

ESTUDIO COMPARATIVO DE LA PEQUEÑA Y GRAN EMPRESA MANUFACTURERA

Este trabajo es el primero de una serie de artículos que el Boletín de Ciencias Económicas y Sociales publicará sobre el tema de la concentración de la actividad económica en la economía salvadoreña. De esta manera se dará a conocer los resultados de la labor investigativa que realizan los miembros del Departamento de Economía de la Universidad.

Por: Aquiles Montoya
Economista

Introducción.

El objetivo del presente trabajo es realizar un estudio comparativo entre la pequeña y mediana empresa que nos permita identificar problemas y hasta donde los datos lo permitan demostrar cuáles son las causas fundamentales de los problemas de la pequeña empresa.

El criterio que utilizamos para diferenciar a las pequeñas y grandes empresas es el número de trabajadores ocupados. Así serán pequeñas aquellas que se encuentren en el rango de 5 a 19 trabajadores, y grandes aquellas con 100 y más trabajadores. Obviamente no es el único criterio de agrupación que existe y seguramente lo ideal sería el utilizar varios criterios, pero para nuestros efectos creemos que es válido.

Dentro de la categoría de pequeñas empresas no consideramos a las que tienen menos de 5 trabajadores, porque consideramos que tales empresas no son empresas manufactureras capitalistas, sino empresas artesanales, y nosotros estamos interesados en el estudio de las empresas industriales manufactureras capitalistas, esto es aquellas en las cuales existe una valorización del capital.

En el grupo con menos de 5 trabajadores encontramos la manufactura doméstica o familiar y la artesanía: la primera se caracteriza por realizar el trabajo en casa, produce para el consumo familiar o algunos vecinos, no existe personal asalariado, la producción es esporádica, etc. En cuanto a la segunda, encontramos que posee cuando menos un artesano especializado; su taller y sus herramientas pueden o no estar en su propia casa, casi no hay empleados, generalmente colaboran con él sus familiares, no existe división del trabajo, etc.

La fuente que utilizaremos para nuestro estudio es Censos Económicos 1979- Industria Manufacturera de 5 y más personas ocupadas,¹ la mayoría de variables corresponden a los datos presentados en el mencionado documento, cuando recurramos a otro tipo de variables, indicaremos en qué forma las hemos calculado.

I. Radiografía de los estratos.

En este apartado mostraremos las grandes diferencias que se dan entre las pequeñas y las grandes empresas.

1. De un total de 1128 establecimien-

tos con más de 4 trabajadores, las pequeñas empresas aglutinan al 60%, mientras las grandes tan sólo al 12.4%, pero a la hora de apropiarse el beneficio industrial, las proporciones se invierten: mientras las grandes se apropian del 82.6%, a las pequeñas tan sólo corresponde el 4.7% del beneficio industrial.²

2. Lo anterior nos indica que 140 grandes empresas se apropian de casi 400 millones de colones netos, mientras que para las 676 pequeñas hay tan sólo 23 millones, un promedio anual de 34 mil colones, menos de 3 mil mensuales. (Ver cuadro 1).

3. La diferencia entre personal ocupado y personal remunerado entre uno y otro estrato es considerable. Las pequeñas tienen una diferencia de 1,074, mientras las grandes tan sólo 34. O sea, pues, que de los casi 3 mil colones que reciben mensualmente las pequeñas empresas en promedio, tienen que vivir 1.6 personas no remuneradas por empresa.

4. Algunas diferencias en cuanto al personal administrativo, técnico y aprendices. Mientras la gran empresa absorbe el 69.6% del personal administrativo y el 69.3% del personal técnico, la pequeña empresa sólo ocupa el 6.2% y el 5.6% respectivamente. Lo contrario ocurre con los aprendices, la pequeña empresa adiestra el 43.4%, en cambio la gran empresa tan sólo un 17.2%. Esto obviamente incide parcialmente en la baja productividad de la mano de obra en la pequeña empresa que posee tan sólo el 46.8% de la produc-

tividad media del subsector con más de 4 trabajadores y el 41.5% de la productividad de la mano de obra en la gran empresa.

