en cierta medida, cuantificar el impacto que la espiral inflacionaria ha causado en el consumidor. El poder adquisitivo a que se hace referencia, ha sido calculado tomando como

base el IPC a diciembre de cada año, tomando como base el mes de junio de 1954 para el IPCO y diciembre de 1978 para el IPC.

En el transcurso de los primeros nueve años de la serie, nuestra moneda se depreció en 0.598 equivalente a una pérdida acumulada de 59.8% en el período 1970-1978 y por tanto para 1978 el poder real de adquisición del colón se redujo a $\$$ 0.402.

Al hacer referencia a los siete años restantes de la serie, con base en el IPC, base diciembre 1978, nuestro signo monetario se depreció en 0.651% o sea una pérdida acumulada de 65.1%, o sea que para 1985 el poder real de adquisición del colón se redujo a $\$$ 0.349 de lo que se infiere que una pérdida mayor de poder real del colón sucede en tan sólo 7 años, mientras en el primer período de estudio, una pérdida menor del poder real del colón se produjo en un período mucho mayor, o sea en un lapso de 9 años, evidenciando un mayor y acelerado proceso inflacionario, especialmente a partir de 1980.

Los datos presentados permiten ver la situación difícil por la que atraviesan los hogares salvadoreños, los cuales ven afectada la satisfacción de sus necesidades básicas al no poder disponer de un ingreso real que compense la pérdida del poder adquisitivo del colón y conduce a que muchos productos de la canasta básica dejen de ser adquiridos afectando su dieta alimenticia en detrimento de su bienestar. Asimismo los encargados de la comercialización de los productos resultan

negativamente afectados ya que se les hace más difícil la realización de sus existencias.

AÑOS	GENERAL	VARIAC. EN EL PER. %	ALIMENTOS	VARIAC. EN EL PER. %	VIVIENDA	VARIAC. EN EL PER. %	VESTIMENTA	VARIAC. EN EL PER.	MISCELÁNEOS	VARIAC. EN EL PER. %
1970	114.02	--	122.35	--	106.19	--	8.10	--	121.71	--
1971	114.46		123.01		104.81		91.90		122.88	
1972	116.28	1.99%	123.99	1.34%	107.75	1.47%	85.37	5.40%	124.97	2.68%
1973	123.70		133.30		115.90		87.92		129.66	
1974	144.60		156.40		137.70		95.90		152.98	
1975	167.50	35.41%	188.50	41.41%	163.50	41.07%	123.69	40.68%	167.47	29.16%
1976	184.40		201.70		177.80		138.10		172.24	
1977	206.20		219.10		205.10		150.11		210.56	
1978	233.50	21.20%		20.28%		41.62%		18.83%		41.33%
1979	108.69		108.87		108.37		108.50		108.26	
1980	127.55		130.28		127.23		123.94		122.07	
1981	146.44		153.28		138.99		150.33		135.41	
1982	163.59	50.51%	169.61	55.79%	155.27	43.28%	175.00	61.52%	152.49	40.86%
1983	185.07		192.33		178.60		197.85		167.59	
1984	206.74		219.52		195.42		216.87		181.42	
1985	252.86	36.63%	260.95	35.68%	259.11	45.08%	260.77	36.35%	214.71	28.12%

FUENTE: DIGESTYC. Índice de Precios al Consumidor, varios años.

CUADRO No. 23

PODER ADQUISITIVO DEL COLON A DICIEMBRE DE CADA AÑO
(hasta Dic. 1978-1954=100, a Partir de 1979-Dic. 1978=100)

AÑO	PODER ADQUISITIVO	DEPRECIACION	PERDIDA EN VALOR MONETARIO
1970	0.875	0.125	0.125
1971	0.880	0.120	0.005
1972	0.837	0.163	0.043
1973	0.776	0.224	0.061
1974	0.641	0.359	0.135
1975	0.557	0.443	0.084
1976	0.529	0.471	0.028
1977	0.461	0.539	0.068
1978	0.402	0.598	0.059
1979	0.871	0.129	0.129
1980	0.734	0.266	0.137
1981	0.658	0.342	0.076
1982	0.580	0.420	0.078
1983	0.505	0.495	0.075
1984	0.460	0.540	0.045
1985	0.349	0.651	0.111

FUENTE: Ministerio de Economía, DIGESTYC; Índice de Precios al Consumidor - varios años.

2.5. CANALES DE COMERCIALIZACION DEL COMERCIO INTERNO

Este apartado tratará sobre los canales de comercialización utilizados en el comercio interno; el criterio de diseño dependerá del número de intermediarios involucrados en dicha actividad.

Según Josep P. Guiltinam en su libro Administración de Mercadeo; Estrategias y Programas, "un canal de distribución es un conjunto de unidades organizacionales (tales como fabricantes, mayoristas y minoristas) que desempeñan todas las funciones necesarias para llevar un producto desde un vendedor hasta un comprador final".

En el proceso de comercialización, los mayoristas y los detallistas o minoristas tienen un papel de suma importancia ya que están presentes en la mayoría de redes de distribución.

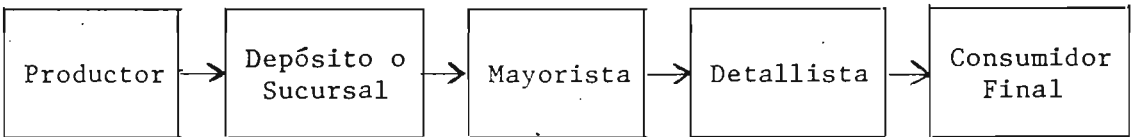
Existe una diversidad de tipos de distribuidores tanto a nivel de minorista como a nivel de mayorista. A nivel de mayorista, las diferencias están determinadas principalmente por las distintas funciones que ellos desempeñan. Los mayoristas son los que desempeñan las actividades más diversas, también son los más costosos en función de los márgenes que obtienen por ventas.

Los distribuidores minoristas difieren en dos importantes factores: la extensión de la variedad en la línea de productos que comercializan, y el tipo de esfuerzo realizado en la búsqueda del consumidor que abastecen.

El comercio, como parte del Sector Servicios tiene como principal función hacer llegar los productos hasta el consumidor final, ya sea que provengan de productores nacionales o extranjeros. Para que el proceso de comercialización interna se lleve a cabo es necesario hacer uso de diferentes canales de comercialización, dependiendo de los intermediarios que participan y del tipo de producto. Para tener una idea general de los diferentes canales de comercialización, a continuación presentamos los que consideramos como tradicionales.

Canal de Distribución de Circuito Super Largo.

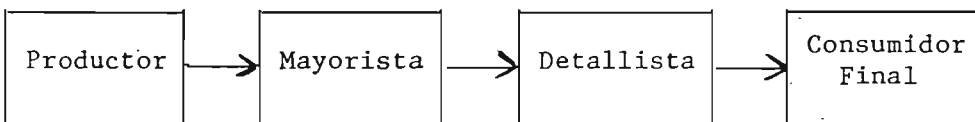
Este sistema de distribución es el más completo de todos y está diseñado de la siguiente forma:



Canal de Distribución de Circuito Largo

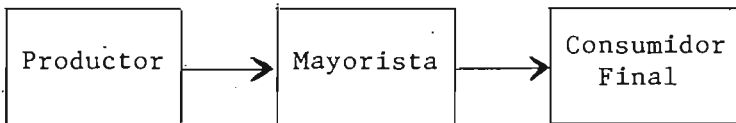
Está considerado como el canal clásico de distribución a través del cual llegan a los consumidores finales la gran mayoría de los productos. Las empresas mayoristas y detallistas en concepto amplio y habitual constituyen los nexos de distribución, algunos productos que utilizan estos canales son: comestibles, licores, prendas de vestir, etc..

Este tipo de canal está diseñado de la siguiente manera:



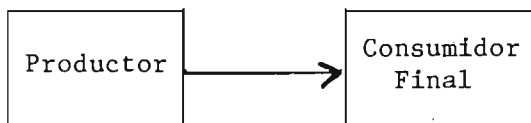
Canal de Distribución de Circuito Corto

Es aquél en que los productos llegan al consumidor a través de un sólo intermediario que puede ser mayorista o detallista; este circuito puede ser utilizado siempre que se trate de distribución exclusiva. La industria del automovil, por ejemplo, tiende a seguir este sistema; la empresa productora de vehículos expende los mismos a través de concesionarias, que constituyen el único y exclusivo nexo entre el productor y el consumidor; también lo utilizan las empresas que tienen distribución selectiva, como productores de artículos de lujo, joyería, artículos de decoración, etc. y está diseñado así:

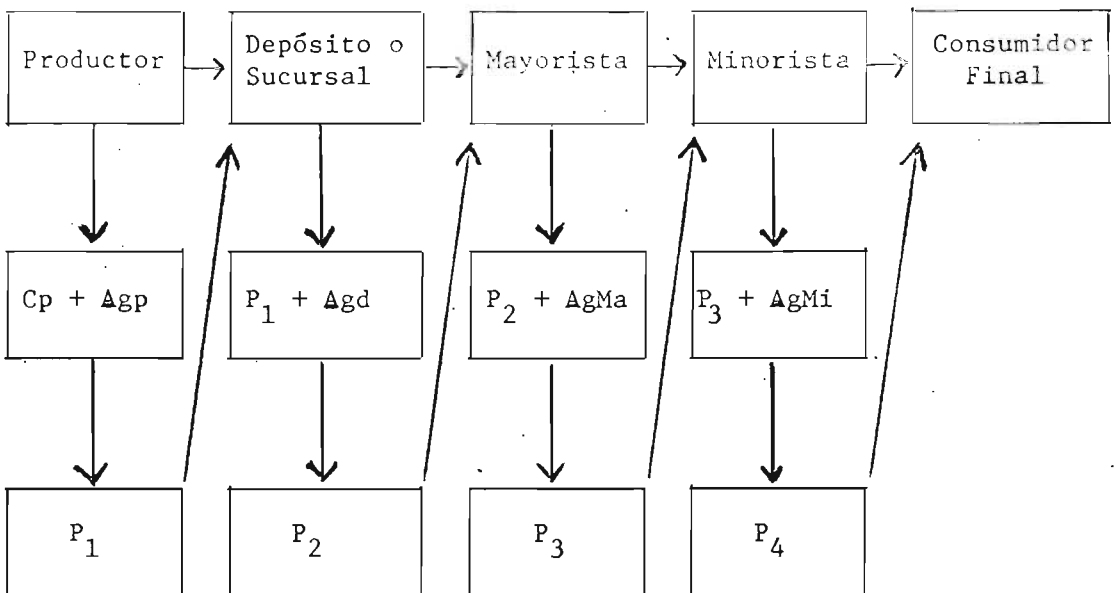


Canal de Distribución Directo

Es el más simple de los sistemas de distribución y consiste en la venta directa, sin ningún tipo de canal de distribución ni intermediario entre el productor y el consumidor. Para fines de la actividad comercial este sistema de distribución no está considerado. Está diseñado de la siguiente forma:



Para tratar de explicar la forma como los precios de los productos - son afectados en el proceso de comercialización, dependiendo del número de intermediarios que participan, nos valdremos del siguiente es quema muy simplificado que incluye solamente precios y márgenes de ga nancia, pero que permite apreciar el incremento que van adquiriendo - los productos hasta llegar al consumidor final.



Donde:

- C_p = Costo del Productor
- Δ_{gp} = Margen de Ganancia del Productor
- P_1 = Precio de Venta del Productor
- Δ_{gd} = Margen de Ganancia del Depósito o Sucursal
- P_2 = Precio de Venta del Depósito o Sucursal
- Δ_{gMa} = Margen de Ganancia del Mayorista
- P_3 = Precio de Venta del Mayorista
- Δ_{gMi} = Margen de Ganancia del Minorista
- P_4 = Precio de Venta del Minorista al Consumidor Final

El proceso de comercialización tiene su base a nivel del productor y culmina con el consumidor final; dentro de estos límites existe una diversidad de intermediarios, de los cuales hemos considerado tres de ellos por ser los más generalizados, siendo éstos: Depósito o Sucursal, Mayorista y Minorista.

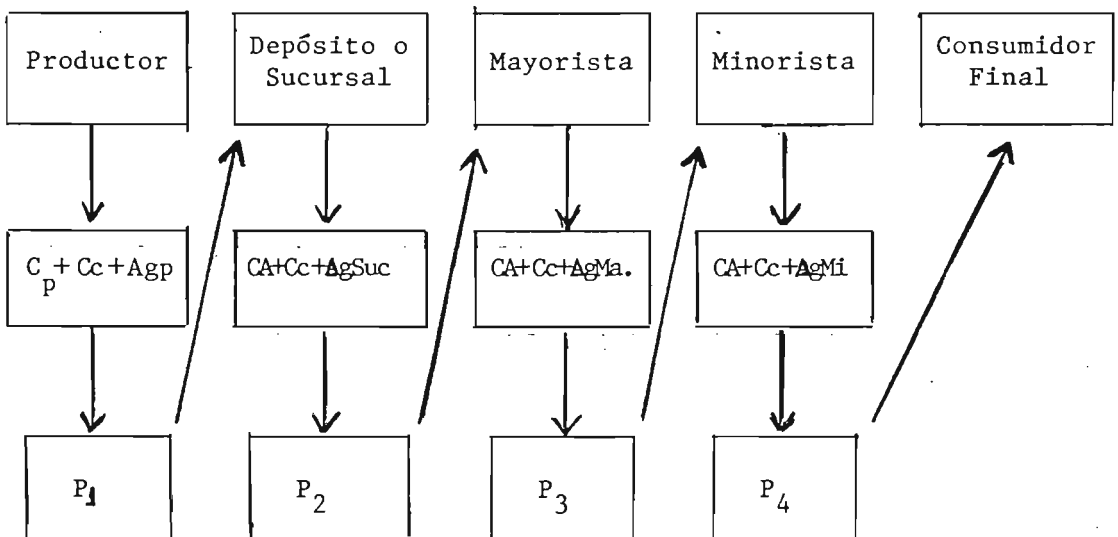
Los canales antes mencionados se considera que son los utilizados en las actividades formales del Comercio Interno, los cuales pueden ser distorsionados tanto al interior del mismo esquema, como mediante las actividades informales, fenómeno que puede influir aun más en los precios si se alarga el canal al comprar a minoristas, ya que el proceso de comercialización tendrá un intermediario más.

En el supuesto de que en el proceso de comercialización solamente -

participan los intermediarios antes descritos, el precio al que el consumidor adquiere sus productos será P_4 . Este precio será más elevado en función de la cantidad de intermediarios.

Dentro de este contexto, el comercio informal viene a sumarse a los canales tradicionales del comercio formal, siempre que se abastezca en establecimientos minoristas. Por lo tanto si se considera al comercio informal, en su totalidad como un intermediario más, P_4 se verá incrementado a P_5 .

El esquema siguiente es una ampliación del anterior, ya que incluye los costos de comercialización como factor que incide en la formación del precio.



Donde:

C_p = Costo del Productor

C_c = Costo de Comercialización

A_g = Margen de Ganancia

P_1 = Precio de Venta del Productor

P_2 = Precio de Venta del Depósito o Socursal

P_3 = Precio de Venta del Mayorista

P_4 = Precio de Venta del Minorista al Consumidor Final.

El costo de comercialización representa una serie de esfuerzos para trasladar los productos hasta el consumidor final; el cual está formado por tres elementos: costo de transporte de las mercaderías, o sea en el que se incurre por el desplazamiento del producto desde el lugar de producción o abastecimiento hasta donde se expenderá; costo de almacenamiento, que comprende actividades de acomodamiento y seguridad de los productos; y los costos operativos.

De acuerdo con los esquemas descritos, se puede afirmar que el aumento de intermediarios en el proceso de comercialización afecta directamente el precio de los productos, aumentándolo en la medida que se sumen más intermediarios, contribuyendo en cierta medida al proceso inflacionario.

CAPITULO III

PARTICIPACION DEL SECTOR PUBLICO Y DEL SECTOR PRIVADO

EN EL COMERCIO INTERNO

En el presente capítulo se planteará la afectación que el Sector Público y el Sector Privado ejercen, a través de diferentes instituciones, en el Comercio Interno.

En el primer apartado se estudia a las Instituciones Públicas encargadas de la Regulación y Control de Precios y Regulación de Abasto; en el segundo a las Instituciones Financieras Públicas encargadas de proporcionar la asistencia crediticia, entre las cuales se incluye a los Bancos Comerciales e Hipotecario y a las Instituciones de Fomento que atienden al sector formal y al informal respectivamente; en el tercer apartado se hace referencia a las Instituciones Gremiales del Sector Privado, que prestan asesoría técnica y financiera.

3.1. INSTITUCIONES PUBLICAS REGULADORAS

3.1.1. Regulación y Control de Precios

A partir de junio de 1945, se implantaron las primeras acciones orientadas a la regulación y control de precios 15/. como medida de emergencia en esos tiempos de post-guerra, para tratar de evitar el alza de los precios y el acaparamiento de víveres de primera necesidad. Estas acciones fueron responsabilidad del Poder Ejecutivo a través de los Ministerios de Economía y del Interior los cuales, por medio de reglamentos como base legal de operación en el control de existencias y supervisión de la distribución de los productos básicos, fijaron los precios máximos de venta y las sanciones por infracciones a los mismos.

Como medida conveniente en el control, regulación y vigilancia de las existencias de los productos de primera necesidad y fijación de los precios máximos de venta, en julio de 1946 16/, se reformularon los artículos 1, 2 y 3 del Decreto anteriormente citado, facultando en esta oportunidad al Poder Ejecutivo - en el Ramo de Industria y Comercio como ente responsable. Así mismo, se establecieron multas que oscilaban entre VEINTICINCO y CIEN COLONES, por infracciones cometidas, tales como: acapa-

15/ Decreto Legislativo No. 97 del 9 de junio de 1945, Diario Oficial No. 130, Tomo 138 del 15 de junio del mismo año.

16/ Decreto Legislativo No. 18 del 13 de julio de 1946, Diario Oficial No. 161, Tomo 141 del 20 de julio del mismo año.

ramiento y alteración de precios de víveres y demás artículos de primera necesidad pudiéndose llegar hasta la cancelación de la matrícula de comercio.

