

ARTICULOS E INFORMES

VISION GLOBAL SOBRE LA CONCENTRACION ECONOMICA EN EL SALVADOR

Manuel Sevilla

1. Introducción

El Salvador se encuentra probablemente en la peor y más grave situación en toda su historia. Durante casi cuatro años el país y la sociedad entera han ido empeorando, postrándose y sumiéndose en situaciones cada vez más angustiosas. Así lo demuestran los más de 40,000 muertos, "la inmensa mayor parte de ellos víctimas de la represión; los cerca de 500,000 desplazados de sus lugares de origen... la ruina de la economía nacional afectando más y más a la población... la vida política y social en permanente estado de excepción... el peligro permanente que amenaza a todos... la sistemática, masiva e impune violación de los derechos humanos... pero sobre todo el estado de guerra, el cual va más allá de los combates militares hasta invadir toda la vida del país, desde el presupuesto nacional a la rutina de los cateos, de los retenes, de las bombas, de los apresamientos, de los desaparecidos".¹

En una situación como esta no es sorprendente que los individuos y las instituciones se dejen llevar por el dramatismo, la consternación y el dolor; limitando sus preocupaciones a los aspectos de corto plazo y exigiendo que todo esfuerzo directo e inmediatamente traiga algún alivio a los males y problemas vigentes que sufre el pueblo. Es necesario sin embargo, trascender lo inmediato y buscar no sólo salidas sino también soluciones a la guerra que nos desangra. Para ello debemos comenzar a reflexionar e investigar desapasionada y científicamente las causas de la guerra y los ingredientes necesarios para solucionar los problemas que le dieron origen. La guerra sólo se acabará en forma definitiva cuando, además de silenciar las armas, se reconozcan y ataquen las causas que la hicieron inevitable y necesaria para algunos.

Estamos convencidos que la lucha del Movimiento Democrático y Revolucionario contra el régimen establecido no es un fruto voluntarista e irreflexivo producto de la agitación y el indoctrinamiento. "...el germen del levantamiento de las masas está en la injusticia social, en la estructura económica ob-

soleta para responder a los retos del desarrollo, del progreso y del bienestar de las mayorías... el combustible del conflicto está en las raíces del sistema global en que unas pocas familias lo tienen todo en detrimento de la pobreza y la marginalidad de la clase dominada, que soporta el desempleo, los bajos salarios, la falta de educación, de vivienda, de salud y, además, los rigores de un autoritarismo que lesionan los derechos fundamentales".² Aquí debemos de hacer otra aclaración: no se puede identificar mecánicamente a toda la iniciativa privada como responsable y coparticipe de esta situación. Históricamente se ha demostrado que han habido gremios empresariales y empresarios individuales conscientes de las necesidades de estas mayorías marginadas y que parte de su quehacer lo han dedicado a la búsqueda de aquellos mecanismos alternativos tendientes a mejorar la participación del pueblo salvadoreño en la vida económica, política y social del país.

Desde toda esta perspectiva, nos proponemos en las páginas siguientes investigar parte de las causas de la guerra para que se pueda comenzar a perfilar operativamente algunos elementos para su solución. Para esto, en las páginas siguientes se analizará cuantitativamente el problema de la concentración económica en la sociedad salvadoreña. En un primer momento se discute la manifestación más evidente del fenómeno, es decir, la distribución del ingreso nacional y se analiza siguiendo el enfoque tradicional, o sea, la agrupación de la población por tramos o niveles de ingreso. Los resultados muestran una panorama de gran desigualdad: 62% de las familias perciben un ingreso acumulado equivalente al 28.7% del ingreso nacional; en el extremo opuesto 6.2% de las familias se apropian del 28% del ingreso.

Posteriormente, se analiza la distribución del ingreso entre trabajadores y empresarios, enfoque probablemente más importante para el análisis socio-político y el entendimiento de la coyuntura que vive el país. Los resultados señalan que en 1979 los "propietarios" o capitalistas salvadoreños, menos del 2% de la población económicamente activa, tuvieron ingresos per cápita 68 veces mayores a los percibidos por el trabajador promedio. La situación es aún peor cuando se profundiza en el análisis de los "propietarios": 116 grandes capitalistas — menos del 1% de los propietarios — perciben ingresos anuales per cápitas superiores a los \$ 20 millones; apropiándose en conjunto del 35% del ingreso nacional. Los ingresos per cápita de los grandes capitalistas superan en más de 6,700 veces el ingreso promedio de la clase trabajadora. La discusión sobre concentración concluye argumentando que este no es el problema fundamental en tanto que es el resultado de la concentración en la propiedad de los medios de producción, especialmente de aquellos que pueden considerarse fundamentales para el desarrollo nacional.

La sección número tres intenta analizar otro aspecto del problema que, a nuestro juicio, es el fundamental: intentamos determinar la distribución y concentración de la actividad económica entre empresas o unidades productivas. Se trata de comprobar empíricamente que existe un grupo relativamente pequeño de empresas, ubicadas en los diversos sectores de la economía nacional, que controlan recursos que son fundamentales y decisivos en la orientación y funcionamiento de la economía y sociedad salvadoreña. Los resultados son, a nuestro juicio, categóricos y elocuentes; basta señalar que existen

aproximadamente 332,000 empresas en la economía salvadoreña, de las cuales 0.7% tienen un tamaño que puede considerarse grande o gigante. Este reducido grupo de empresas constituyen lo que llamamos los "medios fundamentales de producción"; en ellos se genera el 45% de la producción nacional, 29% del empleo y 59% del excedente disponible a la sociedad salvadoreña.

A partir de los resultados anteriores, se argumenta que la existencia de empresas grandes y gigantes no constituye necesariamente un problema social, económico y/o político. Por el contrario, creemos que el fenómeno de las empresas grandes y gigantes puede significar grandes beneficios y ventajas de carácter económico y social para el país, dependiendo de los criterios o intereses con que se manejen dichas empresas. El problema surge a raíz del control que existe sobre los medios fundamentales de producción, por parte de un reducido grupo de individuos y familias. Este poderoso sector minoritario de la población salvadoreña maneja las empresas estratégicas nacionales según criterios puramente individuales; subordinando cualquier objetivo a sus intereses y preocupaciones de lucro personal. Como resultado del manejo y orientación de los medios fundamentales de producción desde un punto de vista no sólo privado sino minoritario y según criterios del mínimo costo y la máxima ganancia, surgen los problemas ya conocidos y ampliamente documentados de falta de eficiencia, equidad y crecimiento de la economía nacional. Estos hechos también constituyen la base material sobre la cual se apoyan toda una serie de aberraciones sociales y mal funcionamientos en el terreno político.