Lo cual obviamente también está relacionado con los activos fijos de uno y otro estrato. Así tenemos que la pequeña empresa tiene un promedio de activos fijos por empresa de solamente 60,200 colones, mientras la grande tiene un promedio de 6,400,000 colones. Como se observa es superada en más de 100 veces.

El cuadro anterior nos revela como se eleva la productividad de la pequeña empresa cuando sólo se considera el personal remunerado, aunque aún así sigue estando muy por abajo de la gran empresa. Aunque, curiosamente no exista una proporcionalidad entre la cantidad de activos fijos que posee la gran empresa y la productividad del trabajo. Veamos que la gran empresa posee en promedio 100 veces más activos fijos que la empresa pequeña en promedio.

Por otro lado, es interesante observar como en términos de excedente neto, éste es el valor agregado menos la suma de remuneraciones pagadas y depreciación, lo significativo que resulta el valor agregado por cada trabajador en uno y en otro estrato. Es lógico que en tal situación de desigualdad, para los pequeños empresarios, pese a sus esfuerzos titánicos, sus oportunidades de progresar sean mucho más difíciles y eso, sin explicitar las otras muchas dificultades que de alguna manera se están reflejando, en la desigualdad

Productividad Comparada

Productividad	=	Valor agregado Personal ocupado	Productividad de la pequeña empresa en % de las otras:
Pequeña Empresa		¢ 10,112.00	
Gran Empresa		¢ 24,334.00	41.5%
Promedio del Sub-sector con más de 5 trabajadores		¢ 21,564.00	46.8%

	Valor Agregado	Excedente Bruto ³	Excedente Neto ⁴
	Por trabajador remunerado	Por trabajador remunerado	Por trabajador remunerado
Pequeña Empresa	¢ 12,256	¢ 8,368	¢ 7,855
Gran Empresa	¢ 24,356	¢ 18,260	¢ 16,783
Promedio del Sub-sector con más de 5 trabajado- res	¢ 22,069	¢ 16,368	¢ 15,064

antes mencionada. Porque a fuerza de ser objetivos si tan sólo nos fijáramos en un factor; la rotación del capital, por ejemplo, es lógico suponer que si la pequeña empresa lograra hacer rotar su capital circulante muchísimas más veces, obviamente, obtendría un mayor excedente. ¿Pero, por qué no lo hace? Sencillamente, porque uno de los problemas crónicos de la pequeña empresa, ha sido y sigue siendo, la falta de capital. Todo el dinamismo del pequeño empresario se estrella cuando llega a las instituciones financieras en busca de apoyo y se encuentra con que se le exigen garantías prendarias, hipotecarias o solidarias, que no está en condiciones de dar.

6. En cuanto a las remuneraciones por trabajador, las mismas diferencias se presentan; mientras la gran empresa tiene una remuneración promedio de ₡6,095.00 anuales, la pequeña tiene solamente ₡3,887.00. Si relacionamos estas remuneraciones con el excedente neto por trabajador, se nos invierten nuevamente las proporciones; mientras para la pequeña empresa las remuneraciones por trabajador constituyen el 49.4% del excedente neto, para la gran empresa representan solamente el 36.3%. Haciendo un paréntesis creemos que tal dato sería importante de tenerlo en cuenta al momento en que se de un aumento salarial. Y ésta diferencia porcentual se da a pesar de que la gran empresa, como veíamos, posee elevados porcentajes en cuanto a trabajadores administrativos y técnicos, que son los que reciben mayores ingresos.

7. Otro aspecto que consideramos amerita destacarse es la relación entre el beneficio industrial y el valor agregado, o sea, qué proporción del valor agregado corresponde al beneficio industrial; veamos: para la pequeña empresa constituye el 37%, mientras que para la grande representa el 42%. Si además, relacionamos el beneficio industrial con el excedente neto, obtenemos los datos siguientes: 58% para la pequeña empresa y 61% para la gran empresa.

Las anteriores relaciones nos explican en parte, cómo la pequeña empresa teniendo un 4.9% del valor agregado total del sub-sector únicamente percibe el 4.7% del beneficio industrial total; en cambio la gran empresa que aporta el 75.1% del valor agregado total, se apropia del 82.6% del beneficio industrial total.