En diciembre de 1946 17/ se modificó el artículo 2 del Decreto Legislativo No. 18, en el sentido de que al establecimiento infractor se le impusiera multas de VEINTICINCO a CIEN COLONES, por cada quintal o fracción de productos básicos que tuviesen en su poder, así como la cancelación de la matrícula de comercio.

En junio de 1955 mediante Decreto Ejecutivo 18/, se estableció que los comerciantes dedicados a la venta de productos de primera necesidad al por mayor, estarían obligados a publicar los precios de venta en forma de lista o carteles; y las ventas al por menor, en bolsas u otros recipientes cerrados, que llevaran visiblemente una etiqueta que indicara la cantidad y precio; se disponía, además, que serían los Ministerios de Economía y del Interior los que velarían por el cumplimiento de estas disposiciones, facultándoles al mismo tiempo para imponer multas de CIEN a QUINIENTOS COLONES para quienes infringiesen por primera vez; en caso de reincidencia, el cierre del establecimiento y cancelación de la matrícula de comercio.

17/ Decreto Legislativo NO. 191 del 10 de diciembre de 1946, - Diario Oficial NO. 285, Tomo 241 del 21 de diciembre del mismo año.

18/ Decreto Ejecutivo No. 36, del 21 de junio de 1955, Diario Oficial No. 116 del Tomo 167 del 23 de junio del mismo año.

En octubre de 1958, se promulgó el Decreto Legislativo No. 2725 19/, con el fin de que el Estado adoptara medidas para evitar el alza de precios, mediante la protección de la Industria Nacional y así poder competir en el mercado interno con los productos de origen extranjero.

Para regular el precio de los productos farmacéuticos, se emitió la Ley Reguladora del Comercio de Medicamentos 20/, siendo el Ministerio de Economía responsable único de su cumplimiento.

Al tomar en consideración la realidad económica de nuestro país y especialmente el alza continúa de los precios de los productos de uso y consumo básico, el Ministerio de Economía a partir de febrero de 1968, estableció una nueva estructura técnico-administrativa 21/, mediante la cual se creó la Dirección de Comercio Interno como ente institucional de orden público responsable directo de la regulación y control de precios.

Es importante señalar que el nombre de esta Dirección desde su creación ha variado muchas veces 22/, pero su función principal

19/ Decreto Legislativo No. 2725 del 6 de octubre de 1958, Diario Oficial No. 191, Tomo 181 del 14 de octubre del mismo año.

20/ Decreto Legislativo No. 372, de fecha 3 de septiembre de 1963, Diario Oficial No. 68 Tomo 200, de fecha 10 de septiembre de 1963.

21/ Decreto Legislativo No. 583 del 26 de febrero de 1968, Diario Oficial No. 41 Tomo 218 del 28 de febrero del mismo año.

22/ 1968-1972 Dirección de Comercio Interno y Estabilización.
1973 Dirección de Comercio Interno.
1974-1976 Dirección de Fomento y Control de Comercio y Estudios de Mercado.
1977 a la fecha: Dirección de Comercio Interno.

ha sido la de regular y controlar los precios de los productos y servicios de uso o consumo básico y su política está orientada a defender al consumidor de prácticas engañosas y desleales, propiciándole el fácil acceso a los bienes y servicios básicos, por medio de regulaciones en el abastecimiento, los precios y los diferentes canales de comercialización.

Marco Legal en la Actuación de la Dirección de Comercio Interno

-Ley de Comercialización y Regulación de Precios.

En abril de 1973 se dictó la "Ley Transitoria Reguladora de los Precios de los Artículos de Uso y Consumo Interno" 23/, para respaldar las actuaciones de la Dirección de Comercio Interno, orientadas a proteger el poder adquisitivo de la población. En dicha Ley se agrupaban todas las disposiciones que sobre regulación de precios se había dictado anteriormente, por lo que al expirar el plazo de su vigencia y continuar las causas que motivaron su promulgación, se dictó con carácter permanente la "Ley de Comercialización y Regulación de Precios" en octubre de ese mismo año 24/, como base legal de las actividades de la Dirección de Comercio Interno.

La mencionada Ley establece los mecanismos para la fijación de precios y la facultad de imponer sanciones a los produc-

23/ Decreto Legislativo No. 306 del 5 de abril de 1973, Diario Oficial No. 68, Tomo 239 del 6 de abril del mismo año.

24/ Decreto Legislativo No. 306 del 5 de abril de 1973, Diario Oficial No. 68, Tomo 239 del 6 de abril de 1973.

tores, comerciantes o expendedores por las infracciones cometidas, fijando una multa de hasta VEINTICINCO MIL COLONES (¢ 25,000.00); y en casos de reincidencia, ordenar la clausura del establecimiento y la cancelación de la Matrícula de Comercio, así como cualquier concesión o beneficio dado en virtud de otra Ley.

Con base en la citada Ley de Comercialización y Regulación de Precios, se ha emitido una serie de acuerdos que fijan los precios de venta de productos que en algún momento han presentado problemas de abastecimiento, escasez, etc.. Además otra serie de acuerdos e instructivos que respaldan actividades que se realizan en la Dirección de Comercio Interno, en lo referente a fijar precios de los bienes y servicios que aparecen en el anexo No. 16.

A efecto de que los titulares del ramo adopten las decisiones pertinentes, la Dirección de Comercio Interno con base en la Ley de Comercialización y Regulación de Precios y en la Ley de Impuestos sobre los productos derivados del petróleo, está facultada para realizar cálculos sobre costos y precios de venta de dichos productos.

-Ley Temporal de Estabilización Económica.

Con el fin de evitar en lo posible el alza de precios de:

arroz, maíz, frijol, maicillo y azúcar; de los servicios médicos, odontológicos y hospitalarios; las medicinas; los cánones de arrendamiento y las cuotas de escolaridad en centros de enseñanza pública y privada, se promulgó, con carácter transitorio, la Ley Temporal de Estabilización Económica 25/ que se prorrogó hasta el 28 de febrero de 1984, fijándose en la misma sanciones a quienes infringiesen las regulaciones que la contienen y correspondiéndole al Ministerio de Economía, por medio de la Dirección de Comercio Interno, el control de precios, pesas y medidas de los productos de consumo básico, así como también la aplicación de las sanciones correspondientes.

-Ley Temporal de Estabilización de Precios.

Al expirar el plazo de vigencia de la anterior, se promulgó la Ley Temporal de Estabilización de Precios 26/, con vigencia hasta el 31 de diciembre de 1984 y prorrogada por Decreto No. 308 hasta el 1º de enero de 1986, cuyo contenido es el mismo que el de la Ley anterior, a excepción de la congelación de sueldos y salarios.

-Decretos y Acuerdos.

Además de las Leyes antes citadas la Dirección de Comercio Interno, para ejercer el control de precios, se apoya también en Decretos Legislativos y Acuerdos Ejecutivos, que es

tablecen los precios máximos de venta de los productos básicos que se modifican de acuerdo a las circunstancias del caso.

3.1.2. Regulación de Abastos

Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA).

El Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA), es un ente gubernamental autónomo, que actúa como fuerza de mercado. Fue creado como Instituto Regulador de Cereales y Abastecimientos (I.R.C.A.) adscrito al Ministerio de Economía; su fundación en 1950 obedeció a la necesidad de establecer un sistema de regulación del mercado de cereales.

El 3 de junio de 1953 27/ se decretó la Ley Orgánica, que lo convirtió en Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA); el 21 de diciembre de 1971 se introdujo algunas reformas a la Ley Orgánica, entre las que se pueden mencionar: el cambio de dependencia del IRA del Ramo de Economía al Ramo de Agricultura y Ganadería y la coordinación de las políticas del IRA, con la política general del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

El IRA inició sus actividades con la creación de agencias, ventas autorizadas y distribuidores, dedicándose inicialmente a la compra de maíz, en 1951 importó azúcar y en 1953 extendió sus actividades para adquirir frijol y maicillo. Luego, en 1958 27/ Plan de Trabajo IRA, 1979.

tablecen los precios máximos de venta de los productos básicos que se modifican de acuerdo a las circunstancias del caso.

3.1.2. Regulación de Abastos

Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA).

El Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA), es un ente gubernamental autónomo, que actúa como fuerza de mercado. Fue creado como Instituto Regulador de Cereales y Abastecimientos (I.R.C.A.) adscrito al Ministerio de Economía; su fundación en 1950 obedeció a la necesidad de establecer un sistema de regulación del mercado de cereales.

El 3 de junio de 1953 27/ se decretó la Ley Orgánica, que lo convirtió en Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA); el 21 de diciembre de 1971 se introdujo algunas reformas a la Ley Orgánica, entre las que se pueden mencionar: el cambio de dependencia del IRA del Ramo de Economía al Ramo de Agricultura y Ganadería y la coordinación de las políticas del IRA, con la política general del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

El IRA inició sus actividades con la creación de agencias, ventas autorizadas y distribuidores, dedicándose inicialmente a la compra de maíz, en 1951 importó azúcar y en 1953 extendió sus actividades para adquirir frijol y maicillo. Luego, en 1958 27/ Plan de Trabajo IRA, 1979.

comenzó a comprar arroz y en 1972 a importar leche en polvo íntegra.

El marco legal dentro del cual el IRA realiza sus actividades está constituido por la Ley Orgánica y su Reglamento.

De acuerdo a su Ley Orgánica el IRA tiene como objetivo general participar en el fomento y comercialización de la producción agropecuaria y de manera especial, de los productos básicos (arroz, frijol, maíz, maicillo, leche y azúcar), regulando su abastecimiento con base en precios estables que sean remunerativos al productor y justos para el consumidor; además - procurar el abastecimiento permanente y oportuno de los granos básicos, pretendiendo así regular el mercado.

Otros objetivos del IRA son evitar el alza inmoderada de los precios de los granos básicos por medio de la puesta en práctica de las siguientes acciones:

- Mantener en el mercado suficientes productos, a fin de influir en el nivel de precios de venta que permitan al consumidor el acceso a ellos.
- Ofrecer productos de calidad competitiva con los ofrecidos en el mercado.
- Extender la cobertura geográfica de la red de distribución con la apertura de nuevas agencias.

- Garantizar la disponibilidad de productos que permitan abastecer oportunamente el mercado.

El IRA tiene, entre las políticas de compra, la de dar prioridad a los pequeños agricultores, signatarios de créditos de los diversos organismos con los que tradicionalmente ha establecido relaciones, como el Banco de Fomento Agropecuario, FEDECCREDITO y FEDECACES; asimismo, los agricultores auspiciados por el ISTA, la Dirección General de Riego y Drenaje; los que reciben asistencia técnica por parte de CENTA y en general los asistidos por Institutos de beneficio social.

Las políticas de precios para las compras internas, persiguen mantener o mejorar el nivel real de los precios de los productores agropecuarios, a efecto de mantener el nivel de ingreso de los productores e incentivar la producción, estableciéndose precios de garantía de los productos.

Con relación a las políticas de precios de venta, éstas son encaminadas a incrementar el poder adquisitivo de los consumidores, estableciendo precios menores que los prevalecientes en el mercado, bajo normas de calidad que garanticen la adquisición de productos en estado satisfactorio facilitando su conservación, almacenamiento y venta al consumidor.

3.2. INSTITUCIONES PUBLICAS FINANCIERAS

El sistema Monetario Crediticio o el Mercado Financiero Formal o legalizado está integrado por instituciones que mediante la captación y colocación de recursos, crean dinero. Estas instituciones, según la función particular que realizan en las diversas actividades, adoptan el nombre de Bancos Comerciales, Bancos Hipotecarios, Asociaciones de Ahorro y Préstamo, Instituciones oficiales de Crédito o Fomento, Compañías de Seguro, etc..

Al interior del Sistema Financiero nacional, el Banco Central de Reserva controla el crecimiento de la economía nacional y dicta medidas de política económica, por lo que realiza funciones distintas a las del resto de instituciones financieras, constituyéndose como la fuente principal de los recursos financieros canalizados por medio de líneas especiales de crédito hacia las instituciones encargadas de movilizar la actividad financiera del país. Cabe mencionar que estas instituciones, además de los recursos que el Banco Central de Reserva les asigna, cuentan con recursos propios.

3.2.1. Banca Comercial e Hipotecaria

Corresponde a los Bancos Comerciales e Hipotecario, la mayor parte de los recursos que el BCR asigna para su respectiva canalización hacia los diferentes sectores económicos del país, entre los que se encuentra el Sector Comercio, objeto de nuestro estudio.

-Destino y Monto de Créditos Otorgado

Como puede observarse en los cuadros No. 24 y No. 25, el comportamiento de los créditos totales otorgados por los Bancos Comerciales e Hipotecario a los diferentes sectores económicos del país en el período en análisis, registró, hasta en 1973, un constante crecimiento con un total de créditos concedidos de ¢ 3,315.5 Millones en los cuatro años, destinando al Sector Comercio un monto de ¢ 1,536.4 Millones equivalente al 46.3%; al sub-sector Comercio Interno en cuestión, le correspondió un total de ¢ 299.3 Millones que equivale al 19.5% del total concedido al Sector. Como puede apreciarse dentro de los tres sectores más importante de la economía, al Comercio fue al que se le concedió el mayor porcentaje de créditos; no así a nuestro sub-sector Comercio Interno, al que se le brinda la asistencia crediticia relativamente baja.

El crecimiento crediticio estuvo íntimamente relacionado con el del PTB global y sectorial, como consecuencia de las políticas adoptadas por el BCR de conceder préstamos a los sectores productivos más importantes de la economía.

El crédito total para 1974, decae en un 12.2%, con respecto al año anterior, logrando un monto de ¢ 1,045.5 Millones destinándose al área del Comercio ¢ 680.4 Millones, equivalente

al 47.1% e incluyendo con un incremento secuencial de ¢ 107.4 Millones.

A nivel sub-sectorial, el Comercio Interno recibió en concepto de financiamiento ¢ 96.5 Millones para representar el -- 6.7% del total concedido en ese año. El decrecimiento experimentado en el total de créditos otorgados, está relacionado con la persistencia de agudos problemas que se tuvo con la comercialización del café y algodón en el mercado mundial y la incertidumbre prevaleciente en el panorama económico internacional, que repercutieron en los niveles de créditos del BCR y consecuentemente en los de los Bancos Comerciales e Hipotecario.

Luego, de 1975 hasta 1977, el crédito total otorgado crece a un promedio en los tres años de ¢ 1,903.7 Millones. El Sector Comercio absorbió ¢ 804.5 Millones que equivale al 42.3% y, a nivel sub-sectorial, el Comercio Interno se acredita un -- 15.7% que equivale a un monto promedio de ¢ 126.7 Millones, fenómenos que se puede argumentar fueron consecuencia de la recuperación del PTB global por la mejora de los precios del café y del algodón en el mercado internacional.

El monto de créditos que los Bancos Comerciales e Hipotecario concedieron a los diferentes sectores económicos del país sufrió en forma continua un decrecimiento a partir de 1978, pa

ra luego lograr una notable y acelerada mejoría a partir de 1982, hasta el final del período analizado.

El crédito total para 1978 mostró un decrecimiento del 1.3% con relación al año anterior, alcanzando ¢ 2,407.8 Millones, de los cuales el 41.0% equivalente a ¢ 986.6 Millones correspondieron al Sector Comercio y ¢ 149.1 Millones otorgados al sub-sector Comercio Interno, representando el 6.2% del total concedido al sector en ese año.

Luego en 1979, el crédito total siguió decreciendo, pero a nivel sectorial tuvo una ligera mejoría para el Sector Comercio y dentro de éste, el destinado para el sub-sector Comercio Interno decreció en un 15.7% con relación al año anterior.

En 1980, "un cambio en la composición de los agregados monetarios en el sistema financiero, afectó el volumen de recursos captados, asimismo, se vio ante serios problemas para la recuperación de la cartera de créditos, lo que les impidió realizar con normalidad sus actividades de financiamiento" 28/, habiendo otorgado los Bancos Comerciales e Hipotecario en concepto de créditos un total de ¢ 1,970.7 Millones en ese año, que significó un decrecimiento del 15.4% con relación al año precedente. Al Sector Comercio correspondió una disminución de ¢ 214 Millones ya que logró ¢ 787.1 Millones, de los que el sub-sector Comercio Interno captó ¢ 74.3 Millones que re-
28/ Banco Central de Reserva de El Salvador, Memoria 1980.

presentan el 3.8% del total e implicó un drástico decrecimiento del 21.4% y 41.0% a nivel sectorial y subsectorial respectivamente.

Situación similar se mantuvo en 1981 comportamiento congruente con el menor ritmo de actividad económica en ese período.

A partir de 1982 se revirtió la secuencia incrementándose el crédito global en ¢ 348.3 Millones con relación al año anterior con aumentos anuales considerables hasta finalizar el período en referencia.

Cabe destacar que de ¢ 35,152.7 Millones, que representa el monto total de créditos otorgados durante todo el período analizado, el 40.3% equivalente a ¢ 14,160.6 Millones fue otorgado en el lapso 1983-1985, resultando mayormente beneficiado - el Sector Comercio, ya que se agenció ¢ 7,236.7 Millones que corresponde al 20.6% de lo concedido en los tres años.

A nivel de sub-sector al Comercio Interno apenas se le concedió el 1.5%, lo que demuestra la poca asistencia crediticia - que se le brinda.

El análisis conjunto a niveles global, sectorial y sub-sectorial (anexos No. 17 y No. 18 respectivamente), refleja que el primero de ellos tiene un comportamiento creciente hasta 1973,

una ligera decaída en 1974, para luego volver a crecer hasta 1977, manteniendo, a partir del período 1978/1981, un constante decaimiento, para luego crecer aceleradamente a partir de 1982.

A nivel sectorial el crédito otorgado al Comercio mantiene -- más o menos el mismo comportamiento que el crédito global, con la diferencia que éste obtiene su acelerada recuperación a partir de 1983.

El sub-sector Comercio Interno, para la serie en estudio, -- muestra un comportamiento creciente moderado hasta 1978 y en 1979/82 un constante descenso; recuperándose a la par del -- Sector Comercio en 1983.