Esta misma sección trata de identificar cuáles son las empresas grandes y gigantes de la economía nacional y, también, los grupos familiares que las controlan.

Finalmente, la última sección presenta comentarios respecto a los distintos efectos de la concentración económica. Se argumenta que los efectos más negativos son los generados en el orden político. La concentración económica significa también la concentración de poder político en un reducido segmento de la población y de la misma empresa privada. Esta oligarquía ha acumulado poder a través de los años, sometiendo y doblegando todo el aparato del Estado, desvirtuando instituciones — tales como la Fuerza Armada, el Sistema Judicial y los medios de comunicación — importantes para la vida y el desarrollo nacional. Esta sección concluye presentando algunos elementos que a nuestro juicio pueden ser principios de solución a la guerra que desangra al país y que están íntimamente relacionados al problema de la concentración económica.

2. DISTRIBUCION PERSONAL Y FUNCIONAL DEL INGRESO.

El Salvador, al igual que muchos otros países del llamado "Tercer Mundo", se ha caracterizado por una alta concentración de la riqueza y el ingreso nacional. Son numerosos los estudios y documentos de instituciones internacionales y salvadoreñas que han señalado y evidenciado el fenómeno; la mayoría de ellos apunta a que la alta concentración de la riqueza y el ingreso constituye la fuente generadora de serios problemas económicos, sociales y políticos.

En 1972, por ejemplo, "El Tercer Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social" señalaba que "...las cifras disponibles evidencian una alta concentración de la riqueza y... los ingresos... esto da por resultado la existencia de un pequeño núcleo de altos ingresos, con gran potencial de consumo y... una gran masa de población de ingresos bajos y poca capacidad de consumo... el núcleo de altos ingresos tiene un alto poder de compra que en buena parte se canaliza hacia productos importados... (La) gran masa de población... tiene muy poca significación como consumidores... ésta es la razón por la cual la economía salvadoreña no puede propiciar un crecimiento sostenido internamente".³

La Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) ha señalado también que "...las restricciones que la muy desigual distribución del ingreso... impone sobre el consumo son severas. El poder adquisitivo del 50 por ciento de la población... es muy exiguo. En esas circunstancias... el sistema productivo responde a los patrones de demanda de estratos minoritarios de altos ingresos. Por otra parte, las apreciables desigualdades de ingreso y la reducida participación de los salarios en el ingreso nacional no se han traducido en altas tasas de ahorro...".⁴

En el terreno social y político, los efectos de la concentración del ingreso han sido señalados con igual claridad. Documentos oficiales de gobiernos anteriores señalaban que: "...las presiones de carácter social tienden a hacerse cada día más intensas, lo cual es explicable por el gradual deterioro de las condiciones de vida... (La) enorme masa de la población de muy bajos niveles de ingreso convierte los problemas económicos en serios planteamientos de carácter político... (y) pone en peligro las bases mismas del sistema... (Si) no se llevan a cabo las modificaciones sustanciales que necesita el sistema, es muy posible que el país se conduzca a un mayor deterioro de su estabilidad social en forma acelerada".⁵

Los múltiples llamados y señalamientos respecto a las consecuencias de la alta concentración de la riqueza y la necesidad de tomar medidas que la cambien han sido efectivamente desatendidas durante más de 30 años. En cierto sentido y medida, puede señalarse que El Salvador se encuentra en la actual coyuntura política y económica como resultado de la ausencia de cambios estructurales en el patrón de distribución de la riqueza y el patrimonio.

Según encuestas del Ministerio de Planificación, realizadas en el período 1976-77, la distribución del ingreso entre las familias salvadoreñas mostraba un panorama de gran desigualdad. En la Tabla No. 1 destacan los siguientes hechos como característicos de esta situación: el 62% de las familias percibían un ingreso acumulado equivalente al 28.7% del ingreso nacional. En este estrato estaban ubicados más de 2.5 millones de habitantes, agrupados en 490,000 familias, con ingresos mensuales inferiores a los ₡ 300. En el extremo opuesto se encontraban 48,711 familias que agrupaban a 240,000 habitantes que percibían ingresos mensuales superiores a los ₡ 1,0000 y, conjuntamente se apropiaban del 28.3% del ingreso nacional.

En medio de estos extremos de concentración se encontraban 241,039 familias, 31% del total, con ingresos mensuales promedio entre los ₡ 300

TABLA No. 1
DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR MENSUAL TOTAL DEL PAIS

Tramos de ingreso (C)	Montos de ingreso (C)	%	% Acumulado	Familias	%	% Acumulado	Ingreso promedio por familias (C)
TOTAL	279,189,432	100.0		779,765	100.0		358.0
100	6,553,504	2.3	2.3	97,046	12.4	12.4	67.5
100 - 199	33,578,195	12.0	14.3	228,711	29.4	41.8	146.8
200 - 299	40,215,199	14.4	28.7	164,263	21.1	62.9	244.8
300 - 599	71,907,369	25.8	54.3	176,805	22.7	85.6	406.7
600 - 999	47,935,168	17.2	71.2	64,229	8.2	93.8	746.3
1,000 - y más	78,999,997	28.3	100.0	48,711	6.2	100.0	1,621.8

FUENTE: MINISTERIO DE PLANIFICACION. "Distribución del Ingreso y Gasto por Deciles de Hogares. 1976-77", enero 1980. Cuadro 1-4.

¢ 1,000. Estas familias agrupaban a 1.2 millones de habitantes y percibían el 43% del ingreso nacional.

Es interesante notar que la distribución del ingreso no ha cambiado significativamente en los últimos 30 años. Investigaciones realizadas en el período 1945-46 por una misión de técnicos norteamericanos señalaba que el 60% de la población percibía ingresos equivalentes al 32% del ingreso nacional mientras que, en el otro extremo, el 5% de familias con ingresos más altos percibía el 35.5%.⁶

Los datos son sin lugar a dudas, reveladores de la alta concentración del ingreso que prevalece en El Salvador y, consecuentemente, señalan la existencia de serios problemas de equidad y eficiencia en el sistema productivo, en las relaciones sociales y, de manera muy especial, en las relaciones de producción. Sin embargo, existen motivos para sospechar que los datos presentados tienden a sub-estimar y ocultar, por razones metodológicas, el verdadero grado de concentración en la distribución del ingreso.⁷ Adicionalmente, el análisis de la distribución por categorías o niveles de ingreso presenta limitaciones de carácter conceptual al ocultar las fuentes de ingreso; para un ejemplo, el agrupamiento y la categoría de las familias que tienen ingresos mensuales superiores a los ¢ 1,000 carece de mayor relevancia social, política y económica si no se conoce la fuente de los ingresos y, aunque sea **grasso modo**, la ocupación de los individuos.