8. ¿Por qué se da esa situación de no correspondencia entre el valor agregado y del beneficio industrial? En parte por lo que pierden del valor agregado las pequeñas empresas, y en parte también por lo que pierden las medianas empresas, resulta que este estrato de empresas contribuye con un 19.6% del V.A. total, pero en cambio sólo recibe un 12.7% del beneficio industrial total.

Como se puede observar en el cuadro donde se presentan todos los datos en términos porcentuales, existen entre pequeña y grande empresa cierta proporcionalidad entre el valor agregado y el excedente bruto y neto, más cuando se llega al beneficio industrial la proporcionalidad se pierde.

Sucede que el paso del excedente neto al beneficio industrial comprende, eliminar del primero, entre otros elementos: los intereses pagados, los impuestos, los seguros, etc. Y es sabido de cómo el pequeño empresario tiene que acudir donde el agiotista, porque las instituciones financieras, aunque nacionalizadas, no gustan de correr riesgos con los pequeños de baja productividad. También, no es ningún secreto, que la exoneración de impuestos y otros gravámenes derivados de las leyes de Fomento Industrial y Fomento a las Exportaciones, poco o nada ayudan a los pequeños empresarios, pero sí muchísimo a los grandes.

Creemos que los impuestos y los gastos financieros nos pueden ayudar a comprender la desigualdad antes planteada.

9. También es importante detenerse a constatar las diferencias entre la pequeña y la gran empresa en lo referente a lo que se denomina productividad de la inversión fija en términos de generar empleo por cada millón de colones. Con este objeto relacionamos el personal ocupado con el monto de activos fijos en cada estrato y obtuvimos los siguientes resultados: ocupación generada en la pequeña empresa 150, contra solamente 43 en la gran empresa. Dato muy importante de tenerse en cuenta sobre todo en las actuales circunstancias cuando el desempleo y el subempleo alcanza cifras pavorosas.

10. Creemos que también resulta importante relacionar comparativamente el valor agregado y el excedente neto con las remuneraciones pagadas en la pequeña y gran empresa respectivamente. Los datos son los siguientes:

	V.A./Remunerac. pag.	Exced. Neto/Remun. pag.
Pequeña empresa	3.15	2.02
Gran empresa	4.0	2.75

De lo anterior es posible afirmar que también en este sentido la gran empresa se encuentra en situación de ventaja con relación a la pequeña y podría afirmarse pues, que de cada colón que invierte la pequeña empresa en remuneraciones, genera 3.15 de valor agregado y 2.02 de excedente neto; en cambio la gran empresa de cada colón invertido en remuneraciones genera 4 de valor agregado y 2.75 de excedente neto. Aunque los resultados obtenidos para la pequeña empresa son fuertemente cuestionados, al considerar el elevado porcentaje de personal no remunerado que emplean y además, si tenemos en

cuenta que lo que aparece como un beneficio industrial, resulta ser una especie de salario para los trabajadores no remunerados.

11. En cuanto a la relación V.A. y activos fijos, la situación es la siguiente: Pequeña empresa 1.52, gran empresa 1.05. Igualmente podemos establecer la relación producción bruta y activo fijo; los datos son los siguientes: pequeña empresa 2.96 y gran empresa 2.09.

Este es uno de los datos más curiosos, ya que se ha observado en el desarrollo de este trabajo como el trabajo resulta mucho más productivo en la gran empresa que en la pequeña, pero cuando observamos por ejemplo que la inversión en activos fijos en la pequeña empresa genera más de tres veces más empleo que en la grande y cuando observamos como la inversión en activos fijos en la pequeña empresa en términos de valor agregado y producción bruta, resulta más significativa en esta que en la gran empresa, podemos hacer una reflexión: ¿hasta dónde es más eficiente la gran empresa que la pequeña? ¿Hasta dónde es más conveniente para nuestra sociedad seguir dándole todo el apoyo a la gran empresa? Estas últimas cifras reflejan aunque en forma muy aproximada que la gran empresa posee capacidad ociosa en relación a la pequeña empresa.