3.2.2. Instituciones Financieras de Fomento

Las Instituciones Financieras de Fomento constituyen en la actualidad, dentro del sistema financiero nacional, las organizaciones más dinámicas para incentivar y promover a empresas Productivas, Comerciales y de Servicios.

La Junta Monetaria, por medio del Banco Central de Reserva, constituye el organo rector que determina las políticas de financiamiento crediticio hacia los sectores productivos más importantes, debiendo trabajar en lo referente a las políticas monetarias y económicas en general, tomando como base los objetivos --

SECTORES DE DESTINO	SECTOR COMERCIO		SECTOR AGROPECUARIO		SECTOR INDUSTRIAL		OTROS SECTORES		TOTAL	
	Millones de Colones	%	Millones de Colones	%	Millones de Colones	%	Millones de Colones	%	Millones de Colones	%
1970	285.7	44.9	136.2	21.4	86.6	13.6	127.9	20.1	636.3	100
1971	305.5	45.4	155.4	23.1	75.2	11.2	137.1	20.3	673.2	100
1972	372.2	45.6	191.5	23.4	90.5	11.0	161.7	20.0	815.8	100
1973	573.0	48.1	273.0	22.0	130.6	11.0	213.6	18.0	1,190.2	100
1974	680.4	47.1	353.0	24.4	181.0	12.5	231.1	16.0	1,045.5	100
1975	638.0	43.1	351.5	23.8	198.2	13.4	291.5	19.7	1,479.2	100
1976	774.7	43.2	500.3	27.9	240.5	13.4	276.2	15.5	1,791.7	100
1977	1,001.2	41.0	655.6	26.9	320.4	13.1	463.0	19.0	2,440.2	100
1978	986.6	41.0	585.9	24.3	324.4	13.5	510.9	21.2	2,407.8	100
1979	1,000.9	43.0	563.5	24.2	296.6	12.7	468.6	20.1	2,329.6	100
1980	787.1	40.0	505.4	25.6	197.2	10.0	481.0	24.4	1,970.7	100
1981	594.2	30.8	554.7	28.7	191.6	9.9	591.0	30.6	1,931.6	100
1982	557.1	24.4	763.0	33.5	240.6	10.6	719.2	31.5	2,279.9	100
1983	1,186.5	39.4	729.4	24.3	250.9	8.4	838.1	27.9	3,005.0	100
1984	2,444.5	51.5	928.7	19.5	450.0	9.5	925.5	19.5	4,748.6	100
1985	3,605.7	56.3	975.5	15.2	667.3	10.4	1,158.4	18.1	6,407.0	100

UENTE: Revistas del Banco Central de Reserva de El Salvador.

PERIODO 1970 - 1985
(EN MILLONES DE COLONES)

DESTINO AÑOS	DE IMPORTACION		DE EXPORTACION		INTERNO		OTROS COMERCIALES		TOTAL	
	MILLONES COLONES	%	MILLONES COLONES	%	MILLONES COLONES	%	MILLONES COLONES	%	MILLONES COLONES	%
1970	68.6	9.7	114.8	18.0	63.2	10.0	45.9	7.2	285.7	44.9
1971	77.4	11.5	110.3	16.4	76.2	11.3	41.7	6.2	305.5	45.4
1972	83.8	10.3	143.1	17.5	71.7	8.8	73.5	9.0	372.2	45.5
1973	138.4	11.6	202.7	17.0	88.2	7.4	143.7	12.1	373.0	48.1
1974	175.6	12.2	270.9	18.7	96.5	6.7	137.4	9.5	680.4	47.1
1975	145.8	9.9	199.0	13.4	107.5	7.2	185.7	12.6	638.0	43.2
1976	146.9	8.3	308.1	17.2	124.4	6.9	193.3	10.8	774.7	43.2
1977	192.7	7.9	420.0	17.2	148.2	6.1	240.3	9.8	1,001.3	41.0
1978	249.2	10.4	266.2	11.1	149.1	6.2	322.0	13.4	986.6	41.0
1979	257.1	11.0	304.1	13.1	125.7	5.4	314.0	13.5	1,000.9	43.0
1980	167.1	8.4	153.8	7.8	74.3	3.8	391.9	10.0	787.1	40.0
1981	161.1	8.3	75.2	4.0	68.8	3.5	289.2	15.0	594.2	30.8
1982	181.6	8.0	79.8	3.5	74.0	3.2	221.8	9.7	557.2	24.4
1983	233.0	7.7	37.5	1.3	110.5	3.7	805.5	26.7	1,186.5	39.4
1984	295.7	6.2	48.8	1.0	158.7	3.3	1,941.3	41.0	2,444.5	51.5
1985	423.6	6.6	65.7	1.0	269.2	4.2	2,847.3	44.5	3,605.7	56.3

FUENTE: Revistas del Banco Central de Reserva de El Salvador, período 1970-1985.

perseguidos por aquéllos.

El fin primordial de las Instituciones de Fomento es promover la producción nacional y todos los aspectos económicos que contribuyen al desarrollo de la economía del país. Para el cumplimiento de tal propósito, estas instituciones enfocan sus esfuerzos hacia actividades, tales como: la industria, el comercio, la agricultura, transporte y otros, que no son atendidas crediticiamente en condiciones de fomento por la Banca Comercial e Hipotecaria, ya que ésta tiene preferencia por la gran empresa.

Entre las mencionadas instituciones se incluye a: El Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE) y la Federación de Cajas de Crédito (FEDECCREDITO), que son las que mayor atención le han brindado al Sector Comercio, a nivel de Pequeña y Micro Empresa, exceptuando a otras instituciones que prestan asistencia financiera a los sectores agrícola, industrial, educación, vivienda, etc..

FIGAPE y FEDECCREDITO, como entes financieros gubernamentales que prestan servicio crediticio al Sector Comercio, se tomarán como referencia en el presente análisis.

-Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE).

Antecedentes.

Durante muchos años la Sociedad de Comerciantes e Industriales Salvadoreños y diferentes asociaciones de la Pequeña Empresa - Salvadoreña, habían manifestado su inconformidad en cuanto a la situación relacionada con la falta de crédito y financiamiento del Sistema Bancario y Financiero del país, porque consideraba éste que el Pequeño Empresario no era sujeto de crédito por causas diversas: la poca garantía que ofrecían, su reducido movimiento, sus bajas o inexistentes cuentas corrientes, su poca comunicación en el medio Bancario, así como por carecer de un sistema contable confiable, en el mejor de los casos. Por tales razones, "en octubre de 1970, se decretó la Ley de Creación del Fondo de Garantía para la Pequeña Industria FIGAPE" 29/, estableciéndose con el fin de conceder o garantizar el 75% como máximo de los préstamos que se concediera a la pequeña industria salvadoreña, principalmente por una Institución financiera gubernamental el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI), así como por todos los Bancos del país y otras instituciones financieras privadas.

En mayo de 1973 30/, se reformó el FIGAPE por medio de la Ley de Creación de la Financiera y del Fondo de Garantía para la Pequeña Empresa, y en septiembre de 1973, el Reglamento de Préstamos

29/ Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa FIGAPE, Memoria 1973. Ejercicio I.

30/ Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa FIGAPE, Memoria 1974.

mo y Garantía del Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE), que incorporó como usuarios del crédito de la nueva financiera, tanto a los pequeños industriales como a los comerciantes.

Fue así como, las justas demandas del sector de la pequeña empresa salvadoreña, principalmente comerciantes e industriales, fueron atendidas.

El 26 de septiembre de 1973 31/ el FIGAPE inició sus labores -- con la función esencial de conceder financiamiento y asistencia técnica, atendiendo a la industria manufacturera, el comercio, los servicios y el transporte.

Créditos Aprobados.

Un resumen de créditos aprobados a los diferentes sectores económicos se muestra en el cuadro No. 26, y otro de créditos aprobados por actividad específica del Sector Comercio en el cuadro No. 27; en ambos se refleja el número de empresas atendidas y los montos de créditos concedidos por el FIGAPE hacia la pequeña empresa, durante los períodos 1973-1978 y 1979-1985.

Período 1973-1978.

Debe notarse que de ¢ 92.8 Millones de recursos totales otorgados hasta diciembre de 1978, el 59.4% fueron concedidos durante

31/ Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa FIGAPE, Memoria 1974.

los años 1973 y 1974 con ¢ 20.0 y ¢ 35.1 Millones respectivamente, resultando en ambos años mayormente beneficiado el sector industrial, siguiéndole en orden de importancia el Sector Comercio.

Como puede observarse el crédito concedido al Sector Comercio, en cuanto a valor se refiere, en 1973 ocupó un tercer lugar con un monto de ¢ 3.4 Millones aprobados, equivalentes al 33.9%, destinado a 249 establecimientos. La industria fue la más beneficiada con un 39% de monto de créditos aprobados, seguido por el servicio de transporte.

Para el año 1974, el número de empresas comerciales atendidas ocupó una posición sobresaliente con el 47% del total destinado a 1002 empresas y en cuanto a valor de créditos aprobados, un segundo lugar, correspondiente a ¢ 11.9 Millones, el 33% del monto global. Al comercio minorista correspondió el mayor peso relativo tanto en número de empresas atendidas como en valor de créditos concedidos.

Durante los años 1976 y 1978 fueron las empresas del Sector Comercio las más beneficiadas, en 1976 se otorgó un monto de créditos de ¢ 2.2 Millones para 125 empresas y para 1978 se registró un acelerado incremento en el monto de créditos concedidos, al igual que en el número de empresas beneficiadas, habiéndose otorgado -- ¢ 7.6 Millones distribuidos entre 480 empresas. El mayor financiamiento correspondió a la actividad del comercio al por menor con

¢ 7.0 Millones otorgados a 436 empresas.

La demanda crediticia en 1978, tanto en el Sector Comercio como en los demás sectores, experimentó incrementos cuantificados en más del 100%, con respecto a la de 1977, resultado de la promoción institucional desarrollada por FIGAPE 32/ durante ese año.

Período 1979-1985.

Las operaciones crediticias realizadas por FIGAPE en este período alcanzaron un monto de ¢ 86.3 Millones, distribuidos en 5523 créditos aprobados a los pequeños empresarios de los sectores: Comercio, Industria, Servicios y Transporte.

Con relación al monto total aprobado fueron las empresas con actividades industriales las más favorecidas y en cuanto al número de créditos otorgados las empresas comerciales, ya que un 43.3% del total de créditos se canalizó a favor de ellas y dentro de éstas hacia las de comercio al por menor.

Los montos de créditos aprobados durante el período han experimentado variaciones, notándose que en 1979 el monto otorgado al Sector Comercio se redujo en un 61.8% y en el Sector Industrial en un 54.6% con respecto a 1978, situación que refleja el comienzo de la crisis socio-política del país, esta contracción se mantuvo durante los siguientes dos años.

32/ Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa FIGAPE, Memoria 1978.

A partir de 1982 se nota un ligero incremento en el financiamiento a los diferentes sectores atendidos por FIGAPE, alcanzando el monto mayor de créditos en 1985, con ¢ 31.7 Millones, del cual ¢ 6.1 Millones, equivalentes al 19.3% correspondió tanto al Sector Comercio como al Sector Industrial en igual cuantía; y dentro del comercio, la mayor demanda correspondió al comercio al por menor. Sin embargo fue el Sector Transporte el más favorecido, habiéndosele asignado el 57.4% del crédito total equivalente a ¢ 18.2 Millones, como consecuencia de la línea especial de créditos para la compra de autobuses.

-Federación de Cajas de Crédito (FEDECCREDITO)

Antecedentes.

En enero de 1943 se decretó la Ley del Crédito Rural, a fin de "proteger y mejorar el trabajo de los productores y comerciantes en pequeño, así como de todo trabajador que encause sus actividades lícitas a la producción, distribución y circulación de la riqueza. Además tiene por objeto estrechar las relaciones del pueblo con el hogar, la tierra y la riqueza nacional, mediante la organización cooperativa".^{33/}

Este sistema de crédito es desarrollado por sociedades denominadas "Cajas de Crédito Rural" agrupadas en una federación de ellas que coordina sus funciones conocida como "Cooperativas de Cajas de Crédito Rural Limitada".

^{33/} Decreto No. 13, Diario Oficial No. 4, Tomo 132 del 7 de enero de 1943.

"Las Cajas de Crédito Rural se designan por "Cajas Rurales y la Cooperativa de Cajas de Crédito Rural Limitada se llamará indistintamente "Federación de Cajas de Crédito" o "Cooperativa Central"".

34/, rigiéndose por la Ley del Crédito Rural y, en su defecto, por las demás leyes mercantiles.

Por Cajas Rurales se entenderá a las Sociedades Cooperativas de formación anónima, teniendo entre sus objetivos, proporcionar, distribuir y desarrollar el crédito en buenas condiciones entre personas naturales o jurídicas no asociadas; así como facilitar la producción transformación, conservación y negociación de productos agrícolas e industriales.

Destino y Monto de Créditos.

La participación e incidencia del Sistema de Crédito Rural en los diferentes sectores económicos del país, es relevante debido principalmente a que se atiende a todos aquéllos usuarios que no son sujetos de crédito tradicional; dentro de tal sistema se incluye el servicio de Crédito Popular, que se presta a los Micro y Pequeños comerciantes de los Mercados.

Durante el período 1970-1980, el comportamiento del monto total de créditos concedidos es creciente y el Sector Comercio se benefició con un 18.5% que equivale a ¢ 10.21 Millones de un total de ¢ 551.3

34/ Federación de cajas de Crédito, Ley del Crédito Rural.

Millones salvo en los años 1971-73, período para el cual no aparece distribuido el monto total de créditos por sectores (cuadro No. 28).

Como puede apreciarse en el Cuadro No. 28, durante el lapso 1981/83, el crédito total mantiene un constante decrecimiento. En lo que respecta al Sector Comercio, éste crece 1.8% en 1981 con respecto al año anterior, habiéndose otorgado para ese año un monto de ¢ 26.9 Millones, que representan el 24.8% del total. Para el año 1982, decae en un 16.3%, ya que solo se le concedieron ¢ 22.5 Millones, para luego recuperarse en 1983, agenciándose ¢ 31.0 Millones de créditos concedidos en ese año.

En 1984, el Sector Comercio vuelve a decrecer en un 2.5%, recuperándose en 1985, con un crecimiento del 21.7% y una participación del 30.4% equivalente a ¢ 38.6 Millones del total de ¢ 127.0 Millones de financiamiento concedido en ese año.

Visto a nivel global el Sector Comercio, es uno de los que más crédito ha absorbido durante el referido período.

No obstante las dificultades afrontadas por la Federación de Cajas de Crédito por causa de los eventos socio-políticos de 1979 a la fecha, ésta ha puesto todo su empeño en desarrollar todo un plan de acción orientado al cumplimiento de sus objetivos, entre ellos:

"Elevar los niveles de producción de los usuarios del sistema, apo-

yar a los beneficiarios del Programa de Reforma Agraria; compatibilizar la gestión económico-financiera con la política monetaria de la Banca Central, y como interés primordial, dinamizar la captación de fondos tanto internos como externos" 35/. Por tal razón la Federación de Cajas de Crédito ha logrado mantener la atención financiera a los usuarios de diferentes sectores económicos del país.

3.3. INSTITUCIONES PRIVADAS

3.3.1. Gremiales

Dado que el Comercio y la Industria desempeñan un papel relevante, tanto en el aspecto económico como en el social, asociaciones gremiales como la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador y la Asociación Salvadoreña de Industriales ASI, realizan una serie de actividades para fortalecer a sus agremiados.

-Cámara de Comercio e Industria de el Salvador (CCIES)

La Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, de conformidad con sus estatutos es una Asociación no lucrativa, constituida con fines de servicio y de conformidad con las leyes de la República, está integrada por personas naturales o jurídicas que desarrollan actividades comerciales, industriales, financieras, agrícolas y profesionales, teniendo entre sus principales objetivos: 36/

35/ Federación de Cajas de Crédito (FEDECCREDITO), Memoria de Labores 1983.

36/ Estatutos de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador.

FIGURE: CLASIFICACION DEL CREDITO POR SECTORES ECONOMICO
 PERIODO 1973 - 1985.
 EN MILLONES DE COLONES.