A continuación se presentan datos adicionales, provenientes de fuentes independientes que intentan superar las deficiencias arriba señaladas. El cuadro que surge con esta información no contradice sino que, a juicio nuestro, complementa y enriquece la conclusión fundamental ya señalada: El Salvador padece de una alta concentración del ingreso.

TABLA No. 2
**INGRESO NACIONAL: DISTRIBUCION ENTRE SUELDOS
 Y SALARIOS E INGRESOS AL CAPITAL. 1971 - 1979**
 (millones de colones, precios corrientes)

Años	Ingreso Nacional	Sueldos y Salarios ^a	Ingreso al Capital ^b
1971	₡ 2,316.0	₡ 1,041.9	₡ 1,274.1
1972	2,458.4	1,072.9	1,385.5
1973	2,877.9	1,273.7	1,604.2
1974	3,385.2	1,498.3	1,886.9
1975	3,857.8	1,707.5	2,150.3
1976	4,896.8	2,167.3	2,729.5
1977	5,977.8	2,645.7	3,332.1
1978	6,638.0	2,937.9	3,700.1
1979	7,462.2	3,302.7	4,159.5

a "Sueldos y salarios" incluye las remuneraciones a trabajadores remunerados (68% de la PEA), los ingresos de trabajadores por cuenta propia (22% de la PEA) y, finalmente, los ingresos de trabajadores familiares (7.6% de la PEA)

b El rubro de "ingresos al capital" es de contenido más claro. Se reportan en él los estimados de ingresos generados por la propiedad de medios de producción, fundamentalmente activos fijos o inmuebles.

FUENTE: CUDI. "La Economía Salvadoreña, 1981-82" San Salvador 1982, pg. 101.

Durante el período analizado, el ingreso nacional a precios corrientes se incrementó en aproximadamente 222%: de ₡ 2,316 millones en 1971, a ₡ 7,462 millones en 1979. Dados los patrones de distribución porcentual del ingreso nacional, durante el período 1971-1979, 44% constituyó sueldos y salarios, mientras que un 56% del ingreso nacional correspondió a ingresos al capital. En términos más sencillos, de cada colón de ingreso generado por la economía salvadoreña durante 1971-1979, 56 centavos fueron retenidos por los propietarios de los medios de producción en concepto de ganancias, dividendos, intereses y rentas, mientras que los 44 restantes eran distribuidos entre la clase trabajadora.

Este patrón de distribución indica una fuerte concentración de ingresos en manos de los capitalistas o propietarios de medios de producción. Al analizar datos similares, técnicos de la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID) de los Estados Unidos han señalado que "... en comparación con otros países en vías de desarrollo, tal porcentaje (de sueldos y salarios) es exageradamente bajo."⁸ En la mayoría de países subdesarrollados, los ingresos correspondientes a los trabajadores representa el 60% del ingreso nacional.⁹

Parece necesario profundizar en el análisis y explorar mejor las categorías abstractas de "clase trabajadora" y "capitalistas". En 1981, según el CUDI, la población económicamente activa (PEA) en El Salvador era de 1.45 millones de habitantes, de los cuales únicamente 25,118 eran propietarios de medios de

producción y tenían como fuente fundamental de ingresos los generados por el capital. En otros términos, de cada 1,000 salvadoreños económicamente activos en 1979, sólo 18 eran capitalistas; los restantes eran trabajadores.¹⁰

La Tabla No. 3 presenta datos sobre los ingresos per-cápita de los trabajadores y capitalistas durante el período 1971-1979.

TABLA No. 3
INGRESOS PER-CAPITA DE POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA,
CAPITALISTAS Y TRABAJADORES: 1971-79
(Colones a precios corrientes)

Año	Número capitalistas	Número trabajadores	Población económica- mente activa	Ingresos Per-cápita		Población económica- mente activa
				capitalistas	trabajadores	
1971	20,088	1,095,912	1,116,000	¢ 63,425.90	¢ 950.71	¢ 2,075.20
1972	20,754	1,132,246	1,153,000	66,758.20	947.58	2,132.10
1973	21,438	1,169,562	1,191,000	74,829.70	1,089.04	2,416.30
1974	22,140	1,207,860	1,230,000	85,225.80	1,240.46	2,752.10
1975	22,860	1,247,140	1,270,000	94,063.80	1,369.13	3,037.60
1976	23,634	1,289,366	1,313,000	115,400.30	1,680.90	3,729.40
1977	24,426	1,332,574	1,357,000	136,416.10	1,985.41	4,405.10
1978	25,254	1,377,746	1,403,000	146,515.40	2,132.39	4,731.20
1979	26,118	1,424,882	1,451,000	159,257.90	2,317.87	5,142.70

FUENTE: CUDI. Op. Cit. pg. 109.

En 1971 el ingreso promedio de la población económicamente activa fue de ¢ 2,075. Sin embargo, la clase trabajadora, que constituía el 98% del total de la población económicamente activa, tenía ingresos por debajo del promedio general. Según estos estimados, los 1,116,000 habitantes que constituían la clase trabajadora en 1971 tenían un ingreso promedio de ¢ 950.71. En el otro extremo, los propietarios de medios de producción, menos del 2% de la PEA en dicho año, tuvieron ingresos promedio de ¢ 63,425, cantidad que supera en 30 veces el ingreso promedio de la población económicamente activa y en más de 66 veces el ingreso promedio de la clase trabajadora.¹¹ La situación seguía siendo fundamentalmente la misma en 1979, en lo que respecta a distribución del ingreso: la población económicamente activa que incluye a capitalistas y trabajadores tuvo ingresos promedio de ¢ 5,142; los capitalistas tuvieron ingresos cercanos a los ¢ 159,257, mientras que casi un millón y medio de trabajadores tenían ingresos promedio de ¢ 2,137. En este último año los ingresos promedio de los capitalistas salvadoreños fueron 31 veces mayores a los ingresos promedio de la población económicamente activa; la brecha se había ampliado con relación a la clase trabajadora, ya que los ingresos de los capitalistas fueron 68 veces mayores que los del trabajador promedio.