II. Algunos comentarios.

1. Los datos anteriores demuestran sin lugar a dudas la fuerte concentración del ingreso que se da en el subsector manufacturero. Ingreso que corresponde a las empresas con más de 100 trabajadores y que únicamente representan el 12.4% del total de establecimientos, los cuales se apropian del 82.6% del beneficio industrial total. Quedando para el resto de empresas que constituyen el 87.6% solamente el 17.4% del beneficio industrial total. De este 17.4% las pequeñas que constituyen el 60% del total de establecimientos se apropian de tan sólo un 4.7%. En cuanto a este 4.7% del beneficio industrial que se apropian las pequeñas empresas es necesario hacer algunos comentarios:

- Consideramos que ese aparente beneficio industrial no es más que una forma de salario, puesto que como lo mostramos en los numerales 2 y 3 de la primera parte, existe un promedio de 1.6 personas por empresa que no perciben salario, normalmente son el propietario y algunos familiares, lo que en promedio correspondería a estas personas no remuneradas sería no más de 1,800 colones mensuales. Cantidad que obviamente es mucho menor que lo percibido por cualquier gerente de las grandes empresas.
- Ante este hecho resulta evidente que las posibilidades de reinversión; de crecer para los pequeños empresarios no pa-

san de ser una ilusión.

Es claro que con sus propios recursos no pueden ampliar su empresa, pues los "beneficios" que obtiene apenas si alcanzan para cubrir sus necesidades y en ese sentido, no son más que una forma de remunerar su capacidad de trabajo, son, pues, un salario.

Pero no es que la pequeña empresa no genere excedentes, sino que el problema es que no se apropia de esos excedentes, existen mecanismos muy propios de una economía de mercado que posibilitan esa expropiación. Para darnos una idea de esa expropiación baste con observar que del excedente neto generado por la pequeña empresa el 41.8% lo transfiere a otros sectores en concepto de intereses, impuestos, seguros, etc. tal transferencia que en términos absolutos representa nada menos que 16 millones 656 mil colones en casi tanto como lo que paga en concepto de sueldos y salarios.

c) Ambos fenómenos: la expropiación de excedentes y los salarios que se presentan como beneficios industriales, son propios de una economía de mercado, inherente a una organización social regida por los principios de la libre iniciativa y constituyen parte medular, de la problemática de la pequeña empresa; si bien no son irresolubles, su solución exigiría ir hasta la raíz misma de tales problemas.

Pero volviendo al problema de la elevada concentración del ingreso, creemos que es preciso recordar, que ello tiene su explicación última en la propiedad de los medios de producción. Por ejemplo la gran empresa concentra el 77.1% del total del activo fijo, mientras la pequeña empresa tan sólo posee el 3.5%.

Obviamente existen también otros factores que posibilitan esa apropiación del beneficio por parte de la gran empresa, como son:

- a) Acceso al capital financiero.
- b) Aprovechamiento de la legislación. Por ejemplo: ampararse a las leyes de "Fomento Industrial" y "Fomento a las Exportaciones".
- c) Control y acaparamiento de materias primas.
- d) Control sobre el mercado de bienes terminados y sobre el mercado laboral.
- e) Fuerte organización empresarial, etc.

Todo lo contrario ocurre con los pequeños empresarios. Las ventajas de la gran empresa son las desventajas de la pequeña y no será posible resolver esos problemas, como algunos empresarios imaginan, con tan sólo dictar una legislación preferente. Esto en el caso que tal posibilidad existiera, lo cual creemos sería suponer demasiado, en las actuales circunstancias en que la conformación del poder político más parece responder a los intereses de los grandes empresarios.

2. Existen dos aspectos de trascendental importancia en cuanto a la pe-

Cuadro No. 1
Información General sobre la Pequeña y gran empresa, y sobre el total del subsector manufacturero (en términos absolutos).

	Pequeña Empresa (5 a 19 trabajadores)	Gran Empresa de 100 y más)	Total Sub-sector Manufacturero
1. Número de establecimientos	676	140	1,128
2. Personal ocupado	6,140	38,848	58,348
3. Personal remunerado	5,066	38,814	57,016
4. Propietarios y socios activos	604	33	792
5. Trabaj. familiares y otros	470	1	510
6. Administrativos	588	6,666	9,572
7. Técnicos	67	825	1,189
8. Operarios y obreros	4,171	31,228	45,702
9. Aprendices	240	95	553
10. Remuneraciones pagadas	19,693	236,591	325,054
11. Activo fijo	40,697	896,004	1,162,046
12. Ventas	110,606	1,655,453	2,466,445
13. Producción Bruta	120,512	1,873,271	2,752,463
14. Gastos de Operación	58,423	927,915	1,494,137
15. Valor Agregado	62,089	945,356	1,258,326
16. Excedente Bruto	42,396	708,765	933,272
17. Excedente Neto	39,794	651,435	858,914
18. Beneficio Industrial	23,138	398,952	483,194

NOTA: Datos de filas 10 a la 18 en miles.