SECTOR. AÑOS.	INDUSTRIA MANUFACTURERA.*				C O M E R C I O.				SERVICIOS NO TRANSPORTE.				SERVICIOS TRANSPORTE.			
	Nº DE EMPRESA.	VALOR.	RELACION % S/T*		Nº DE EMPRESA.	VALOR.	RELACION % S/T*		Nº DE EMPRESA.	VALOR.	RELACION % S/T*		Nº DE EMPRESA.	VALOR.	RELACION % S/T*	
			Nº	VALOR.			Nº	VALOR.			Nº	VALOR.			Nº	VALOR.
1973	420	7.7	39	39	249	3.4	23	17	86	1.3	8	6	334	7.5	30	38
1974	875	12.7	41	37	1002	11.9	47	33	228	3.4	11	10	14	7.1	1	20
1975	180	3.7	43	45	177	1.6	43	19	52	1.0	13	11	6	2.1	1	25
1976	135	2.0	46.9	38.5	125	2.0	43.4	41.8	24	0.5	5.3	8.7	4	0.6	1.4	11
1977	178	3.3	45	47	178	2.7	45	39	32	0.7	8	10	11	0.3	2	4
1978	364	6.7	37	59	480	7.6	48	45	98	1.7	10	10	47	1.0	4	6
1979	221	3.0	40	43	249	2.9	46	41	64	0.7	12	11	10	0.3	2	3
1980	177	2.9	44	51	173	2.2	44	39	47	0.5	11	9	1	0.03	1	1
1981	229	2.4	50	52	185	1.6	41	25	41	0.6	9	13	-	-	-	-
1982	264	3.4	47	38	236	2.3	42	26	42	0.9	7.4	10	25	2.4	4.4	27
1983	296	4.7	37	33.3	390	4.0	49	28.4	69	0.8	8.7	5.7	37	4.5	2.7	32.6
1984	348	4.3	40	30	394	4.0	46	28	65	0.7	8	5	52	5.4	6	37
1985	593	6.1	37	19.3	762	6.1	48	19.3	126	1.3	7	4	125	18.2	8	57.4

FUENTE: MEJORIAS DE LABORES AÑOS 1973 - 1985, FONDO DE FINANCIAMIENTO Y GARANTIA PARA LA PEQUEÑA EMPRESA "FIGAPE".
 * S/T Relación porcentual sobre total.-

FIGAPE: CLASIFICACION DEL CREDITO CONCEDIDO AL SECTOR COMERCIO POR ACTIVIDAD ECONOMICA,
 NUMERO DE CREDITOS Y MONTO CONCEDIDO
 PERIODO 1973 - 1985

AÑOS	AL POR MAYOR		AL POR MENOR		RESTAURANTES, CAFES Y OTROS ESTABLECIMIENTOS QUE EXPENDEN BEBIDAS Y COMIDAS		HOTELERIAS, CASAS DE HUESPEDES, CAMPAMENTOS Y OTROS LUGARES DE ALOJAMIENTO	
	NO. ESTABLECIMIENTOS	VALOR EN MILES DE COLONES	NO. ESTABLECIMIENTOS	VALOR EN MILES DE COLONES	NO. ESTABLECIMIENTOS	VALOR EN MILES DE COLONES	NO. ESTABLECIMIENTOS	VALOR EN MILES DE COLONES
1973	7	153.0	225	3,053.0	14	138.0	3	24.0
1974	5	8.0	921	11,008.0	72	771.0	4	70.0
1975			157	1,515.0	19	117.0	1	5.0
1976	1	14.3	116	2,053.2	8	155.3		
1977	1	5.0	163	2,503.6	14	218.6		
1978			436	7,059.3	42	498.0	2	78.0
1979	1	35.0	226	5,587.7	21	239.9	1	10.5
1980	1	26.1	156	2,029.4	18	168.9		
1981			166	1,486.5	19	147.5		
1982			212	2,153.3	23	178.6	1	5.0
1983			357	3,598.3	33	398.5		
1984	1	15.0	363	3,724.6	30	232.0		
1985			706	5,697.1	56	396.2		

FUENTE: MEMORIAS DE LABORES AÑOS 1973-1985, FONDO DE FINANCIAMIENTO Y GARANTIA PARA LA PEQUEÑA EMPRESA "FIGAPE".

PERIODO 1970 - 1985
EN MILES DE COLONES

AÑOS	AGROPECUARIO		COMERCIAL		INDUSTRIAL		O T R O S		TOTAL
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	
1969-70	5,426.8	47.3	2,178.3	19.0	213.8	2.0	3,641.1	31.7	11,459.9
1971-72	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	19,848.1
1973	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	21,011.3
1974-75	18,233.0	50.3	7,851.2	21.7	720.9	2.0	9,407.6	26.0	36,212.8
1976	13,938.4	36.6	3,944.3	10.4	N.D.	N.D.	20,197.0	53.0	38,079.7
1977	36,020.1	40.8	16,358.6	18.6	486.3	0.6	35,234.2	40.0	88,098.9
1978	37,157.1	35.0	19,808.7	18.6	728.8	0.6	48,894.9	45.8	106,589.5
1979	33,078.0	30.4	25,546.9	23.5	1,388.9	1.3	48,822.2	44.8	108,836.0
1980	40,966.8	33.8	26,382.7	21.7	1,186.0	1.0	52,758.9	43.5	121,294.4
1981	38,328.8	35.5	26,871.1	24.8	657.8	0.6	42,261.1	39.1	108,116.8
1982	23,372.3	25.2	22,502.5	24.3	N.D.	N.D.	46,878.0	50.0	92,752.8
1983	14,479.7	17.8	30,961.0	38.1	1,343.9	1.6	34,580.5	42.5	81,365.1
1984	14,103.7	15.6	30,196.5	33.0	594.4	0.7	46,238.8	50.7	91,133.4
1985	20,816.2	16.4	38,567.4	30.4	693.2	0.5	66,961.7	52.7	127,038.5

FUENTE: FEDERACION DE CAJAS DE CREDITO, CUADRO ELABORADO CON MEMORIAS DE LABORES AÑOS 1969-1985.

- Defender los intereses gremiales de sus asociados y armonizar las relaciones de los mismos entre sí.
- Fomentar el Espíritu de agrupación gremial.
- Proteger los intereses comerciales, industriales y financieros del país en general.
- Fomentar la productividad agrícola, la industrialización nacional y el incremento del comercio en sus diversas manifestaciones, teniendo siempre como mira la prosperidad y el bienestar de la comunidad salvadoreña.

Los servicios que la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador presta como corporación representativa del sector privado de la economía nacional, se extienden a nuevos campos en la medida en que el comercio y la producción fortalecen su influencia, como factores de desarrollo, ejerciendo entre otras las gestiones siguientes:

a) En Pro de la Actividad Comercial:

- Problemas de fijación de precios
- Reglamentos e impuestos selectivos
- Revisión de políticas arancelarias
- Tarifas de arbitrios de San Salvador
- Informe de mercaderías importadas.

b) En el Fomento de Comercio Exterior, en Pro del Desarrollo Industrial:

- Relaciones con el Gobierno y entes Autónomas
- Mercado Común e Integración Económica
- Relaciones con Asociaciones gremiales
- Campañas de preservación de la libre empresa
- Actividades con asociaciones internacionales

c) Actividades Varias:

- Problemas de aseo urbano
- Noches de compra
- Iluminación navideña
- Velar porque se mantenga la ética en las transacciones y actividades comerciales.
- etc..

Además la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, desarrolla actividades tales como:

- Representar a sus asociados en cualquier asunto que suscite entre éstos y Asociaciones de interés público o privado, que requiera la intervención de la Cámara.
- Coordinar con las agencias gubernamentales y privadas, nacionales o internacionales, las exportaciones y ferias que fomentan la producción y consumo nacional, regional o inter regional.
- Cooperar con las autoridades estatales y municipales, en todo aquéllo que se relacione con el fomento y beneficio -

del comercio, la industria, la agricultura y las finanzas del país.

-Presentar a las correspondientes autoridades estatales y municipales, opiniones o informe sobre proyectos de leyes, legislación vigente o disposiciones que se relacionen con las actividades comerciales, industriales, financieras y agrícolas del país.

-Colaborar con entidades representativas del comercio, de la industria y de asuntos de interés común.

-Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI)

"Es una Institución Autónoma, ajena a toda actividad política, religiosa o lucrativa, destinada a fomentar, conservar y defender la Industria del país" 37/.

Según sus Estatutos, la Asociación Salvadoreña de Industriales tiene entre sus principales fines:

-Fomentar y proteger la producción industrial del país.

-Proteger los intereses de los industriales del país en general y particularmente los intereses de sus asociados.

-Procurar el mejoramiento en la calidad de los artículos de manufactura nacional.

-Fomentar el establecimiento de nuevas industrias.

37/ Asociación Salvadoreña de Industriales, ASI, Estatutos.

- Cooperar con el Gobierno de la República en todo cuanto se relacione con el beneficio de la industria nacional.
- Procurar que sus asociados promuevan el bienestar de sus empleados y obreros, estudiar y sugerir de modo general todas las medidas que tiendan a la previsión, la asistencia social y el bienestar general de los trabajadores.
- Interesarse en las exportaciones nacionales e internacionales para dar a conocer la industria del país.

Consecuentemente la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI), según disposiciones generales contempladas en sus Estatutos, cooperará como entidad y por medio de sus miembros que tengan el carácter de asociados de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador o de cualquiera otra entidad que favorezcan los intereses generales del país, al logro de las finalidades de los estatutos de dichas instituciones, y prestará su apoyo a las mismas en todo lo que fuere necesario y conveniente a la industria nacional.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES

A través del estudio de la participación que ha tenido el Sector Comercio en el PTB agregado, puede concluirse que:

- El PTB agregado como el del Sector Comercio presentan una tendencia creciente hasta el año 1978 y decrecen en el período 1978-1982, mostrando una fase de recuperación a partir de 1983 hasta la finalización del período en estudio.
- En el período de estudio el Sector Comercio, dentro del PTB agregado, ocupó un segundo lugar hasta 1975, durante 1976-1977, un primer lugar, para luego volver al segundo en los años 1978-1981, decayendo al tercer lugar a partir de 1982. Consecuentemente se considera al Sector Comercio de su ma importancia dentro de la economía nacional.

A nivel desagregado, el comportamiento de la variable ventas promedio por establecimiento del Comercio Interno Formal fue el siguiente:

- En el período 1971-1978, la pequeña, mediana y gran empresa presentan una tendencia creciente; en el período 1978-1982 la pequeña empresa decrece en forma considerable en tanto que la mediana y gran empresa crecen aunque en menor proporción que durante el primer período. Entre 1982 y 1985 el comportamiento se invirtió: la pequeña empresa mostró un crecimiento y la mediana y gran empresa, una tendencia decreciente; la mediana empresa en forma moderada y la gran empresa en forma acelerada.

Consideramos que el comportamiento de la variable ventas del comercio formal está asociado al comportamiento del PTB agregado de los sectores agropecuario e industrial.

El comportamiento de la variable empleo promedio por establecimiento en el comercio formal fue el siguiente:

- En el período 1971-1978 el empleo en la pequeña y la gran empresa creció, no así en la mediana, pues mostró una contracción durante el período.
- En el período 1978-1982 los tres tipos de empresa disminuyeron su ocupación; pero la pequeña y gran empresa lo hicieron en mayor proporción.
- Para los años 1982-1983 los tres tamaños de empresa mostraron comportamientos diferentes, ya que la pequeña empresa mantuvo su nivel de ocupación, la mediana lo disminuyó ligeramente y la grande lo incrementó en forma considerable.
- Para los años 1984-1985 la pequeña y mediana empresa continuaron su tendencia decreciente, no así la gran empresa que mantuvo su tendencia de crecimiento.
- En todo el período de estudio la participación de la pequeña empresa ha oscilado entre 2.6% y 6.3% que representan aproximadamente entre 3 y 8 personas ocupadas; la mediana empresa lo hace en un rango de 10.9% y 29.1% o sea entre 11 y 37 personas; la participación de la gran empresa osciló entre 68.3% y 85.8% representando aproximadamente 86 empleos. De acuerdo con estas cifras se puede afirmar que la gran empresa, aunque

es reducido su número de establecimientos tiene mayor capacidad para generar ocupación; esto se fundamenta en que, dada su dimensión en cuanto a organización, cada empresa requiere un número considerable de empleados para su funcionamiento.

El comportamiento de la variable remuneraciones medias pagadas por establecimiento, según tamaño de empresa del comercio formal en el período de estudio, es el siguiente:

- En el período 1971-1978 los tres tamaños de empresa mostraron un comportamiento creciente en esta variable. Entre 1978 y 1982, en la pequeña empresa decrece, en la mediana crece y en la gran empresa casi se mantiene en el mismo nivel. El comportamiento en la mediana y gran empresa obedece a que, no obstante la disminución del empleo, el monto global de las remuneraciones tendió a crecer, fenómeno provocado por los aumentos en el salario mínimo.
- La tendencia observada por las remuneraciones medias en el período 1982-1985 mostró un decremento en la pequeña y mediana empresa y un crecimiento en la gran empresa.
- A nivel de estructura relativa es la gran empresa la que incurre en mayores montos de remuneraciones, dada su magnitud, funcionamiento y cumplimiento de disposiciones laborales; además, algunas empresas tienen capacidad de pagar salarios y otras prestaciones laborales mayores que los dispuestos por la ley, lo que conduce a que las remuneraciones en este tipo de empresa sean superiores.

- Analizadas todas las variables del comercio formal, se deduce que es la gran empresa la que realiza mayores ventas, generación de empleo y mayores montos por remuneraciones y consecuentemente es la que determina el comportamiento del comercio interno formal.

De acuerdo con las cifras estadísticas sobre el comercio informal, se concluye que éste es importante dentro del comercio interno en cuanto a número de establecimiento y como fuente generadora de empleo, ya que hasta 1978 su participación fue de 96.6% y 62.9% respectivamente, pero en cuanto a remuneraciones, éstas son poco representativas dentro de la estructura del comercio interno, ya que para 1978 apenas representó el 7%. Esto permite deducir que en este tipo de empresas los costos de remuneraciones están representados básicamente por los salarios, que en la mayoría de los casos se sitúan abajo de los mínimos establecidos por la ley. Por lo que su participación en el comercio interno no tiene gran representatividad.

Dada la estructura media de las variables del comercio informal se concluye:

- Con respecto a la variable ventas, que su participación dentro del comercio interno ha oscilado entre 1.04% y 11.6% que refleja su poca participación dentro de la estructura total.
- La participación en la generación de empleo está situada dentro del rango 4.35% y 28.57%; en razón a que el sector informal únicamente da ocupación media entre una y dos personas.

- Con respecto a remuneraciones pagadas por establecimiento éstas no son representativas dentro de la estructura del comercio interno ya que sus límites de participación han oscilado entre 0.7% y 3.2%. Los mayores costos medios de remuneraciones en este tipo de empresa están representados por los salarios.
- En cuanto a remuneraciones pagadas a cada trabajador, su participación ha oscilado entre 2.2% y 17% respecto al comercio interno total, lo que refleja los bajos salarios que perciben los trabajadores en este tipo de empresa.

En lo que atañe al IPC con base a junio 1954 se deduce, con relación a los correspondientes a 1978, que los mayores índices de crecimiento corresponden a los grupos de vivienda, misceláneos y alimentos, los cuales se sitúan por sobre el promedio general.

- Respecto al ritmo inflacionario anual, el rubro de vivienda es el que creció más aceleradamente por sobre el índice general, los restantes grupos se colocan bajo éste, siendo alimentos el que presenta la menor cuantía.
- Referente a los IPC con base diciembre 1978, para 1985 los mayores corresponden a los grupos de vestuario y servicios relacionados, alimentos y vivienda, cuyos índices se sitúan por sobre el general.
- Respecto al ritmo inflacionario anual también los rubros vestuario y servicios relacionados, alimentos y vivienda son los que crecieron más

aceleradamente por sobre la tasa general.

- En el período 1970-1978, tomando como parámetro el IPC con base en junio 1954, se deduce que el poder adquisitivo del colón hasta diciembre de 1978 se depreció en 59.8% y la relación de compra al mismo año fue de ¢ 1.00: ¢ 0.402. Para el período 1979-1985 y tomando como base el IPC a diciembre 1978, el poder adquisitivo del colón se depreció en 65.1% y la relación de compra fue de ¢ 1.00: ¢ 0.349.
- Se concluye que la pérdida del poder adquisitivo del colón en la serie de estudio, a partir de 1979 sufre una depreciación más acelerada que en los años anteriores, influyendo en gran medida en la actividad comercial porque la capacidad de compra de los consumidores se vio más reducida, afectando en mayor medida los niveles de venta realizados en el comercio interno.

En cuanto a la participación del Sector Público en el comercio interno ésta ha sido muy limitada, debido a la ausencia de políticas concretas dirigidas al sector que tiendan a dinamizarlo. En tal sentido el panorama se ha caracterizado por:

- Se identificó un marco institucional ineficiente e inoperante en cuanto a la regulación y control de precios por parte de la Dirección de Comercio Interno, ya que no se ha ejercido un verdadero control, ni se han dictado medidas eficaces ni eficientes que tiendan a evitar el alza de los precios de la canasta básica.
- El marco legal de la actividad de la Dirección de Comercio Interno es

deficiente, principalmente para exigir el cumplimiento de las disposiciones ante los infractores que, en muchos casos son exonerados - de toda responsabilidad, aun si se trata de reincidentes; en otros, lo más que se logra es una sanción ridícula.

- La canasta de productos que distribuye el IRA es muy limitada en relación a los bienes que componen la canasta familiar y su cobertura geográfica es reducida, por lo tanto no puede actuar como fuerza de mercado eficaz.
- Del financiamiento otorgado por los Bancos Comerciales e Hipotecario a los principales sectores económicos, la actividad comercial ha sido la más favorecida, ya que del 100% del monto otorgado en todo el período de estudio, el 45% fue absorbido por ella; pero al comercio interno sólo se le concedió el 11.4% del total, lo que demuestra la poca importancia que se le ha dado.
- El FIGAPE, a pesar de su política específica de otorgar financiamiento a la actividad industrial, en la práctica han sido las actividades de comercio, en cuanto a número de créditos se refiere, las que han resultado más favorecidas. Respecto a los montos otorgados, han sido las empresas industriales las más beneficiadas, y en segundo término las comerciales.
- Se puede apreciar que el FIGAPE no ha brindado facilidades en cuanto a garantías se refiere, ya que ha sido demasiado exigente con el pequeño empresario al requerirle, en la mayoría de los casos, garantías

hipotecarias.

- Del monto total de créditos concedidos por FEDECCREDITO en el período en estudio, los sectores a los que se les ha proporcionado mayor asistencia crediticia han sido el agropecuario y el comercio.

CAPITULO V

PROPUESTA DE POLITICA ECONOMICA PARA EL COMERCIO INTERNO

INTRODUCCION

De acuerdo a los elementos proporcionados en nuestro estudio, y demás factores que permiten identificar la situación actual y perspectivas del comercio interno, hemos logrado identificar una serie de problemas y circunstancias que dificultan el normal desarrollo de dicho sub-sector, de acuerdo a la visión global del estudio, a continuación tratamos de plantear los problemas básicos identificados:

- = La acción del Gobierno en lo referente a la regulación y control del comercio interno ha sido ineficaz, por causas diversas, pero consideramos que la fundamental es la inadecuada base legal y la escasez de recursos, tanto financieros, como humanos de la entidad ejecutora de dicha actividad, especialmente lo que respecta a fijación y control de precios.
- = En el ámbito de acción de las instituciones públicas y privadas respecto al comercio interno, no existe una verdadera coordinación, lo que conduce a ser ineficaces como entes reguladores de las fuerzas del mercado.
- = Existe poca y sistematizada información estadística que pueda servir como base orientadora de las actividades, en los entes públicos del sub-sector.
- = No se cuenta con una institución que efectivamente proteja a los consumidores, en cuanto a control de calidad, pesas y medidas de los productos

que lo requieran y además se carece de programas para la organización, defensa y educación al consumidor que incluya elementos que reorienten los patrones de consumo.