Las desigualdades en la distribución del ingreso son más amplias y profundas que lo ya señalado. No sólo existen desigualdades entre capitalistas y trabajadores; también existen significativas desigualdades al interior de cada uno de estos grupos. La información disponible, sin embargo, permite ilustrar

TABLA No. 4
INGRESOS ANUALES DE LOS CAPITALISTAS
CLASIFICADOS POR TAMAÑO. 1979
 (Cifras a precios corrientes)

Tamaño	Número	Ingresos	
		Totales (en millones de ₡)	Per-Cápita
Pequeños	25,543 (97.8%)	534.5	₡ 20,925.40
Medianos	459 (1.8%)	1,011.7	₡ 2,204,139.00
Grandes	116 (0.4%)	2,613.3	₡ 22,528,448.00
Total	26,118 (100.0%)	4,159.5	₡ 159,257.00

FUENTE: CUDI. Op. Cit. pg. 106.

solamente un aspecto adicional del problema; tal como se ilustra en la Tabla No. 4, al interior del sector "capitalista" existen diferencias y desigualdades tanto o más profundas que las existentes entre "capitalistas" y "trabajadores".

Las desigualdades en la distribución del ingreso son verdaderamente impresionantes: el 79% de los capitalistas, que constituyen la llamada pequeña empresa, perciben únicamente el 12.8% de los ingresos totales de su clase. Conjuntamente tuvieron ingresos de ₡ 534 millones y, según nuestros cálculos, sus ingresos per-cápita fueron de ₡ 20,925. Es interesante notar que los ingresos promedio de la pequeña empresa son siete veces inferiores al ingreso promedio de los capitalistas en conjunto.

Los capitalistas de tamaño mediano representaban el 1.7% del total y se apropiaban del 24.3% del ingreso correspondiente al capital. El ingreso promedio de los capitalistas ubicados en este estrato era superior a los ₡ 2 millones.

Los grandes capitalistas salvadoreños que según cálculos del CUDI sumaban 116 y representaban menos del 1% del total de propietarios de medios de producción, se apropiaron del 62.8% del ingreso de su clase. Los ingresos promedio de los grandes capitalistas excedieron los ₡ 20 millones en 1979. Según estos estimados, el gran capital, por sí solo, se apropió del 35% del ingreso nacional en 1981; los ingresos per-cápita de los grandes empresarios superan en más de 1,000 veces el ingreso de los pequeños empresarios y superan en más de 6,700 veces el ingreso promedio de la clase trabajadora.

Los datos presentados son elocuentes y reveladores de una situación crítica desde el punto de vista social, económico y político.

No obstante ser alarmante, llamativo y relativamente fácil de demostrar, el fenómeno de la concentración del ingreso no es el más importante desde un punto socio-económico y político. No se puede negar que la concentración del

ingreso con sus correlativos de pobreza absoluta y relativa, ocupan un lugar central en la generación de la crisis salvadoreña en tanto que es precisamente sobre esas bases que han surgido algunas de las principales contradicciones sociales y políticas. Sin embargo, la concentración del ingreso en el sentido personal y funcional, son fenómenos inducidos por la concentración de poder económico, ésto es, el control de los medios de producción por un núcleo reducido de la población salvadoreña.

3. LOS MEDIOS FUNDAMENTALES DE PRODUCCION DE LA ECONOMIA SALVADOREÑA.

Esta sección trata de analizar las diferencias al interior de la empresa privada salvadoreña. A partir de criterios que se explicitan en las páginas siguientes, se clasifica el conjunto de empresas de la economía nacional en cinco tamaños diferentes; determinando las desigualdades entre los diferentes tipos de empresas y la importancia relativa de cada una. Existe, como se verá, un pequeño grupo de empresas de gran tamaño que dominan la producción nacional y concentran una elevada proporción de los recursos. Estas empresas constituyen los medios fundamentales de producción de la economía salvadoreña.

Es necesario aclarar que parecen existir varias formas o criterios para determinar las desigualdades y concentración económica y, por lo tanto, de establecer el significado de la categoría "Medios fundamentales"¹². No se pretende aquí abordar esta problemática, más bien, lo que se hará es presentar informaciones que permitan establecer que efectivamente existe un número muy pequeño de empresas o unidades relativo a las dimensiones totales del llamado sector productivo en cuyas manos se concentran cantidades significativas de la producción, el empleo y los excedentes socialmente generados. En su mayor parte, el análisis se basa en la información presentada por la Dirección General de Estadística del Ministerio de Economía en los Censos Económicos 1978-1979.

De los aspectos a analizar, probablemente el más importante es la concentración de excedentes, categoría íntimamente relacionada a las de la "plusvalía" y "ganancia"¹³. En el contexto de una economía de libre mercado, la clave del éxito y la ubicación jerárquica de las unidades productivas, los personajes sociales y, probablemente de la economía globalmente concebida, está determinada por el control de excedente social.

En 1978-79 la población total de empresas en la economía nacional era de 332,635, que en conjunto generaban una producción anual de ₡ 5,484 millones. La empresa típica de la economía nacional producía anualmente valores equivalentes a ₡ 16,488. A simple vista, la Tabla No. 5 insinúa algunos hechos importantes: desde el punto de vista del número de empresas, los sectores más importantes son el agrícola, que agrupa el 81% de las unidades productivas; el comercio, los servicios y la manufactura que agrupan conjuntamente a 59,627 empresas, 18% del total. Los sectores restantes son relativamente mínimos en atención al número de empresas.

TABLA No. 5
 NUMERO DE EMPRESAS Y VALORES DE PRODUCCION,
 SEGUN SECTORES ECONOMICOS, 1978-79.

Sectores o Actividades	Número de Empresas	Valor de la Producción (en millones)	Producción Promedio por Empresa
Manufactura	9,874	₡ 1,336.0	₡ 135,304.8
Comercio	39,491	₡ 1,256.9	₡ 31,827.5
Ingenios			
Azucareros	12	₡ 57.9	₡ 4,825,000.0
Beneficios de café	73	₡ 270.0	₡ 3,698,630.0
Despulpadoras ó trilladoras café	102	₡ 45.9	₡ 450,000.0
Transporte	304	₡ 43.6	₡ 143,421.0
Servicios	10,262	₡ 241.1	₡ 23,494.0
Constructoras	76	₡ 205.3	₡ 2,701,315.0
Electricidad	9	₡ 231.7	₡ 25,744,444.0
Agrícolas	272,432	₡ 1,796.2	₡ 6,593.2
Total	332,635	₡ 5,484.6	₡ 16,488.3

FUENTE: Dirección de Estadística y Censos, Censos Económicos 1981.

Los sectores donde es mayor el número de empresas son igualmente importantes desde el punto de vista de la producción global, pero las empresas típicas de estos sectores son de pequeña magnitud en comparación con los sectores restantes y la empresa típica de la economía nacional.

Las cifras hacen sospechar, a pesar de su carácter altamente agregado que la pequeña y mediana producción se encuentran relativamente desarrolladas en esos sectores, lo cual explica los bajos niveles de producción de las empresas "típicas" de la manufactura, el comercio, los servicios y, también la agricultura.