FUENTE: Ministerio de Economía Op. Cit.

CUADRO No. 2
Información general sobre la Pequeña y la gran empresa, y sobre el total del subsector manufacturero (en promedio por establecimiento).

	Pequeña Empresa	Gran Empresa	Total Subsector Manufacturero
Personal ocupado	9.1	277.5	51.7
Personal remunerado	7.5	277.2	50.5
Propietarios y socios activos	0.9	0.2	0.7
Trabajadores familiares y otros	0.7	0.0	0.4
Administrativos	0.9	47.6	8.5
Técnicos	0.1	5.9	1.0
Operarios y Obreros	6.2	233.0	40.5
Aprendices	0.3	0.7	40.5
Remuneraciones Pagadas	29.1*	1,690.0*	288.1*
Activo Fijo	60.2*	6,400.0*	1,030.1*
Ventas	163.6*	11,824.6*	2,186.6*
Producción Bruta	178.3*	13,380.5*	2,440.1*
Gastos de Operación	86.4*	6,628.0*	1,324.6*
Valor Agregado	91.8*	6,752.5*	1,115.5*
Excedente Bruto	62.7*	5,062.6*	827.4*
Beneficio Industrial	34.2*	2,849.6*	428.4*

* Cifras en miles.

FUENTE: Ministerio de Economía, Op. Cit.

queña empresa que deberían de tenerse muy presentes:

- a) Uno de ellos es la elevada capacidad de generar empleo que tiene la pequeña empresa, veamos en el numeral 9 de la primera parte, que por cada millón de inversión en la pequeña empresa se generaban 150 empleos, en cambio en la grande tan sólo 43. Si en realidad se busca resolver, aunque fuese parcial-

mente, los problemas de la población desempleada que, agregando desempleo y sub-empleo, tiene una tasa arriba del 60% de la población económicamente activa, pues todo el apoyo debería de ser para la pequeña empresa.

A similares conclusiones llegó la prestigiosa firma internacional "Arthur D. Little Internacional, Inc", quien en su trabajo: "Fomento a la Pequeña Industria", manifiesta:

“Si se quiere aumentar el empleo entonces los recursos deben dirigirse a la pequeña industria. Si se quiere aumentar el producto, los recursos deben fluir hacia las grandes empresas. En el caso de El Salvador parecería que el crecimiento del producto industrial es importante pero no tan importante como la creación de empleos; en esta situación el apoyo a la pequeña industria representa grandes ventajas para el país”⁵. Más adelante el mismo documento agrega:

“Para tomar decisiones y emprender la acción necesaria, basta con saber que:

- + La pequeña industria demostrablemente representa un segmento importante de la industria manufacturera salvadoreña.
- + Opera en condiciones desigualdad en comparación con la industria mayor.
- + Debido a su capacidad ociosa y típicamente bajos requerimientos de capital por unidad de valor agregado y por persona ocupada, representa una gran fuente potencial de empleo y de eficiente producción”⁶.

b) El otro aspecto es el significativo papel que desempeña en la formación de personal calificado. Mientras la pequeña empresa cuenta con el 43.4% de los aprendices, la grande tan solo tiene el 17.2%. Pero hay algo más y es que la pequeña empresa, debido a su baja capacidad de retener al personal calificado, tiene que estar permanentemente dedicando recursos a la nueva capacitación de personal, el cual es absorbido por la gran empresa.

3. Dado el poco personal técnico y administrativo que poseen las pequeñas

empresas: 0.1 y 0.9 respectivamente por empresa, constituyen una elevada demanda potencial para este tipo de recursos.

Y se sostiene lo anterior porque el hecho de que no los posean no significa que no los necesitan, sino que sencillamente no se encuentran en condición de constarse tal servicio y no pueden hacerlo debido precisamente, entre otras cosas, a su baja capacidad productiva; veíamos en el numeral 4 de la primera parte, que esta no alcanza ni el 50% de la capacidad productiva media del sub sector manufacturero, con empresas arriba de 4 trabajadores.