= La obsolescencia de la Ley de Comercialización y Regulación de precios, adicionada a la insuficiencia de otros mecanismos legales, no permite una efectiva coordinación entre la Dirección de Comercio Interno, la Junta de Vigilancia de Profesionales, especialmente en salud, el IRA y demás organismos que ejercen funciones reguladoras y normativas.

= Poca asistencia técnica y crediticia de parte de las instituciones financieras.

Para corregir en alguna medida los problemas detectados en el Comercio Interno, a continuación se presenta una Propuesta de Política Económica orientada a:

- Ordenamiento del Mercado Interno
- Financiamiento
- Regulación de Abastos
- Control de Calidad y Metrología (Pesas y Medidas)

Es importante aclarar que existe un documento inédito elaborado en MIPLAN

39/ el cual contiene propuestas de política económica para el comercio interno del cual, por coincidir con nuestra propuesta, se han retomado algunos de sus planteamientos.

39/ Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social, Pre-Plan para el Comercio Interno Período 1984-1989.

5.1. POLITICA DE ORDENAMIENTO DE MERCADO INTERNO

Nuestra economía en la actualidad se ve seriamente afectada por el fenómeno de la guerra y otros hechos que agudizan la difícil situación que afronta la sociedad, pero más directamente los sectores de más - bajos ingresos. Para paliar en cierta medida esta situación se considera necesario que exista y se le dé cumplimiento a una Política de Ordenamiento del Mercado Interno que coordine los intereses tanto de los consumidores como de los productores y comerciantes. Para tal -- efecto esta política debe perseguir los siguientes objetivos:

Objetivo General

Propiciar una efectiva coordinación de los intereses tanto de los productores como de los comerciantes para evitar la distorsión en el proceso de comercialización y favorecer de esta manera a los consumidores.

Objetivo Específico

- Fomentar la producción de bienes y servicios esenciales y adecuar su distribución y comercialización para lograr un efectivo abastecimiento que redunde en beneficio del consumidor.
- Reducir las prácticas nocivas de comercialización interna, tales como contrabando y acaparamiento.

Estrategia

Esta política podrá ser ejecutada mediante la orientación a productor y comerciante para que se ajusten al uso de los canales tradicionales

de comercialización; y de esta forma desaparezcan o al menos disminuyan las prácticas nocivas de comercialización interna, aminorando la competencia desleal y la escasez.

Medidas

- Llevar a cabo investigación sobre demanda de bienes y servicios para determinar la magnitud de ésta y suplir las deficiencias de la oferta local con importaciones de lo que fuere necesario.
- Proporcionar facilidad para un adecuado abastecimiento de materias primas e insumos para la actividad productiva, y que de esta forma la oferta de bienes y servicios sea oportuna y satisfaga la demanda.
- Que se amplíe la cobertura de las Agencias del IRA y de otros medios que actúan como fuerzas de mercado, tales como despensas familiares para que sus beneficios lleguen a todo el país y especialmente a los sectores que más lo necesitan.
- Diseñar y poner en ejecución un sistema de información a los consumidores en relación a precios, mediante publicaciones periódicas y darles orientación en lo referente a patrones de consumo, para que puedan seguir una dieta alimenticia básica mejor balanceada. Para ello, deben publicarse listas de bienes sustitutos, listas de grupos de alimentos de acuerdo a la dieta básica, etc..

5.2. POLITICA DE FINANCIAMIENTO

El sistema financiero nacional ha mostrado un comportamiento favora-

ble en los últimos tres años del período analizado; sin embargo, esto no es suficiente ya que según evaluaciones hechas al respecto, re flejan que ha existido un favoritismo en la concesión de créditos, - como si se tratase de privilegios y no de transacciones bancarias.

Para este trabajo se entenderá que la política propuesta lleve el com ponente esencial de la acción y el compromiso del Estado, utilizando los medios disponibles, para este caso, las instituciones que a tra vés del crédito y otras actividades de apoyo atiendan las labores -- del Comercio Interno. Además debe contemplar el logro de fines pre- determinados como son, la dotación de recursos financieros con lí-- neas especiales de crédito a fin de mejorar las condiciones del mis- mo y lograr un progreso sustancial de las actividades del sector. Así mismo ha de contemplar acciones y medidas para garantizar el abasteci miento de bienes y servicios esenciales para la población a precios - razonables y en la cuantía requerida.

En este contexto, a fin de que el sector Comercio Interno de El Salva dor, cuente con el financiamiento especial que requiere, se propone una política de crédito que favorezca a la mediana y pequeña empresas y al sector informal del comercio, involucrando a todo el sector fi-- nanciero y especialmente a las instituciones de fomento que atiendan más eficientemente a estos sub-sectores, ante la inexistencia, por el momento, de un organismo como podría ser un Banco especializado en el crédito al Sector Comercio Interno, que promueva el crédito con

mecanismos adecuados y efectivos para darle la verdadera importancia a todas las actividades comerciales.

Objetivo General

Propiciar el acceso a líneas de crédito a un mayor número de usuarios de la pequeña y mediana empresa y del sector informal del comercio, - con el propósito de estimular las actividades comerciales de estos subsectores, ya que al incorporar un alto volumen de población, generan - mayores niveles de empleo y contribuyen a paliar la crisis general del país.

Objetivos Específicos

- Fortalecer la organización de la pequeña y mediana empresa.
- Establecer los mecanismos para que el comercio informal logre su desarrollo encaminado hacia la pequeña empresa.
- Establecer los mecanismos adecuados para que el flujo de fondos destinado a estos sectores se asignen adecuada y prioritariamente.

Estrategia

Para el cumplimiento de estos objetivos, se propone una estrategia que a través del crédito, propicie mayor protección e integración del sector informal a la economía nacional y una mejor organización y eficiencia del mismo y de la pequeña y mediana empresa. Para lograrlo, deberán ejecutarse las siguientes medidas:

- Crear una Institución Financiera especial para el comercio interno.
- Crear un sistema especial de garantías que aseguren el acceso de líneas de crédito.
- Elevar la participación de pequeños empresarios y del sector informal en la cartera de créditos, a través de préstamos en los cuales el otorgamiento y la recuperación de los mismos se haga de acuerdo a la idiosincracia de los usuarios de este sector.
- Establecer prioridades de préstamo y ventajas adicionales, tales como mayores períodos de gracia, bajas tasas de interés, montos adecuados a los objetivos perseguidos por el usuario.

5.3. REGULACION DE ABASTOS

La siguiente propuesta surge como una necesidad de lograr efectividad en lo referente a la regulación de abastos, especialmente de productos básicos, para lograr una oferta permanente y oportuna a fin de que las fuerzas del mercado incluso el IRA, sean las encargadas de regular los precios.

Objetivo General

Con base en las condiciones actuales de la sociedad salvadoreña, especialmente de las personas de bajos ingresos afectadas drásticamente por la reducción en su poder de compra, provocado por el fenómeno inflacionario, se perseguirá como objetivo general la elevación o, al menos, el mantenimiento del nivel de bienestar de la comunidad, evi-

tando el alza generalizada de los precios de los bienes y servicios de consumo básico.

Objetivos Específicos

- Evitar la escasez de productos básicos
- Evitar el alza en el costo de la canasta de consumo básico
- Proteger el ingreso real de los consumidores.

Estrategia

Para el logro de los objetivos mencionados deberá tenerse en cuenta la dualidad de intereses identificados en el diseño de la política y teniendo como propósito mantener su armonía: los del consumidor, evitando el deterioro de su bienestar y los de los comerciantes o intermediarios cuya principal motivación es la de obtener la ganancia propiciándoles la obtención de un margen razonable de ésta, la estrategia por seguir implicará el empleo de mecanismos adecuados, para -afrontar el problema de la regulación de precios, el cual consistirá en convertir al IRA en una verdadera fuerza de mercado mediante un efectivo y eficaz abastecimiento.

Medidas

- Revisar y adecuar el marco legal del IRA, a fin de que éste pueda cumplir con sus funciones de regulador de abastos, siguiendo una política de compra y venta, de tal manera que el precio de sustentación sean rentable para el productor y sus precios de venta permi--tan la cobertura de sus costos de adquisición y de comercialización

además de un mínimo margen de beneficio.

5.4. POLITICA DE CONTROL DE CALIDAD Y METROLOGIA (PESOS Y MEDIDAS)

En nuestro país a la calidad de los bienes y servicios que son ofrecidos en el mercado, hasta la fecha, no se les ha exigido el cumplimiento de normas reguladoras de ésta por parte del Estado. En este sentido, el consumidor ha tenido que aceptar la calidad que le es impuesta por las empresas productoras en forma particular; teniéndose así que en muchos casos un mismo producto, pero de diferente origen, difiere sustancialmente en cuanto a su calidad, por ejemplo los productos lácteos, especialmente los de fabricación interna.

Para efecto de garantizar la calidad de los bienes y servicios que son ofrecidos a los consumidores, es de suma importancia diseñar y poner en práctica una política que debe regirse bajo los siguientes objetivos de normas y control de calidad.

Objetivo General

Velar porque la calidad de los bienes y servicios ofrecidos en el -- mercado cumplan determinadas normas pre-establecidas y, de esta forma, evitarle a los consumidores problemas en la toma de decisiones -- en cuanto a elección de marcas, porque la calidad será de un patrón homogéneo para distintas escalas de calidad y de esta forma se podrá armonizar precio y calidad.

Objetivos Específicos

- Garantizar la legitimidad de pesos, medidas y calidad de bienes y servicios.
- Garantizar el estado físico de todo tipo de bienes que van a ser ofrecidos en el mercado.
- Evitar el engaño del que muchas veces es víctima el consumidor en cuanto a la calidad de los productos.

Estrategia

Para que esta política sea efectiva es conveniente que se cree un mecanismo de coordinación entre Gobierno y sectores productivos, involucrando a aquéllas ramas productoras de bienes y servicios estratégicos y representativos del consumo popular, para que se ajusten a los lineamientos que se considere idóneos para ofrecer productos de buena calidad.

Por otra parte, el Gobierno estará en el compromiso con el sector productivo de avalarle la producción que cumpla con toda la reglamentación exigida y que cualquier reclamo de los consumidores será por aquél y no a éste.

Medidas

- = Crear un ente con representatividad del Gobierno, productores y consumidores para que exista una verdadera armonización de intereses en cuanto a la calidad de los productos.

- = Dar capacitación al recurso humano necesario que será el encargado de velar por el cumplimiento de las normas de calidad de bienes y servicios.
- = Efectuar supervisiones periódicas a los centros de almacenamiento y canales de distribución para poder identificar problemas de almacenamiento, conservación, empaque y peso de los productos.
- = Crear un mecanismo de supervisión para que todos los productos que salgan al mercado y que cumplan con la calidad requerida, tengan impreso un sello de garantía.
- = Darle aplicación al sistema metrológico de ventas que comprende pesas y medidas.
- = Diseñar y poner en ejecución un sistema nacional de normas y control de calidades, aprovechando toda la infraestructura existente en el Sector Público y privado coordinando las acciones de los mismos.

Instituciones Responsables

Para que las políticas comprendidas en esta propuesta puedan ser llevadas a la práctica es necesario que concurra tanto el Gobierno como el sector privado y los consumidores. El Gobierno como encargado de diseñar el marco legal que orientará dichas políticas y a la vez como encargado de velar por su estricto cumplimiento, ejecutará acciones por medio de aquellas instituciones que por su naturaleza estén en concordancia con los objetivos perseguidos; entre éstas la Dirección de Comer

cio Interno, el Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA), el Sistema Financiero Nacional y otras instituciones que se consideren necesarias. Además en la propuesta está considerada la creación de instituciones cuyo espíritu será precisamente lograr los objetivos de la política propuesta, como es el caso de la creación de un Banco que -- proporcione financiamiento al Sector Comercio, o la creación de un -- Instituto de Defensa al Consumidor y del Sistema Nacional de Normas y Control de Calidades y Metrología (Pesos y Medidas).

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

- Alvarenga de Romero, Francisca. Concentración Geográfica de la Actividad Comercial en la Economía Salvadoreña. Tesis para optar al grado de Lic. en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1983.
- Andrade Díaz, David Ricardo. Análisis Coyuntural del Sector Comercio - 1980-1986: Productos Alimenticios. Tesis para optar al grado de Lic. en Administración de Empresas. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1987.
- Arévalo Cornejo, Ana Margoth. Las Políticas de Estabilización y su Incidencia en El Salvador. Tesis para optar al grado de Lic. en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1987.
- Asociación Salvadoreña de Industriales. Estatutos.
- Banco Central de Reserva de El Salvador. Revistas varios años.
- Banco Central de Reserva de El Salvador: Memorias varios años.
- Boletín de Ciencias Económicas y Sociales. El Mercado Informal de Trabajo y su Imbricación con las Grandes Empresas UCA - Año VII N° 2, Marzo-Abril 1984.
- Boletín de Ciencias Económicas y Sociales. La Concentración de la Actividad Económica y el Problema Ocupacional. UCA - Año VIII N° 4, Año 1985.
- Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. Estatutos.
- De Castro, Antonio Barros y Carlos Francisco Lessa. Introducción a la Economía un Enfoque Estructuralista. Siglo XX Editores, trigésimotercera edición, México 1981.

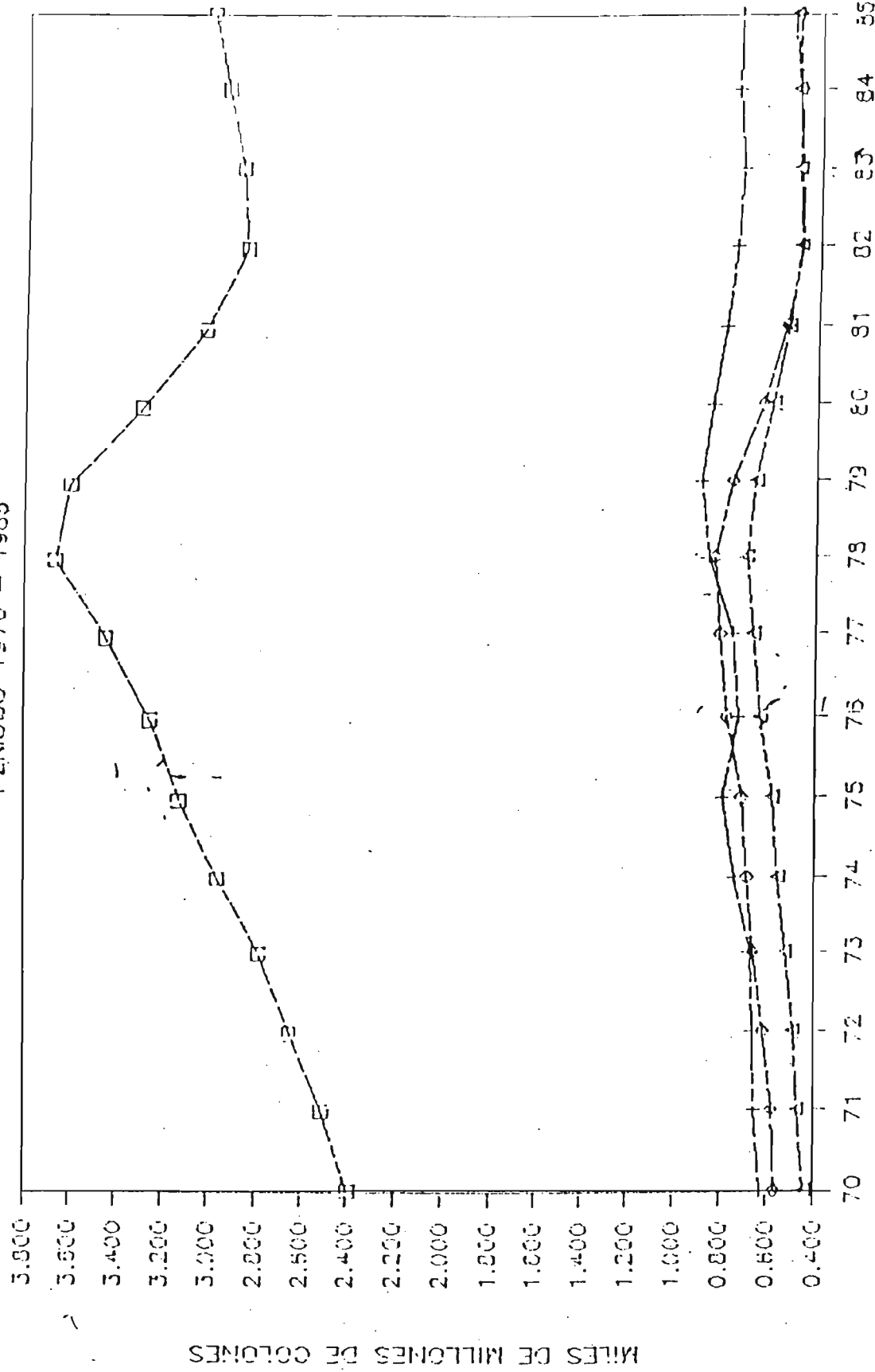
- De Paz, Angel Rigoberto. El Crédito al Sector Informal: Experiencia de la Fundación Salvadoreña de Vivienda Mínima. Tesis UCA.
- Diarios Oficiales - Varios Números.
- Federación de Cajas de Crédito (FEDECREDITO). Memoria - Varios Años.
- Federación de Cajas de Crédito (FEDECREDITO). Ley de Crédito Rural.
- Flores de Manzano, Ana Ledvia. La Pequeña Empresa en la Economía Salvadoreña un Enfoque para el Sector Imprenta. Tesis para optar al grado de Lic. en Administración de Empresas. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1984.
- Flores Hidalgo, René Francisco. La Concentración en la Actividad Económica y el Problema Ocupacional 1971-1978. Tesis para optar al grado de Lic. en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1984.
- Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE). Memorias - Varios Años.
- Fuentes, Isabel. La Pequeña Empresa, Sub-sector Alimentos. Tesis para optar al grado de Lic. en Administración de Empresas. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1985.
- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), Boletín Económico y Social - Varios Números.
- Guevara Rodríguez, Hilda Gladis. Consideraciones Contables y Financieras para la Administración de la Pequeña y Mediana Empresa Salvadoreña. Tesis para optar al grado de Lic. en Administración de Empresas. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1982.
- Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA). Plan de Trabajo.