En contraste con lo anterior las actividades agroindustriales, de construcción y generación y distribución de electricidad; se caracterizan por el bajo número de empresas y sus relativamente pequeños valores de producción total. Sin embargo, parecen estar en manos de empresas que en promedio son de grandes y hasta desproporcionadas dimensiones. A manera de ejemplo, la empresa típica de la construcción supera en 163 veces la producción de la empresa típica de toda la economía salvadoreña; la empresa típica dedicada a la generación y distribución de electricidad produce valores que son mil seiscientos veces mayores que los correspondientes a nivel nacional.

El poco desarrollo de la pequeña producción en las actividades agroindustriales, de construcción y generación y distribución de electricidad es un hecho que tiene que ver con las llamadas economías de escalas, las disconti-

nidades de capital y la sofisticación de los procesos tecnológicos requeridos por cada uno de estos sectores y actividades. Es también importante la probable existencia de barreras y restricciones de entrada a las actividades; podría también influir las dimensiones del mercado salvadoreño que no permite, otros factores constantes, una mayor proliferación de empresas.¹⁴ En contraste, parece ser relativamente fácil para un salvadoreño el convertirse en un pequeño propietario y lanzarse al mundo del comercio, los servicios y la manufactura; especialmente si se cuenta con la presión y el arrojito que surgen de la necesidad de sobrevivir. Relativamente hablando, en estos sectores, las condiciones tecnológicas son más flexibles, las condiciones de demanda son más propicias y parece existir menores restricciones de entrada. Sin embargo, la facilidad de entrada contrasta, a juzgar por la evidencia empírica, con las difíciles condiciones de operación y progreso que prevalecen para el pequeño empresario salvadoreño.¹⁵

Las cifras presentadas en la Tabla No. 5, tienen algunos sesgos, en tanto que un número reducido de las empresas incluidas constituyen empresas públicas o de economía mixta. Por otro lado, las cifras presentadas subestiman la magnitud del sector privado, en tanto que en los sectores del transporte y la construcción el conteo de empresas sólo incluye a aquellas que emplean más de 5 personas.

El concepto de empresa utilizado al elaborar el conteo no es, en manera alguna, ampliamente aceptado o incuestionable. Corresponde en gran medida a la escuela neoclásica que define como empresa a cualquier unidad dedicada a la transformación de insumos en algún producto o a la prestación de algún servicio; sin importar tamaño, características del proceso, producto, insumos o las llamadas relaciones de producción que enmarcan la unidad o actividad. Sin embargo, el concepto utilizado corresponde al empleado en círculos de la empresa privada y por organismos gremiales salvadoreños tales como la Cámara de Comercio, la Asociación de Industriales (ASI) y la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) lo que le confiere, al menos, suficiente justificación socio-política¹⁶.

Las dimensiones de la "empresa privada" pudieron ser mayores si se incluyera en el conteo de empresas a la totalidad de "trabajadores independientes" de cada sector; es decir, aquellos que, entre otras cosas, se caracterizan por poseer ciertos medios de trabajo, no ser asalariados, no usar sistemáticamente mano de obra asalariada y asumir personalmente "riesgos empresariales".

Según encuestas del Ministerio de Planificación, en 1978-79 existían 346,388 trabajadores independientes: 198,479 estaban ubicados en la agricultura, 11,098 en el comercio, 64,042 en la manufactura y los restantes funcionaban en el transporte, los servicios y la construcción.¹⁷

Es posible clasificar las diversas empresas de cada sector económico, excluyendo los llamados trabajadores independientes, en cinco tamaños diferentes; la Tabla No. 6 presenta los criterios utilizados para la clasificación. Sobre estas bases se puede determinar que, a nivel agregado de la economía, el 93% de las unidades productivas son micro-empresas; 3.9% son pequeñas

TABLA No. 6
CRITERIOS PARA CLASIFICAR LA EMPRESA PRIVADA SALVADOREÑA SEGUN TAMAÑOS*

Sectores	T A M A Ñ O S				
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Gigante
Manufactura	Menos de 5 trabajadores	Menos de ₡ 1 millón de VBP anual	Entre ₡ 1 y ₡ 5 millones de VBP anual	Entre ₡ 5 y ₡ 10 millones de VBP anual	Más de ₡ 10 millones VBP anual
Beneficios		Hasta 19 trabajadores	20-99 trabajadores	100-199 trabajadores	200 y más trabajadores
Ingenios de Azúcar		Capacidad diaria hasta 500 TM	Capacidad diaria 500 - 1500 TM	Capacidad diaria 1500-5000 TM	Capacidad diaria 500 TM y más.
Construcción		Valor anual de construcciones hasta ₡ 1 millón	Valor anual de construcciones entre ₡ 1 y ₡ 5 millones.	Valor anual de construcciones entre ₡ 5 y 10 millones.	Valor anual de construcciones ₡ 10 millones y más.
Servicios	Menos de 5 trabajadores.	Ingreso bruto anual hasta ₡ 500,000	Ingreso bruto anual de ₡ 500,000 a ₡ 5 millones.	Ingreso bruto anual de ₡ 5 a ₡ 10 millones.	Ingreso bruto anual ₡ 10 millones y más.
Comercio	Menos de 5 trabajadores.	Ingreso bruto anual hasta ₡ 500,000	Ingreso bruto anual de ₡ 500,000 a ₡ 5 millones.	Ingreso bruto anual de ₡ 5 a ₡ 10 millones.	Ingreso bruto anual de ₡ 10 millones y más.
Transporte	—	Hasta 19 empleados.	20-49 empleados	50-99 empleados	más de 100 empleados.
Electricidad	—	—	Producción o distribución menor a 5 millones KWH	Producción o distribución entre 5 y 10 millones de KWH	Producción o distribución mayor a 10 millones de KWH.
Agrícola	Hasta 2 hectáreas.	2-50 hectáreas	50-100 hectáreas	100-200 hectáreas	200 hectáreas y más.

* VBP - Valor Bruto de Producción.

TM = Toneladas métricas.

KWH - Kilovatios-hora.

empresas; 1.8% son medianas; y menos del 1.0% tienen un tamaño que, en el contexto salvadoreño, puede denominarse grande o gigante. (Ver Tabla No. 7).

Los sectores agrícola, manufacturero, comercial y los servicios son el refugio de los pequeños y medianos empresarios. La casi totalidad de empresas de tamaño micro y pequeña se encuentran ubicadas en los sectores indicados; al mismo tiempo, las estructuras empresariales de estos sectores están, desde el punto de vista del número de empresas, dominadas por la pequeña producción. Según nuestras informaciones, casi 97.0% de las unidades manufactureras son de tamaño micro y pequeñas; en el comercio los servicios y la agricultura el porcentaje de empresas en esta categoría oscila entre 90.0% y 99.0%. En realidad, la estructura del sector empresarial salvadoreño en su totalidad se caracteriza por ser de tamaño pequeño, en el mejor de los casos. De cada 100 empresas que funcionaban en los años de 1978-1979, aproximadamente 98 eran pequeñas o micro.