Este, como muchos otros tantos problemas de la pequeña empresa, terminan constituyéndose en un círculo vicioso, dentro de la actual organización social, en la cual no es posible atacar el mal de raíz.

III. Algunas conclusiones.

Aunque el trabajo se ha realizado con datos de la situación de pre-guerra, no hay nada que haga suponer que la situación de la pequeña empresa haya mejorado de entonces para acá, quizá sería más dable suponer que su situación se haya agravado, y por tanto hoy más que nunca la pequeña empresa debería de tomar conciencia de su real situación y a su vez darse cuenta que sus intereses económicos no son compatibles con los intereses de la gran empresa, es más, en muchas situaciones como se ha mostrado en el presente trabajo, son contradictorios.

Además, que hoy más que nunca la pequeña empresa debería de presionar an-

te las autoridades correspondientes, con evidencias irrefutables, de que su apoyo tiene un carácter social en tanto que apoyar a la pequeña empresa es de beneficio no sólo para el país como un todo, sino para la inmensa cantidad de personas desocupadas.

También creemos que ha quedado suficiente demostrado que en la medida que la pequeña empresa continúe operando en condiciones de desigualdad con la gran empresa, no podrá obtener los beneficios que le posibiliten el ampliar su escala de producción y cualquier ayuda o apoyo de carácter financiero, exclusivamente, no podrá ser suficientemente efectivo.

Los pequeños empresarios como primera medida deberían de crear auténticos mecanismos de representación, elevar a los puestos representativos a aquellas personas realmente identificadas con los problemas e intereses de los pequeños empresarios. De lo contrario, continuarán escuchando promesas como siempre, pero poco o nada de ayuda efectiva.

Notas

- 1) Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos. Censos Económicos 1979, Tomo I.
- 2) Por beneficio industrial entendemos la resultante de disminuir del valor agregado (V.A.): las remuneraciones pagadas, la depreciación y los gastos o pagos varios.
- 3) Por excedente bruto consideramos: el valor agregado menos las remuneraciones pagadas. El dato resultante lo dividimos entre el número de trabajadores remunerados y obtenemos el excedente bruto por trabajador.
- 4) Por excedente neto entendemos, la resultante de quitar al excedente bruto, la depreciación. Resultado que al ser dividido entre el número de trabajadores remunerados nos brinda el excedente neto por trabajador.
- 5) Arthur D. Little Internacional, Inc. Sub-Programa “A”. Fomento a la Pequeña Industria Primera Fase Diagnóstico y Encuesta Industrial. Documento preparado para el Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social. San Salvador, El Salvador, abril 1980, pág. 88.
- 6) Ibid. pág. 119.

CUADRO No. 3
Información general sobre la pequeña y la gran empresa, y sobre el total del subsector manufacturero (datos en porcentajes)

	Pequeña Empresa	Gran Empresa	Total Subsector Manufacturero
Número de establecimientos	60	12.4	100
Personal ocupado	10.5	66.6	100
Personal remunerado	8.9	68.0	100
Propietarios y socios activos	76.3	4.2	100
Trabajadores familiares y otros	92.2	0.2	100
Administrativos	6.2	69.6	100
Técnicos	5.6	69.3	100
Operarios y obreros	9.1	68.3	100
Aprendices	43.4	17.2	100
Remuneraciones pagadas	6.0	72.8	100
Activos Fijos	3.5	77.1	100
Ventas	4.5	67.1	100
Producción Bruta	4.4	68.0	100
Gastos de Operación	3.9	62.1	100
Valor Agregado	4.9	75.1	100
Excedente Bruto	4.5	75.9	100
Excedente Neto	4.6	75.8	100
Beneficio Industrial	4.7	82.6	100

FUENTE: Ministerio de Economía, Op. Cit.

“Si se quiere aumentar el empleo entonces los recursos deben dirigirse a la pequeña industria. Si se quiere aumentar el producto, los recursos deben fluir hacia las grandes empresas. En el caso de El Salvador parecería que el crecimiento del producto industrial es importante pero no tan importante como la creación de empleos.