- Mejía Hernández, Clara Silvia. Diagnóstico del Sector Comercio Interno: Período 1976-1980. Tesis para optar al grado de Lic. en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1984.
- Ministerio de Economía. Dirección de Comercio Interno. Consideraciones Diagnósticas del Sub-sector Comercio Interno, Octubre 1983.
- Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social. Memorias de Labores - Varios Años.
- Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social. Planes de Gobierno. Varios Años.
- Ministerio de Trabajo y Previsión Social. Salarios Mínimos Decretados en El Salvador 1960-1986.
- Reyes Ponce, Agustín. Administración de Empresas Teoría y Prácticas. Primera Parte, Editorial Limusa vigésimaséptima reimpresión, México 1981.
- Roque Campos, María Inés. Análisis de los Canales de Distribución en Granos Básicos. Monografía para optar al grado de Técnico en Comercialización. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1983.
- Rosales Ortíz, Miguel Angel. Distribución del Crédito y Financiamiento a las Necesidades Básicas de las Autoridades Monetarias y del Sector Financiero Privado, 1975-1983. Tesis para optar al grado de Lic. en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1984.
- Santamaría Amaya, María Lyl. Análisis Coyuntural del Sector Comercio al por Menor en El Salvador, Período 1980-1986; Grandes Almacenes y Baza - res. Tesis para optar al grado de Lic. en Administración de Empresas. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1987.

- Tomasino Astacio, Humberto. Análisis Coyuntural para el Período 1980-1986 del Sub-sector: Comercio al por Menor de Alimentos y Bebidas. Tesis para optar al grado de Lic. en Administración de Empresas. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1987.
- Torres Rivas, Edelberto. Interpretación del Desarrollo Social Centroamericano. Editorial Universitaria Centroamericana, EUDCA - 4a. Edición. Costa Rica, 1975.
- Universidad de El Salvador. Comisión del Consejo Superior Universitario. Marco Teórico de Referencia. Documento de Trabajo. 1986.

A N E X O S

PERIODO 1970 - 1985



ANOS

+ PART.SEC.AGRO

◇ PART.SEC.COM

△ PART.SEC.IND.

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL
SECTOR FORMAL DEL COMERCIO INTERNO. PERIODO 1971 - 1983

TAMAÑO DE EM- PRESAS AÑOS	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRAN EMPRESA	TOTAL DE ESTA- BLECIMIENTOS.
1971 <u>a/</u>	9.207	353	40	9.600
1978 <u>a/</u>	530	693	126	1.349
1982 <u>b/</u>	1.108	613	98	1.819
1983 <u>b/</u>	1.101	618	93	1.812

FUENTE: a/ DIGESTYC. Censos Económicos 1972 y 1979

b/ DIGESTYC. Anuarios Estadísticos 1982 y 1983

VENTAS TOTALES POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR FORMAL
DEL COMERCIO INTERNO. PERIODO 1971 - 1983.

(En millones de Colones)

TAMAÑO DE EM- PRESAS	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRAN EMPRESA	TOTAL DE EMPRE- SAS.
1971 a/	451.1	494.3	493.1	1.438.5
1978 a/	130.9	1.070.9	2.197.5	3.399.4
1982 b/	210.3	994.6	1.800.5	3.005.3
1983 b/	211.1	993.8	1.437.1	2.641.9

FUENTE: a/ DIGESTYC. Censos Económicos 1972 y 1979

b/ DIGESTYC. Anuarios Estadísticos 1982 y 1983.

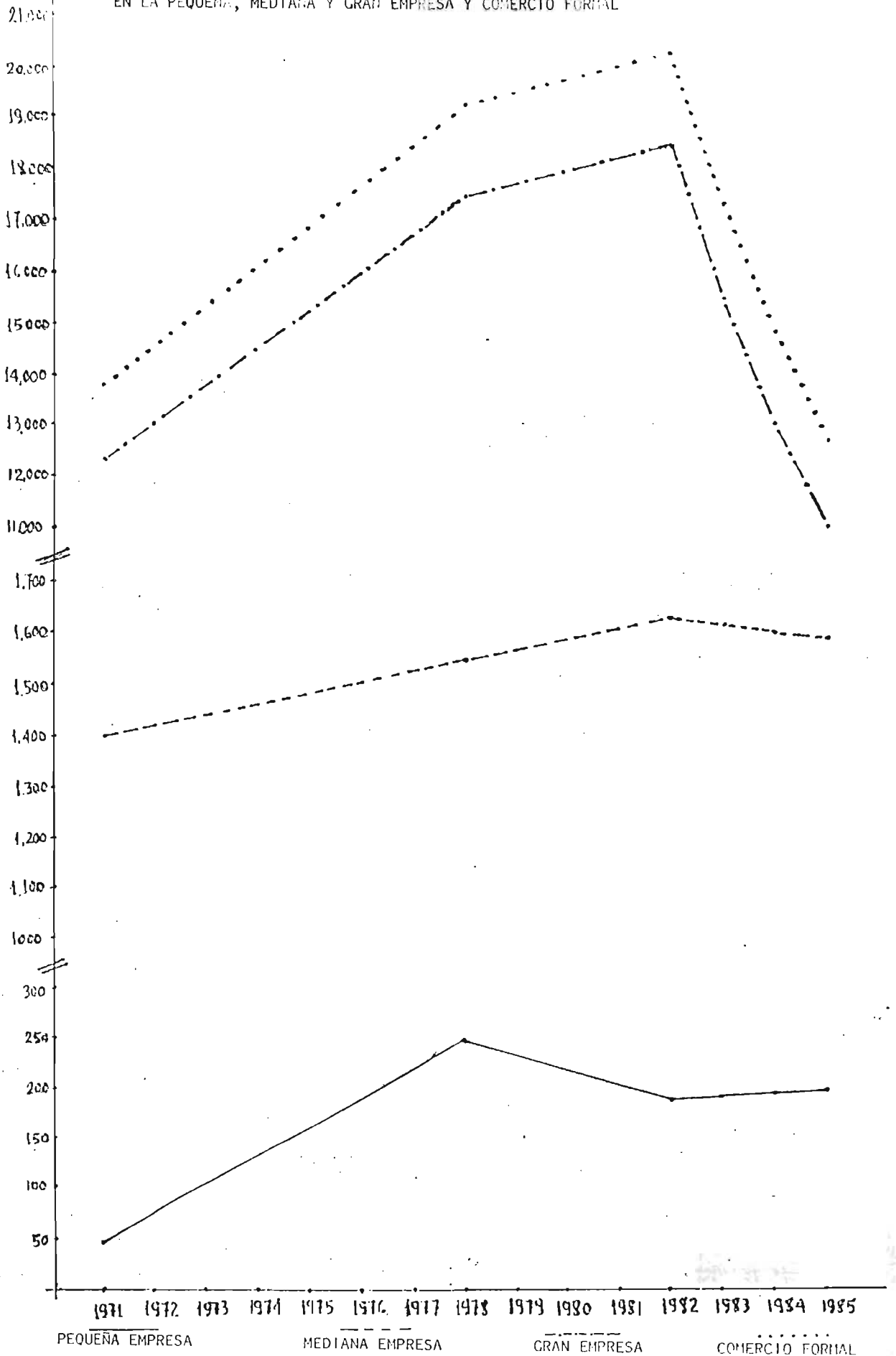
ANEXO No. 4

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS, VENTAS REALIZADAS Y PROMEDIO DE VENTAS
 POR ESTABLECIMIENTO. PERIODO 1971 - 1983.
 (En miles de Colones)

AÑOS	PEQUEÑA EMPRESA			MEDIANA EMPRESA			GRAN EMPRESA			COMERCIO TOTAL		
	No. DE ESTABLECIMIENTOS	VENTAS REALIZADAS	PROMEDIO VENTAS POR ESTABLECIMIENTO	No. DE ESTABLECIMIENTOS	VENTAS REALIZADAS	PROMEDIO VENTAS POR ESTABLECIMIENTO	No. DE ESTABLECIMIENTOS	VENTAS REALIZADAS	PROMEDIO VENTAS POR ESTABLECIMIENTO	No. DE ESTABLECIMIENTOS	VENTAS REALIZADAS	PROMEDIO VENTAS POR ESTABLECIMIENTO
1971	9.207	451.080.0	48.99	353	494.318.9	1.400.34	40	493.136.5	12.328.4	9.600	1.238.535.4	129.85
1978	530	130.944.0	247.06	693	1.070.930.0	1.545.35	126	2.197.523.0	17.440.66	1.349	3.359.397.0	2.519.94
1982	1.108	210.277.1	189.78	613	994.561.2	1.622.45	98	1.800.484.6	18.372.29	1.819	3.095.322.9	1.652.18
1983	1.101	211.125.7	191.76	618	993.754.3	1.608.02	93	1.437.069.0	15.452.35	1.812	2.611.949.0	1.458.03

FUENTE: ANEXOS No. 2 y No. 3

VENTAS PROMEDIO POR ESTABLECIMIENTO COMERCIAL,
EN LA PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN EMPRESA Y COMERCIO FORMAL



A N E X O N º 6

COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL PERIODO 1979-1985

(En millones de Colones)

AÑOS	BALANZA COMERCIAL		
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO BALANZA COMERCIAL
1970	572.9	533.9	56.5
1971	607.9	618.5	- 10.6
1972	754.3	691.4	62.9
1973	896.0	943.4	- 38.4
1974	1.156.1	1.408.5	- 252.4
1975	1.283.4	1.495.0	- 211.6
1976	1.858.2	1.836.7	21.5
1977	2.430.9	2.322.7	108.2
1978	2.002.4	2.568.4	- 566.0
1979	2.828.3	2.597.7	230.6
1980	2.683.9	2.404.2	279.7
1981	1.991.9	2.461.5	- 469.6
1982	1.748.4	2.141.7	- 393.3
1983	1.894.5	2.231.9	- 337.3
1984	1.793.4	2.443.6	- 650.2
1985	1.697.4	2.403.4	- 706.0

FUENTE: Elaborado con base a datos de Revistas de Banco Central de Reserva de El Salvador, Varios años.

EMPLEO GENERADO POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR FORMAL
 DEL COMERCIO INTERNO
 PERIODO 1971-1983

AÑOS	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRAN EMPRESA	TOTAL DE PERSONAL OCUPADO
1971 <u>a/</u>	30.019	12.910	3.436	46.365
1978 <u>a/</u>	4.100	12.786	12.139	29.025
1982 <u>b/</u>	4.331	9.164	5.979	19.474
1983 <u>b/</u>	4.097	8.302	6.339	18.738

FUENTE: a/ Dirección General de Estadística y Censos. DIGESTYC, Censos Económicos 1972 y 1979.

b/ Dirección General de Estadística y Censos. DIGESTYC, Anuarios Estadísticos 1982 y 1983

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS, PERSONAL OCUPADO Y PROMEDIO DE OCUPACION POR ESTABLECIMIENTO

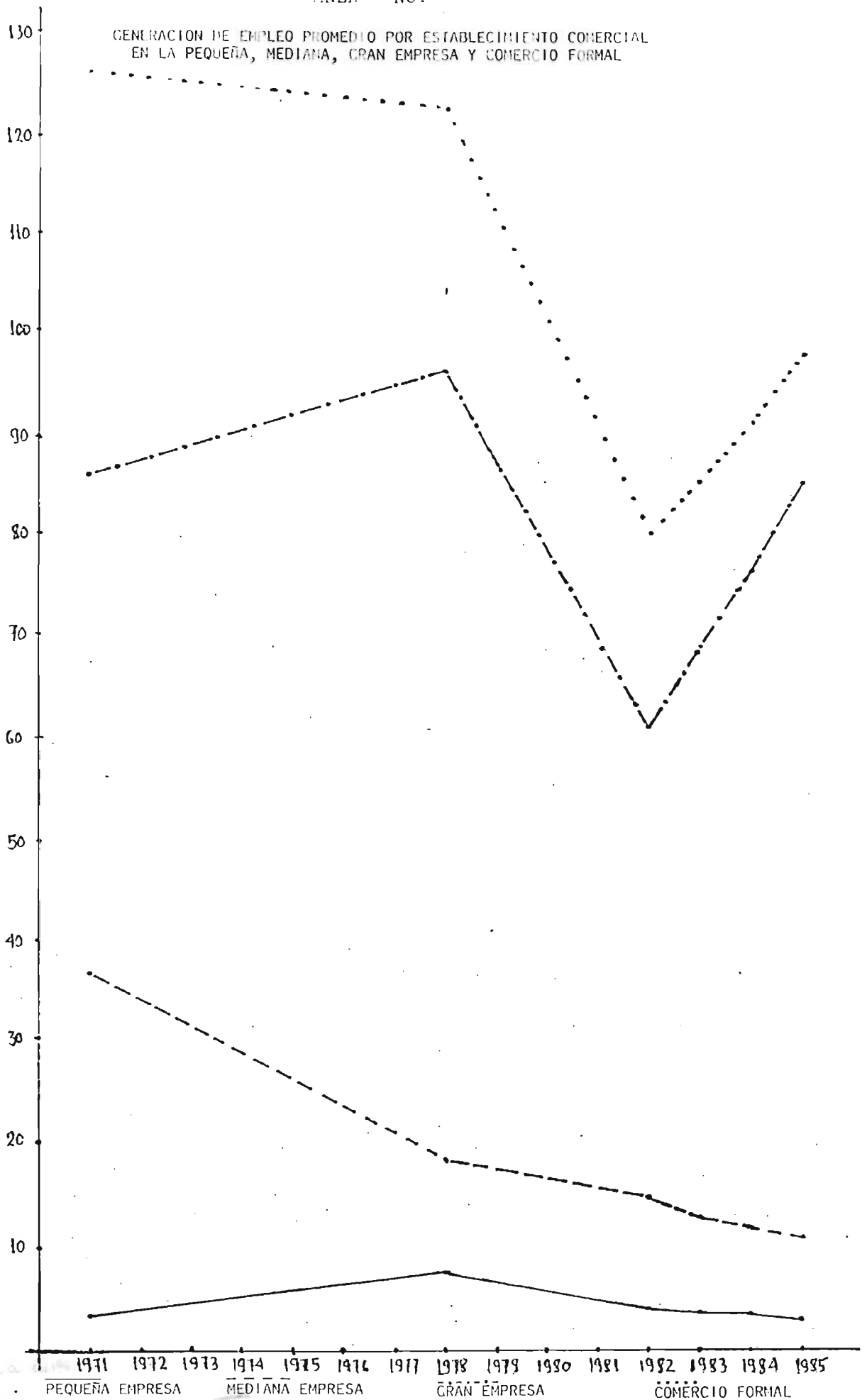
SEGUN TAMAÑO DE EMPRESA

PERIODO 1971 - 1983

AÑOS	PEQUEÑA EMPRESA		MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		COMERCIO TOTAL	
	Nº DE ES TABLECINI- MIENTOS	PERSONAL OCUPADO	Nº DE ES TABLECINI- MIENTOS	PERSONAL OCUPADO	Nº DE ES TABLECINI- MIENTOS	PERSONAL OCUPADO	Nº DE ES TABLECINI- MIENTOS	PERSONAL OCUPADO
1971	9,207	30,019	353	12,910	40	3,436	9,600	46,365
								4.8
1978	530	4,100	693	12,786	126	12,138	1,349	29,025
								21.5
1982	1,108	4,331	613	9,164	98	5,979	1,819	19,474
								10.7
1983	1,101	4,097	618	8,302	93	6,339	1,812	18,738
								10.3

FUENTE: Anexo No. 1 y Anexo No. 4.

GENERACION DE EMPLEO PROMEDIO POR ESTABLECIMIENTO COMERCIAL
EN LA PEQUEÑA, MEDIANA, GRAN EMPRESA Y COMERCIO FORMAL



REMUNERACIONES PAGADAS POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR FORMAL
DEL COMERCIO INTERNO. PERIODO 1971-1983

(En millones de colones)

AÑOS	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRAN EMPRESA	TOTAL REMUNERACIONES
1971 <u>a/</u>	15.8	28.2	17.1	61.1
1978 <u>a/</u>	13.4	76.7	108.7	198.3
1982 <u>b/</u>	22.5	92.2	84.9	199.6
1983 <u>b/</u>	21.9	87.0	90.0	198.9

FUENTE : a/ Ministerio de Economía DIGESTYC Censos Económicos 1972 y 1979
b/ Ministerio de Economía DIGESTYC Anuarios Estadísticos 1982 y 1983.

NUMERO DE ESTABLECIMIENTO, REMUNERACIONES PAGADAS Y PROMEDIO DE REMUNERACIONES

POR ESTABLECIMIENTO SEGUN TAMAÑO DE EMPRESA 1971 - 1983

AÑOS	PEQUEÑA EMPRESA			MEDIANA EMPRESA			GRAN EMPRESA			COMERCIO TOTAL		
	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	REMUNERACIONES PAGADAS	PROMEDIO REMUNER. POR EST. POR EST.	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	REMUNERACIONES PAGADAS	PROMEDIO REMUNER. POR EST. POR EST.	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	REMUNERACIONES PAGADAS	PROMEDIO REMUNER. POR EST. POR EST.	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	REMUNERACIONES PAGADAS	PROMEDIO REMUNER. POR EST. POR EST.
1971	9,207	15,791.5	1.72	353	28,224.8	79.96	40	17,075.2	426.88	9,600	61,091.5	6.36
1978	530	13,383.0	25.25	693	76,711.0	110.69	126	108,740.0	863.02	1,349	198,834.0	147.39
1982	1,108	22,498.4	20.30	613	92,191.9	150.39	98	84,894.6	866.27.	1,819	199,584.9	109.72
1983	1,101	21,866.4	19.86	618	86,966.2	140.72	93	90,026.8	968.03	1,812	198,859.4	109.75

FUENTE: Anexo No. 2 y Anexo No. 10.