Las empresas y empresarios de tamaño grande y gigante son pocas y pasan aún más desapercibidas por estar diseminados en todos los sectores, funcionando a la sombra de la pequeña y mediana producción. El sector agrícola es el que da cabida al mayor porcentaje de empresas grandes y gigantes; de 2,271 empresas en estas categorías, 1,961 se encuentran dedicadas a actividades agrícolas. Se destacan los sectores manufactureros, comercial y el beneficiado de café con 102, 126 y 37 empresas de tamaño grande y gigante. (Ver Tablas No. 8 y 9).

TABLA No. 7
LA EMPRESA PRIVADA SALVADOREÑA, CLASIFICADA SEGUN
TAMAÑO Y SECTORES 1979

	Empresas según tamaño					
	Total	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Gigante
Manufactura	9,874	8,746	830	196	40	62
Comercio	39,491	38,142	530	693	61	65
Ingenios azucareros	12	0	1	6	3	2
Beneficios de café	73	0	0	36	19	18
Despulsadoras o trilladoras de café	102	0	59	36	5	2
Transporte	304	0	271	20	5	8
Servicios	10,262	9,526	647	82	5	2
Construcción	76	0	24	40	6	6
Electricidad	—	—	—	—	—	1
Agricultura	272,432	192,749	75,481	2,241	1,115	846
Total	332,267	249,163	77,843	3,350	1,259	1,012
% del total Nacional	100%	74.9	23.4	1.01	0.4	0.3

FUENTE: Dirección de Estadísticas, Op. Cit.

TABLA No. 8
EMPRESAS GIGANTES DE LA ECONOMIA SALVADOREÑA 1978-79

	Empresas.		Producción		Empleo		Excedente	
	Número	%	Valor ₡ (a)	%	Volumen	%	Valor (a)	%
Manufactura	62	0.63	₡ 795,000	59.5	23,009	31.0	₡ 628,600	62.8
Comercio	65	0.16	₡ 446,500	35.5	8,535	11.0	₡ 365,900	35.1
Ingenieros Azúcar	2	16.6	₡ 22,700	39.1	934	26.8	₡ 19,000	47.7
Beneficios Café	18	24.6	₡ 185,234	63.4	7,884	7.6	₡ 158,000	64.4
Despulpadoras o Trilladoras	2	1.9	₡ 12,164	24.9	713	20.6	₡ 10,300	25.2
Transporte	8	2.6	₡ 14,900	34.3	1,290	34.2	₡ 8,600	30.5
Servicios	2	0.02	₡ 28,700	12.0	181	0.6	₡ 24,500	9.7
Construcción	6	7.8	₡ 102,500	49.9	2,400	24.5	₡ 86,700	54.8
Electricidad	1	16.6					₡ 10,400	75.2
Algodón	95	3.8	₡ 112,700	38.9	—	—	₡ 90,560*	
Café	136	1.22	₡ 253,400	39.6	—	—	₡ 203,620*	
Granos Básicos**	846	0.30	₡ 60,200	18.63	—	—	₡ 48,370*	
Ganadería**	846	0.30	₡ 123,560	46.68	—	—	₡ 99,290*	
Total***	1,012	0.3	₡ 1,157,558	30.7	44,946	20.98	₡ 1,753,840	48.1

* Estimados en base a relación Excedente-Valor Agregado de empresas de igual tamaño en resto de sectores.

** En el caso de granos básicos y ganadería, la producción, el empleo y el excedente se le imputa a la totalidad de empresas gigantes del sector agrícola, mientras que para el café y el algodón los datos corresponden a aquellas unidades que en el estrato correspondiente, efectivamente se dedican a la actividad.

*** El total incluye 846 empresas del sector agrícola y 166 empresas de los restantes sectores.

(a) Cifras en miles de colones

FUENTE: Dirección de Estadísticas, Op. Cit.

Ciertamente, la economía salvadoreña parecería estar dominada por la pequeña empresa. Sin embargo, en una economía de mercado la importancia no se determina mediante un simple conteo de cabezas. La capacidad de decisión empresarial y el impacto social de estas decisiones depende del monto de actividad y recursos controlados por la unidad productiva. La capacidad de incidir y decidir "qué, cómo y para quién producir" depende del poder e importancia económica de las empresas. Por ello, el dominio de la economía salvadoreña por la pequeña producción es más un fenómeno aparente que real. Como se demostrará, las unidades productivas de tamaño grande y gigante son, a pesar de su reducido número, las que inciden y deciden sobre la orientación de la economía nacional.

El peso y carácter determinante de las empresas de tamaño grande y gigante se puede desprender del hecho que cerca del 45.0% de la producción nacional es generada por este tipo de unidades. En términos absolutos, las 2,271 empresas de tamaño grande y gigante producían en 1979 casi ₡ 1,700 millones. En promedio la empresa típica de este estrato tiene una producción anual de ₡ 744,606. En contraste, la empresa típica de tamaño mediano produce anualmente ₡ 280,331.

La preponderancia de la empresa grande y gigante es aún mayor en sectores como el manufacturero ya que 69.0% de la producción nacional es generada por las 102 empresas pertenecientes a esta categoría, a pesar que ellas representan sólo el 1.02% del total de empresas manufactureras. En el sector comercial, 46.0% de las ventas, sean éstas al por mayor o menor, están monopolizadas por las 126 empresas comerciales de tamaño grande y gigante que representan menos de 1.0% del total. Los porcentajes de concentración de la producción en manos de las empresas grandes y gigantes son igualmente groseros en otros sectores: 84.0% para los ingenios de azúcar y beneficios de café, 45.0% para el transporte, 64.0% para la construcción, 75.0% para el cultivo de café, 59.0 para el algodón, 61.0% para la ganadería. Sólo las empresas grandes y gigantes del sector servicios parecen tener un bajo control de la producción, 20.0% está concentrado en 7 empresas, las cuales representan menos del 1.0% del total de empresas.

No obstante que la información disponible sobre el empleo es incompleta y probablemente menos confiable que las otras presentadas, parece existir un significativo grado de control o concentración de la fuerza de trabajo en las empresas grandes y gigantes. Aproximadamente 39.0% del empleo del sector manufacturero se concentra en las 102 empresas de este grupo; en el comercio el porcentaje del empleo concentrado en las empresas grandes y gigantes es de 15.0%.