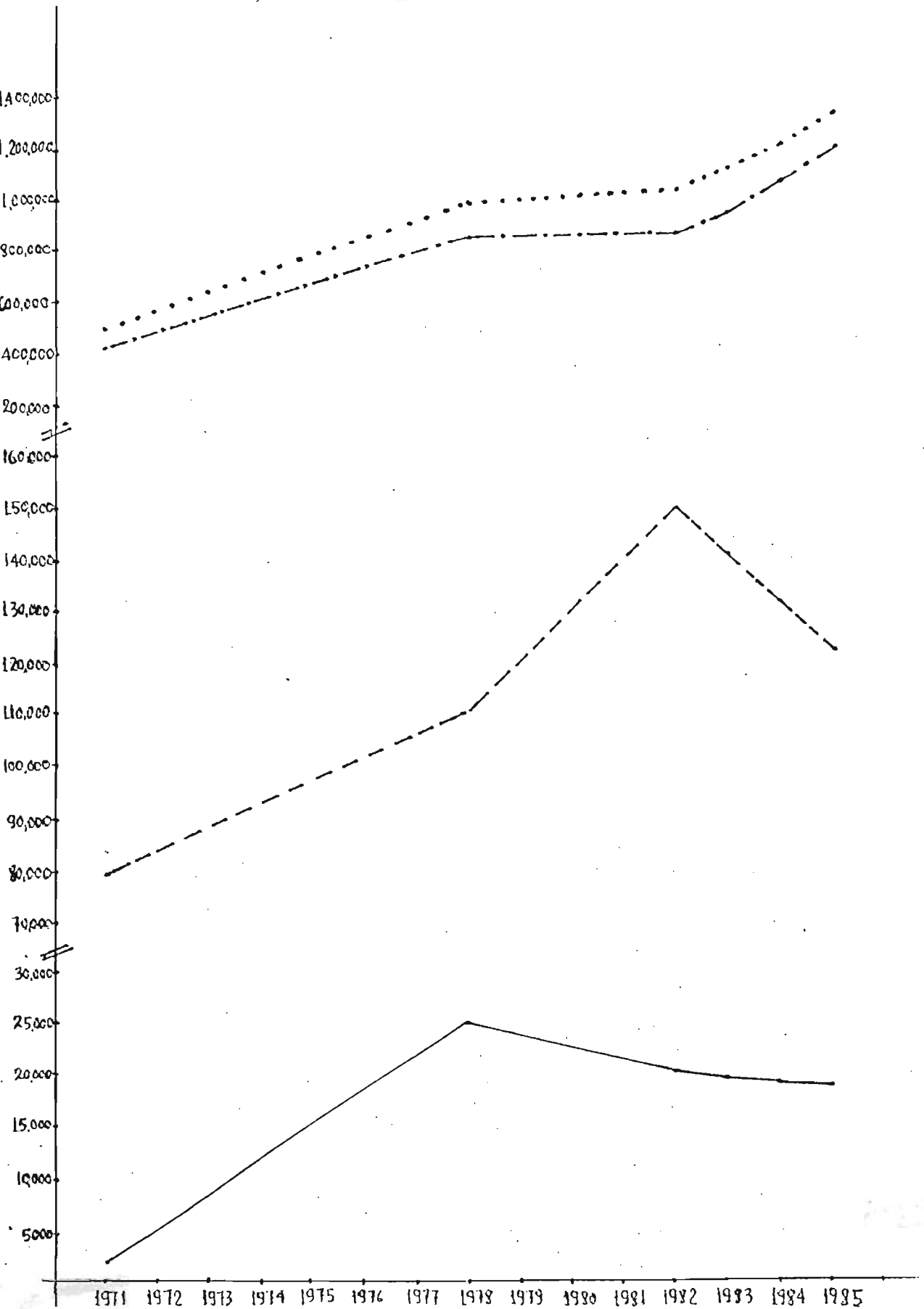
REMUNERACIONES PAGADAS, PERSONAL OCUPADO Y PROMEDIO DE REMUNERACION PAGADA POR CADA PERSONA OCUPADA

SEGUN TAMAÑO DE EMPRESA

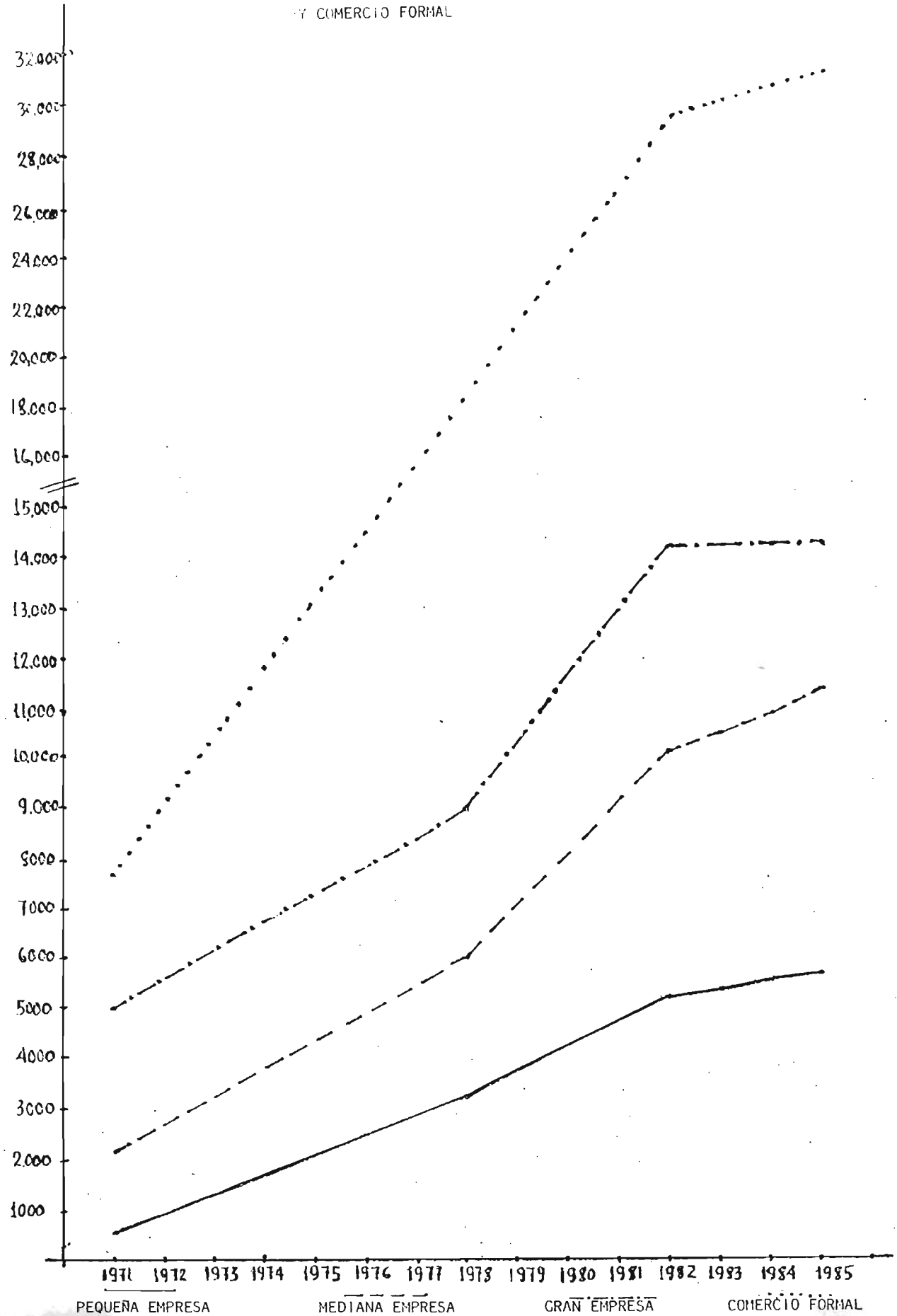
AÑOS	PEQUEÑA EMPRESA		MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		COMERCIO TOTAL				
	REMUNERACIONES PAGADAS (MILES)	PERSONAL OCUPADO	PROMEDIO DE REMUNERACIONES PAGADAS (MILES)	PERSONAL OCUPADO	PROMEDIO DE REMUNERACIONES PAGADAS (MILES)	PERSONAL OCUPADO	REMUNERACIONES PAGADAS (MILES)	PERSONAL OCUPADO	PROMEDIO DE REMUNERACIONES PAGADAS (MILES)		
1971	15,791.5	30,019	28,224.8	12,910	2,186.27	17,075.2	3,436	4,969.50	61,091.5	46,365	1,217.60
1978	13,383.0	4,100	76,711.0	12,786	5,999.61	108,740.0	12,139	8,957.90	198,834.0	29,025	6,850.44
1982	22,498.4	4,331	92,191.9	9,164	10,060.22	84,894.6	5,979	14,198.80	199,584.5	19,474	10,248.79
1983	21,866.4	4,097	86,966.2	8,302	10,475.33	90,026.8	6,339	14,202.05	198,859.4	18,738	10,612.63

FUENTE: Anexo No. 7 y Anexo No. 10.

REMUNERACIONES MEDIAS PAGADAS POR ESTABLECIMIENTO
COMERCIAL, SEGUN TAMAÑO DE EMPRESA Y COMERCIO FORMAL



REMUNERACIONES MEDIAS PAGADAS POR PERSONA OCUPADA SEGUN TAMAÑO DE EMPRESA
Y COMERCIO FORMAL



ANEXO No. 15

VARIABLES REPRESENTATIVAS DEL COMERCIO INFORMAL

VARIABLES	1971	1978	1979*	1980*	1981*	1982*	1983*	1984*	1985*	1986*
Ventas e In- gresos 1/	64,411.6	1.008,855.7	1.494,619.72	2.214,279.11	3.280,454.51	4.859,993.35	7.200,080.15	10.666,918.75	15.803,040.12	23.412,203.94
Remuneracio- nes 1/	588.3	14,967.5	23,765.4	37,734.7	59,915.15	95,133.3	151,052.62	239,841.35	380,820.1	604,666.14
Número de Estableci- mientos	13,775	38,142	44,115	51,023	59,013	68,255	78,944	91,306	105,605	122,143
Personal Ocupado	19,962	49,174	55,935	63,626	72,375	82,326	93,646	106,523	121,170	137,830

FUENTE: Ministerio de Economía. DIGESTYC - Censos Económicos 1972 y 1979

1/ En Miles de Colones

* A partir de 1979 datos estimados con base a tasa de crecimiento promedio anual del período (1971-1979).

ANEXO No. 16

MINISTERIO DE ECONOMIA

DIRECCION DE COMERCIO INTERNO

LISTA DE ALGUNOS PRECIOS OFICIALES VIGENTES

DE LOS PRODUCTOS REGULADOS

ESTABLECEN MARGENES MAXIMOS DE UTILIDAD BRUTA A NIVEL DE DISTRIBUIDOR Y

DETAJLLISTA:

	IMPORTADOR O DISTRIBUIDOR	DETAJLLISTA
Alimentos alimenticios	20%	22.50 %
Pañales Sanitarios y papel higiénico	20%	22.50 %
Detergente en polvo, líquido o en barra	20%	22.00 %
Pastillas dentífricas	25%	22.50 %
Paños y Cerillos	15%	22.50 %
Alimento exclusivo para niños	20%	22.50 %
Café tostado y molido	15%	22.50 %
Café Soluble	15%	22.50 %
Macarrones y Macarelas	20%	22.50 %
Leches deshidratadas y similares	20%	22.50 %
Leches en polvo para lactantes	16%	8.00 %

Acuerdo No. 537, del 30 de agosto de 1985, Publicado en el Diario Oficial No. 172, Tomo 288, del 13 de septiembre de 1985.

ESTABLECEN MARGENES MAXIMOS DE UTILIDAD BRUTA PARA LA COMERCIALIZACION DE

ACEITES Y GRASAS, LUBRICANTES PARA VEHICULOS AUTOMOTORES:

	IMPORTADOR O DISTRIBUIDOR EN- VASADO EN EL LU- GAR DEL DETALLISTA	IMPORTADOR	DETAJLLISTA A PUBLICO CON SERVICIO	DETAJLLISTA A PUBLICO SIN SERVICIO
Gasolina	30 %	25 %	32.5 %	25 %
Gas Diesel	30 %	25 %	32.5 %	25 %

Acuerdo No. 571, del 13 de septiembre de 1985, publicado en el Diario Oficial No. 191, Tomo 288, del 10 de Octubre de 1985.

SE FIJA UN PORCENTAJE MÁXIMO EN LA COMERCIALIZACION DE LLANTAS Y NEUMÁTICOS DE LA MANERA SIGUIENTE:

- a) Se fija un 50 % como margen máximo de utilidad bruta para la comercialización de llantas y neumáticos de todo tipo y medida, originarios de fuera del Area Centroamericana.
- b) El margen de utilidad máxima se calculará sobre el costo del producto, puesto en bodega del importador; para lo cual se tomará en cuenta el valor CIF; impuestos líquidos en la póliza de importación y los gastos locales de internación.

Se podrá adicionar a la utilidad bruta fijada en este Acuerdo, el valor de los impuestos de venta respectivo.

Acuerdo No. 30, del 21 de enero de 1986, publicado en el Diario Oficial No. 15, Tómo 290, del 24 de enero de 1986.

SE FIJAN LOS PRECIOS MÁXIMOS DE LLANTAS FIRESTONE:

	PRECIO DE VENTA DE PRODUCTOR Y/O DISTRIBUIDOR A DE- TALLISTA	PRECIO DE VENTA DE DETALLISTA A CONSUMIDOR
- Radiales SPT-200 TU-BN-NY-4 (675/70 SR-13)	-	192.25
- Radiales SPT-200 TU-BN-NY-4 (175/70 - SR-12)	-	171.65
- Radiales SPT-200 TU-FN-NY-4 (175/70 - SR-12)	-	182.30
- Radiales SPT-200-RJ-FN-NY-4 (185/70 - SR-13)	-	195.40
- Radiales SPT-200-TU-BN-NY-4 (195/70 - SR-14)	-	208.10

.... /

	PRECIO DE VENTA DE PRODUCTOR Y/O DISTRIBUIDOR A DE- TALLISTA	PRECIO DE VENTA DE DETALLISTA A CONSUMIDOR
Aciales SFT-200 TU-BN-NY-4 (195/70-SR-14)	-	\$ 242.40
Aciales SPT-200-Tu-BN-NY-4 (185-SR-14)	-	\$ 235.10
Aviana T-333-NY-6 (550-14)	-	\$ 232.00
Aviana T-333-NY-8 (550-14)	-	\$ 271.90
Aviana T-SC NY-6 (500 - 14)	-	\$ 220.10
Aviana T-SC NY-8 (500-14)	-	\$ 255.03
Aviana T-800 NY-12 (25 - 16)	-	\$ 585.35
Aviana T-800 NY-14 (25 - 16)	-	\$ 597.90
Aviana E-213 NY-14 (200-20)	-	\$ 1,303.20
Aviana NT-HD-NY-14 (200-22)	-	\$ 1,278.50

Decreto No.224, del 24 de abril de 1986, Publicado en el Diario Oficial No.

5, Tomo 291, del 27 de abril de 1986.

ANEXASE LOS PRECIOS MAXIMOS DE VENTA DE LOS PRODUCTOS DERIVADOS DEL PETROLEO:

PRODUCTO	A CONSUMIDOR EN GASOLINERAS (POR GALON)	A TAXIS, COPORSES DE TRANSPORTE COLECTIVO DE PASAJEROS, EXCEPTO LOS DE TRANSPORTE ESCOLAR Y SIMILAR	A EMPRESAS DE TRANSPORTE COLECTIVO, INTER-URBANO E INTER-DEPARTAMENTAL (POR GALON)
GASOLINA			
Gasolina Especial (80 octanos)	\$ 9.40	\$ 7.50	
Gasolina Regular (80 octanos)	\$ 7.50		
Gasolina Diesel	\$ 5.25		\$ 1.70
		DE DISTRIBUIDOR A TIENDAS	DE TIENDAS AL CONSUMIDOR
Gasolina (80 octanos) Común		\$ 5.70	
Gasolina de 750 c.c.			\$ 1.25
	PRECIO POR GALON FIJADO EN RASA		
Gasolina Oil	\$ 2.50		
Gasolina Alto Cut Back	\$ 4.85		
Gasolina Alto Penetración	\$ 3.35		

Acuerdo No. 56, del 3 de febrero de 1986, publicado en el Diario Oficial No. 22, Tomo 290, del 4 de febrero de 1986.

FIJACION DE PRECIOS MAXIMOS DE GAS PROPANO ENVASADO, EN LOS MUNICIPIOS DE SAN SALVADOR, MEJICANOS, CIUDAD DELCADO, CUSCATANCINGO, AYUTUXTEPEQUE, SOYAPANGO, ILOPANGO, SAN MARCOS, ANTIGUO CUSCATLAN Y NUEVA SAN SALVADOR:

MOLINO OLIVERA, S. A.

Artículo	Forma	No. Unidad por Caja.	Peso por Unidad en g. s.	Peso por caja en kilos.	Precio Ind. Var. x caja x fabricada.	Máximo Precio de Venta al público. U. s. s.
Victorio	Bolsa	24	290	6.95	Ø 27.95	Ø 1.40
Victorio	Bolsa	24	320	7.55	Ø 30.95	Ø 1.55
Victorio	Bolsa	32	225	7.20	Ø 27.95	Ø 1.55
Victorio	Bolsa 3/4 g.	24	425	10.25	Ø 33.95	Ø 1.95
Favorito	Bolsa	24	200	6.24	Ø 22.95	Ø 1.15
Favorito	Bolsa	24	250	5.24	Ø 22.95	Ø 1.15
Favorito	Bolsa 3/4 g.	24	445	10.50	Ø 30.95	Ø 1.95

FAMILIA AGUIRRE, ANOS Y CIA.

Artículo	Forma	No. Unidad por Caja.	Peso por Unidad	Peso por caja	Máximo Precio de Venta al consumidor. U. s. s.
Corona	Bolsa	24	290	Ø 25.50	Ø 25.25
Corona	Tubo	24	393	Ø 25.45	Ø 27.97
Dirlo	Bolsa	25	220	Ø 19.55	Ø 21.50

ENVASE	DE COMPAÑIA A DISTRIBUIDOR	DE DISTRIBUIDOR A CONSUMIDOR
10 Libras	\$ 78.23	\$ 83.30
5 libras	\$ 58.66	\$ 62.85
10 libras	\$ 39.08	\$ 41.65
5 libras	\$ 27.39	\$ 29.25
5 libras	\$ 19.57	\$ 21.10
10 libras	\$ 7.83	\$ 8.60

EN LOS MUNICIPIOS DE LA REPUBLICA

ENVASE	DE COMPAÑIA A EMPRESA ENVASA- DORA	DE EMPRESA ENVA- SADORA A DISTRIBUI- DOR	DE DISTRIBUIDOR A PUBLICO CONSUMIDOR
10 Libras	\$ 75.02	\$ 78.23	\$ 83.30
5 libras	\$ 55.47	\$ 58.66	\$ 62.85
10 Libras	\$ 37.35	\$ 39.08	\$ 41.65
5 libras	\$ 25.43	\$ 27.39	\$ 29.25
5 libras	\$ 18.16	\$ 19.57	\$ 21.10
10 libras	\$ 7.06	\$ 7.83	\$ 8.60

GAS PROPANO A GRANEL

SECTOR	PRECIO POR GALON
Mercados Municipales	\$ 3.6650
Industria y Comercio	\$ 5.0677
Carburación	\$ 7.0677

FABRICA DE SABON PALMERA

	Forma	Unidad	Peso	Precio máximo de venta por caja	Precio máximo de venta al consumidor	Unidad
Siganta	Tubo	25	450	\$ 41.42	\$ 45.56	1.90
Siganta	Bolsa	25	450	\$ 41.42	\$ 45.56	1.90
Azur	Tubo	24	312	\$ 25.35	\$ 31.05	1.43
Color bolita	Bolsa	24	255	\$ 25.39	\$ 27.35	1.25
Aqua Plus	Tubo	24	255	\$ 24.23	\$ 25.50	1.20
negro	Bolsa	24	255	\$ 21.35	\$ 23.50	1.00

Decreto No. 137, del 3 de abril de 1935, publicado: D.O. No. 50 T. 291, del 3 de abril de 1936.

Precios máximos de venta al consumidor de la harina Tigo

- a) Harina Finesa \$ 70.00 quintal
- b) Harina gruesa \$ 55.00 quintal

Decreto No. 573, del 31 de octubre de 1935, publicado: D.O. 205 T. 293, del 1 de noviembre de 1936.

Se establecen precios máximos de venta del azúcar:

Forma	Centro de Almacenamiento	Almacén del Distrito	Almacén lista en Almacén del Distrito	Precio al Público.	
en bolsa y 5 Lbs.	MINIUCAL	\$ 62.50	\$ 63.15	\$ 64.50	\$ 69.00
en envase libras.		\$ 79.00	\$ 79.00	\$ 81.00	\$ 89.00
en bolsa y 5 Lbs.		\$ 45.00	\$ 45.75	\$ 46.50	\$ 50.50

	Lista de Precios de Abastecimiento Nacional	Salida Agosto 1961
Unidad de 100	\$ 58.00	\$ 58.00

El precio por tonelada de 110 galones, puesto en agosto.

Consumo Agropecuario	Consumo Industrial
\$ 40.00	\$ 55.00

Decreto No. 205, del 14 de abril de 1965, publicado: D.O. # 95 T. 291, del 27 de mayo de 1965.

Precios máximos de venta del café Bisco y Mop esse.

Presentación	Precio al Distribuidor	Distribuido al detallista.	Detalle al Consumidor.
Unidad de 10 onzas	\$ 14.45	\$ 15.35	\$ 17.45
Unidad de 6 onzas	\$ 8.45	\$ 9.35	\$ 10.45
Unidad de 2 onzas	\$ 2.75	\$ 3.15	\$ 3.45
Paquete de 50 unidades.....	\$ 5.17	\$ 5.35	\$ 7.50
Unidad de 2.1313 g c.	-	-	\$ 0.15

Decreto # 234 del 30 de abril de 1965, publicado: D.O. # 96 T. 291, del 28 de mayo de 1965.

Los precios máximos de venta de los productos de la agricultura puestos en beneficio del productor:

Total de fibras.....\$ 142.00

Acuerdo # 355, del 3 de julio de 1963, publicado: D.O. # 151, T. 292, del 25 de agosto de 1963.

Se fija el precio de venta máximo al consumidor de alcohol.

Producto	Precio de Venta
Alcohol	\$ 7.50 por galón

Acuerdo # 360, del 16 de julio de 1963, publicado: D.O. # 157, T. 292, del 27 de agosto de 1963.

Se fija el precio máximo de venta de la librería de producción nacional

Presentación	Precio de venta a Detailista	De Detailista a Consumidor
Caja de 24 libras	\$ 85.92	- - -
Libra de 5 barras	\$ 3.50	\$ 4.10
Barras		\$ 0.65
Caja de 6 dispensados	190.97	- . -
Dispensado de 60 paguatas		
de 35 g c/u.....	15.60.....	19.20
Paguata de 35 g's.....		0.35

Acuerdo # 073 del 4 de febrero de 1967.

Se fijan máximos de utilidad bruta de pastas dentíficas y dentígeros, fabricados por Colgate D'Almeida Americana S.A.

Producto	Impuesto Distribuidor	Detailista
Pasta Dentífica	45%	22.5 %
Dentígero en polvo	45%	22.5 %
Líquido o en barra		

Acuerdo No. 123, del 23 de mayo de 1953.

Se fijan los precios máximos de venta de Aceite y Manteca Comestible.

A) Aceite Comestible

Presentación	Precio de venta De Distribuidor	De Consumidor
Envase de 237 c.c. (con envase plástico sellado).....	\$ 1.49	\$ 1.50
Botella de 750 c.c. (con envase plástico sellado).....	\$ 4.25	\$ 4.50
Botella de 750 c.c. (sin envase t. asagrada)	- . -	\$ 3.65
Caneca 1/2 galón t. asagrada (sin envase)	- . -	\$ 9.20
Caneca 1/2 galón sellada (sin envase)	\$ 9.21	\$ 9.60
Caneca 1 galón t. asagrada (sin envase)	- . -	\$ 13.35
Caneca 1 galón sellada (sin envase)	\$ 13.12	\$ 13.65
Lata de 37 libras (sin envase)	\$ 20.24	\$ 21.60
Tambo de 120 libras (sin envase)	\$ 233.23	\$ 297.30
Tambo de 400 libras (sin envase)	\$ 54.23	\$ 92.65

b) Manteca Comestible

Paqueta de 215 gramos	\$ 1.20	\$ 1.35
Paqueta de 34 gramos	\$ 0.20	\$ 0.35
Lata de 27 libras (sin envase)	\$ 53.54	\$ 66.55
Caja de 27 libras (sin envase)	\$ 52.54	\$ 66.55
Balón 5 libras (sin envase)	\$ 15.73	\$ 16.45
Caja de 50 libras (sin envase)	\$ 117.55	\$ 123.10
Barril de 350 libras (sin envase)	\$ 322.80	\$ 332.30
Barril de 100 libras (sin envase)	\$ 235.10	\$ 246.20
Libra a granel	- . -	\$ 2.46

- Acuerdo # 607, del 23 de Diciembre de 1937.

Se fijan los precios máximos de venta de la leche fluida procesada de la siguiente manera:

Designación	Contenido c.c.	De planta Procesado Distribuido	De Distribuidor a Detallista	De Detallista a Consumido
Leche (3%)	3,785	\$ 9.05	\$ 10.70	\$ 11.50
Leche (3%) en plástico	1,392.50	\$ 5.11	\$ 5.55	\$ 6.05
Leche (3%) en Cartón	945	\$ 2.51	\$ 2.84	\$ 3.10
Leche (3%) en plástico	945	\$ 2.51	\$ 2.84	\$ 3.10
Leche (3%) en Bolsas	750	\$ 2.05	\$ 2.24	\$ 2.45
Leche (3%) en Bolsas	750	\$ 2.05	\$ 2.24	\$ 2.45
Leche (3%) en Bolsas	473	\$ 1.44	\$ 1.55	\$ 1.70
Leche (3%) en Bolsas	235	\$ 0.62	\$ 0.68	\$ 1.00

- Acuerdo # 547, del 30 de noviembre de 1937, publicado: D.O. # 235. T. 297, del 21 de Diciembre de 1937.

Se fijan los precios máximos de leche en polvo en los Molinos de la manera siguiente:

Designación	Contenido	De Fabricante a Distribuido	Distribuido a Detallista	Detallista a Consumido
Molinos de 2 Kg.	17.2%	\$ 20.33	\$ 22.91	\$ 25.20
Molinos sobres	17.2%	\$ 61.45	\$ 67.50	\$ 74.35
Molinos de 20 g. c/u.	- . .	- . .	- . .	\$ 0.25

- Precios Establecidos por el IIA

Se fijan precios máximos de venta de los siguientes productos en leche fátiga en polvo distribuidos por el IIA.

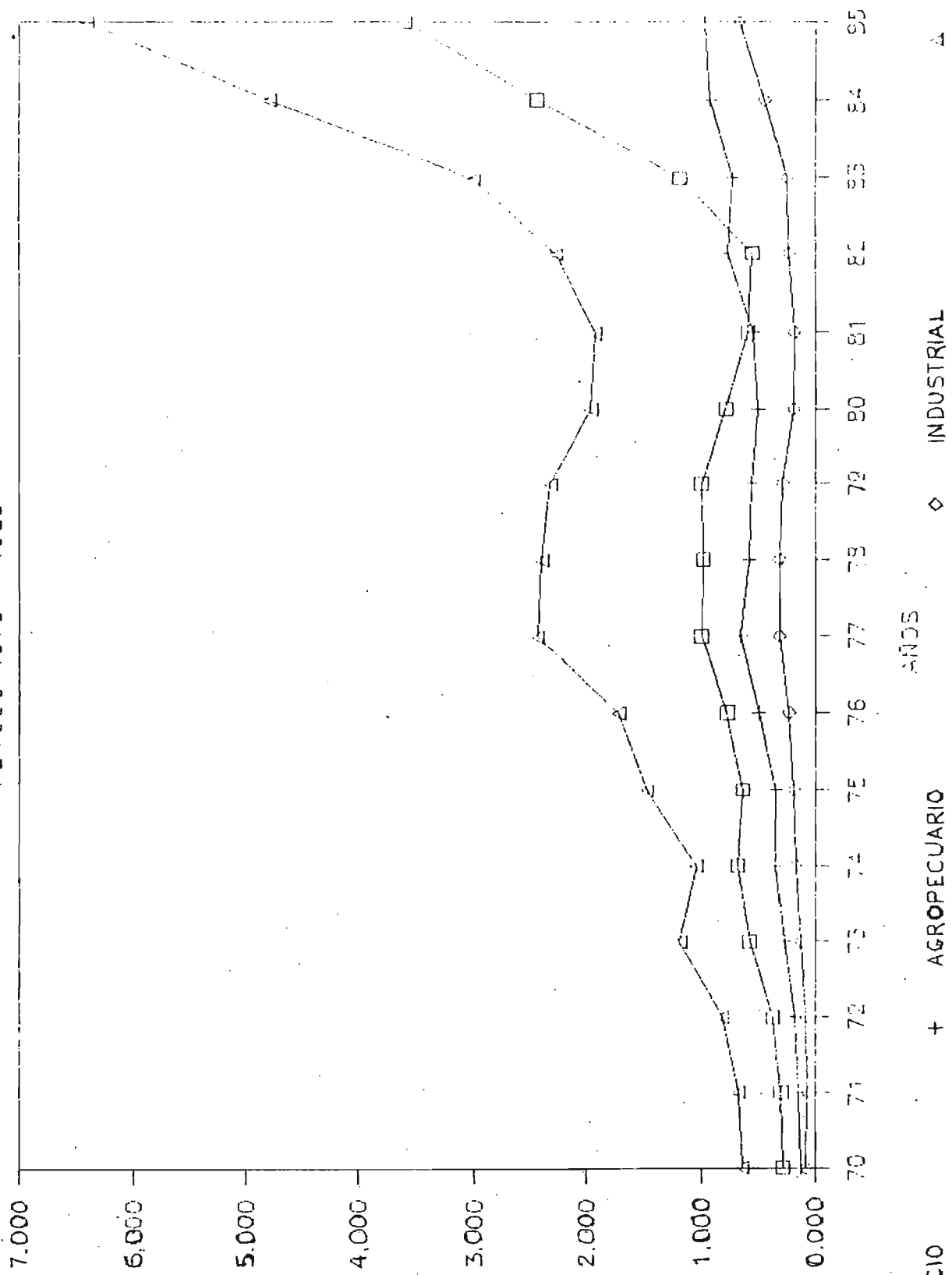
L. F. A. 25	Letra de 2 Kgs.	25% g. caseína	\$ 21.00
ANGROP	Letra de 2 Kgs.	26.5 g. caseína	\$ 25.00
KLH:	Letra de 2 Kgs.	26.5% g. caseína	\$ 21.00

- Acuerdo # 89, del 22 de febrero de 1931.

Se fijan los precios máximos de venta de semillas, harina, cascavilla y linter de algodón en quinientos.

a) Semilla de algodón en planta sin envase.....	\$ 47.00
b) Harina de semillas de algodón entera por plantas en plantas con envase.....	\$ 40.35
c) Harina de semillas de algodón entera por proceso, expeller en planta con envase.....	\$ 50.35
d) Cascavillas de semillas de algodón en planta sin envase.....	\$ 11.10
e) Linter de semillas de algodón en planta sin envase.....	\$ 50.55

PERIODO 1970 - 1985



MILES DE MILLONES DE COLONES

COMERCIO

+

AGROPECUARIO

◇

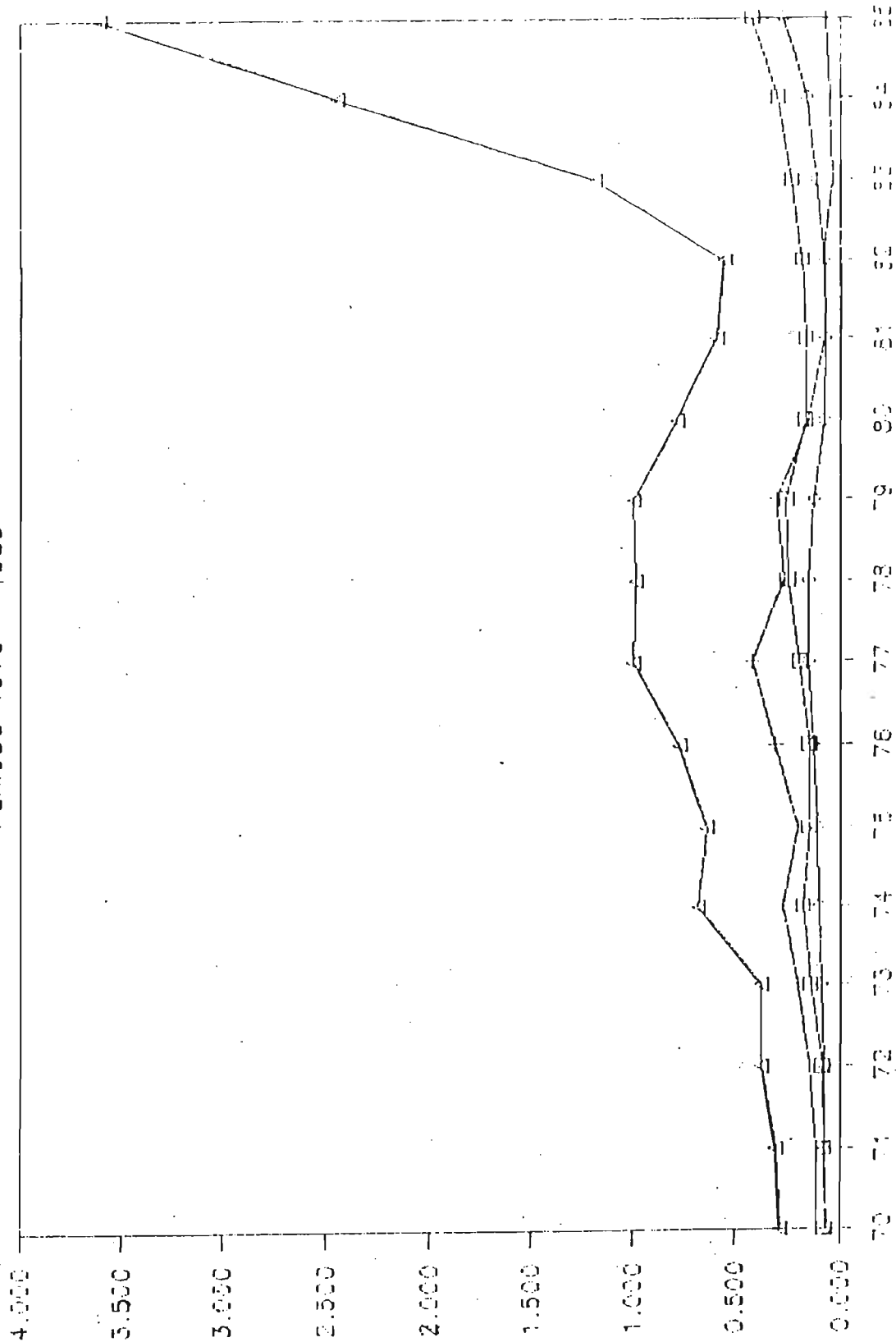
INDUSTRIAL

△

TOTAL

ESTADOS FINANCIEROS DE COMERCIO

PERIODO 1970 - 1985



MILES DE MILLONES DE COLONES

□ IMPORTACION

+

EXPORTACION

AÑOS

◇

INTERNO

Δ

TOTAL