El aspecto más significativo de la concentración es el que ocurre con relación a la variable que representa una aproximación a lo que se suele denominar "excedente social"; es decir, aquella porción del producto o ingreso disponible a las empresas y la sociedad una vez cubiertos los costos y gastos necesarios. Según nuestros cálculos, en 1979 el excedente disponible era de ₡ 3,646 millones, una vez cubiertos los costos de los insumos y materias primas necesarias para la producción, los sueldos y salarios tanto de obreros como de trabajadores administrativos y técnicos, y la depreciación o consumo de

EMPRESAS DE TAMAÑO GRANDE DE LA ECONOMÍA SALVADOREÑA 1978-79

TABLA No. 9

	Empresas		Producción		Empleo		Excedente	
	Número	%	Valor	%	Volumen	%	Valor	%
Manufactura	40	0.4	127,800	9.5	6,576	8.7	92,200	9.2
Comercio	61	0.1	133,245	10.6	3,604	4.6	105,160	10.0
Ingeniería Azúcar	3	25.0	26,333	45.4	1,549	44.5	16,135	40.4
Beneficios Café	19	26.0	62,000	21.3	2,768	21.8	49,918	20.4
Despulpadoras o								
Trilladoras	5	4.9	11,564	23.6	694	20.1	10,225	24.9
Transporte	5	1.6	4,775	10.9	338	8.9	3,247	11.5
Servicios	5	0.4	19,492	8.3	910	3.3	12,857	5.1
Construcción	6	7.9	30,047	14.6	1,292	13.2	23,375	14.8
Electricidad	1	—	—	—	—	—	—	—
Café	607	5.42	230,360	36.6	—	—	—	—
Algodón	130	5.12	60,900	20.6	—	—	45,060*	—
Granos Básicos**	1,115	0.4	16,700	5.2	—	—	12,350*	—
Ganadería**	1,115	0.4	41,550	15.7	—	—	30,700*	—
Total***	1,259	0.4	534,606	14.2	17,731	8.27	401,227	11.0

* Estimados en base a relación Excedente-Valor Agregado de empresas de igual tamaño en resto de sectores.

** En el caso de granos básicos y ganadería, la producción, el empleo y el excedente se le imputa a la totalidad de empresas grandes del sector agrícola, mientras que para el café y el algodón los datos corresponden a aquellas unidades que en el estrato correspondiente, efectivamente se dedican a la actividad.

*** El total incluye 1,115 empresas del sector agrícola y 144 empresas de los restantes sectores.

FUENTE: *ibid.*

capital. Sólo las empresas gigantes se apropiaban de una cantidad ligeramente superior a los ₡ 1.700 millones, 40.0% del excedente social disponible a la totalidad de la economía; las empresas de tamaño grande perciben aproximadamente ₡ 401 millones, 11.0% del total. En conjunto el 0.7% de empresas grandes y gigantes, que justificadamente se pueden denominar estratégicas o fundamentales, controlaban 59,0% del excedente social. Parece incuestionable que las decisiones de estas empresas determinan profundamente el patrón de distribución personal y funcional del ingreso y los ritmos de inversión y crecimiento de la economía nacional.

Como se aprecia en la Tabla No. 10 la mediana empresa es, según el número de establecimientos, de poca importancia. En este estrato se encuentran 3,350 empresas que en conjunto representan el 1% del total de unidades del sector productivo nacional. Es interesante notar que los sectores con mayor presencia de medianos empresarios, relativo al total sectorial respectivo, son: el beneficiado de café, los ingenios azucareros y la construcción; en todos estos casos, aproximadamente 50% de los empresarios del sector son de tamaño medio.

No obstante, el número absoluto de medianas empresas es mayor que el de empresas grandes y gigantes, en casi 50%; los porcentajes de producción (25%), empleo (20%) y excedente (17.4%) concentrados en sus manos son, aunque no despreciables, significativamente menores, que el de estas. Según los datos, el empresario típico de tamaño medio de la economía salvadoreña tiene una producción anual de ₡ 280,298, genera ocupación para 39 trabajadores y obtiene un excedente de ₡ 189,850. En contraste, la empresa grande típica de toda la economía produce ₡ 424,146,0, ocupa a 123 trabajadores y obtiene un excedente de ₡ 318,506, anualmente; mientras que la empresa gigante típica emplea a 270 trabajadores, produce ₡ 2,131,974 y obtiene, según nuestra definición, un excedente anual de ₡ 1.732.000.0.

Finalmente, para poder tener la imagen completa de la empresa privada salvadoreña, presentamos la Tabla No. 11 con los datos referentes a las empresas de tamaño micro y pequeño. Este estrato agrupa, sin lugar a dudas, las empresas que mayor presencia tienen en la economía nacional y la casi totalidad de sectores; en total, son más de 327 mil unidades pequeñas y de tamaño micro, 98% del llamado sector productivo nacional. En igual forma que impresiona la abrumadora presencia de los pequeños empresarios, también impresiona la raquíta constitución de este sector. A nivel global la producción del típico pequeño empresario no supera los 3,480 colones anuales. Aunque esta cifra está distorsionada por los datos del sector agrícola, la realidad fundamental no cambia a pesar de todos los manejos de datos que se realicen. El pequeño empresario típico del sector manufacturero tiene una producción no mayor a los 19 mil colones, da ocupación a 3 personas y obtiene un excedente, si es que la categoría se aplica, de 13,366 colones. Los pequeños comerciantes salvadoreños operan a niveles igualmente insignificantes y de subsistencia; el pequeño comerciante típico tiene volúmenes de valor agregado inferiores a los 10 mil colones anuales, ocupa a menos de 2 personas y obtiene un excedente de aproximadamente 8 mil colones anuales.

TABLA No. 10
EMPRESAS DE TAMAÑO MEDIANO DE LA ECONOMIA SALVADOREÑA 1978-79

	Empresas		Producción		Empleo		Excedente	
	Número	%	Valor	%	Volumen	%	Valor	%
Manufactura	196	2.0	233,100	17.4	17,218	23.0	151,400	15.1
Comercio	693	1.7	328,712	26.1	12,786	16.3	252,001	24.1
Beneficio de Café	36	49.3	44,329	15.2	2,049	16.1	37,231	15.2
Ingenio Azucarero	6	50.0	8,865	15.3	932	27.0	4,826	12.1
Despulpadoras o								
Trilladoras	36	35.3	18,052	36.9	1,557	45.1	14,900	36.2
Transporte	20	6.6	6,749	15.5	541	14.3	4,295	15.2
Servicios	82	0.8	75,263	31.2	3,564	12.9	55,537	21.9
Construcción	40	52.6	65,296	31.7	4,985	50.9	44,208	27.9
Electricidad	—	—	—	—	—	—	—	—
Café	432	3.86	56,950	8.9	—	—	—	—
Algodón	195	7.8	43,186	14.63	—	—	30,740*	—
Granos Básicos**	2,241	0.82	18,700	5.81	—	—	13,310	—
Ganadería**	2,241	0.82	39,860	11.06	—	—	28,390	—
Total***	3,350	1.01	939,110	34.9	43,632	20.4	636,828	17.4

* Estimados en base a relación Excedente-Valor Agregado de empresas de igual tamaño en resto de sectores.

** En el caso de granos básicos y ganadería, la producción, el empleo y el excedente se le imputa a la totalidad de empresas de tamaño medio del sector agrícola, mientras que para el café y el algodón los datos corresponden a aquellas unidades que en el estrato correspondiente, efectivamente se dedican a la actividad.

*** El total incluye 2,241 empresas del sector agrícola y 1,109 empresas de los restantes sectores.

FUENTE: Ibid.

TABLA No. 11
EMPRESAS DE TAMAÑO MICRO Y PEQUEÑAS DE LA ECONOMÍA SALVADOREÑA 1978-79

	Empresas		Producción		Empleo		Excedente	
	Número	%	Valor	%	Volumen	%	Valor	%
Manufactura	9,576	96.9	180,500	13.5	28,304	37.7	128,000	12.7
Comercio	38,672	97.9	348,462	27.7	53,334	68.2	320,112	30.6
Ingenio Azucarero	1	8.3	82	0.1	62	1.7	—	—
Beneficios Café	—	—	—	—	—	—	—	—
Despulpadoras o Trilladoras	59	57.8	7,033	14.4	486	14.1	5,603	13.6
Transporte	271	89.1	17,108	39.2	1,604	42.5	12,025	42.6
Servicios	10,173	99.1	117,208	48.6	23,011	83.1	87,008	48.3
Construcción	24	31.6	8,036	3.9	1,102	11.2	4,441	2.8
Electricidad	—	—	—	—	—	—	—	—
Café	9,030	89.5	95,210	14.88	—	—	—	—
Algodón	2,074	83.13	78,366	26.52	—	—	64,390*	—
Granos Básicos**	268,230	98.43	226,700	70.27	—	—	186,270*	—
Ganadería**	268,230	98.43	59,570	22.5	—	—	48,880*	—
Total***	327,006	98.3	1,138,300	30.2	107,903	50.4	856,729	23.5

* Estimados en base a relación Excedente-Valor Agregado de empresas de igual tamaño en resto de sectores.

** En el caso de granos básicos y ganadería, la producción, el empleo y el excedente se le imputa a la totalidad de empresas de tamaño micro y pequeñas del sector agrícola, mientras que para el café y el algodón los datos corresponden a aquellas unidades que en el estrato correspondiente, efectivamente se dedican a la actividad.

*** El total incluye 268,230 empresas del sector agrícola y 58,776 empresas de los restantes sectores.

FUENTE: Ibid.

Una visión global de las diferencias y desigualdades existentes entre las empresas del sector productivo salvadoreño puede obtenerse a partir del Coeficiente de Gini que intenta medir el grado de igualdad o desigualdad existente en la distribución de una variable; en nuestro caso, de excedente social. El coeficiente de Gini teóricamente oscila en valor entre 0, para casos de total igualdad, y 1 para situaciones de concentración absoluta.

TABLA No. 12
INDICADORES DE CONCENTRACION EN EL SECTOR
PRODUCTIVO SALVADOREÑO 1978-1979

Sectores	Coeficientes de Gini	% de Excedente Apropriado por	
		1% de Empresas más grandes	50% de Empresas más pequeñas.
Manufactura	0.91	71.95%	3.72%
Comercio	0.70	54.48%	14.20%
Ingenios Azúcar	0.52	23.83% *	10.36%
Beneficio de Café	0.46	3.6% *	15.20%
Despulpe o Trillado Café	0.60	12.86% *	11.78%
Transporte	0.40	11.61%	23.90%
Servicios	0.43	36.76%	27.86%
Construcción	0.64	9.2% *	12.59%
Electricidad	0.65	75.22%	8.97%
Agrícolas:			
Café	0.87	34.88%	1.25%
Algodón	0.70	10.05%	8.41%
Granos básicos	0.60	25.94%	11.78%
Ganadería	0.93	50.83	0.20%

* Porcentaje apropiado para una sola empresa.

La tabla No. 12 presenta los coeficientes de Gini y otros indicadores de la concentración y desigualdad en el sector productivo. El sector agrícola se ha desagregado según las principales actividades: cultivos de café, algodón, granos básicos y ganadería.

En términos generales, los coeficientes parecen transmitir el mismo mensaje: existe un alto grado de concentración económica, un reducido grupo de empresas dominantes y estratégicas controlan la casi totalidad de la actividad económica. En el otro extremo, la inmensa mayoría de las empresas, probablemente, los empresarios salvadoreños tienen niveles de actividad mínimos y con características de subsistencia. En un nivel más detallado es necesario mencionar el elevadísimo nivel de concentración y desigualdad prevalentes en el sector industrial; el Coeficiente de Gini de este sector es de 0.91,

indicando casi absoluta desigualdad. En este sector el 1% de empresas más grandes se apropia del 72% del excedente industrial, mientras que el 50% de empresas más pequeñas obtienen menos de 4%. A pesar de que ha sido tradicional señalar y atacar al sector agrícola como el de mayor concentración y, consecuentemente, en el que se observan las mayores injusticias distributivas nuestra información sugiere que es la manufactura en donde se observan situaciones más críticas.

Dentro del sector agrícola, la actividad ganadera es la más concentrada, el coeficiente de Gini tiene un valor de 0.93; el 1% de empresas más grandes se embolsan casi 51% del excedente ganadero mientras que el 50% de unidades más pequeñas no alcanza a obtener ni siquiera el 1% del excedente.

Las actividades de cultivo de café, algodón e incluso el cultivo de cereales están igualmente concentrados. El Coeficiente de Gini para el café está en el tramo de casi total desigualdad, con un valor de 0.87; el 1% de empresas más grandes se apropia de casi 35% del excedente y el 50% sólo obtiene un 1%. Dentro del sector agrícola, la producción de cereales parece ser la de menos concentración y desigualdad con un índice de 0.60; sin embargo el 1% de empresas más grandes controlan el 26% del excedente y el 50% más pequeño se apropian del 11%.

La actividad del comercio por mayor y menor tiene un índice de desigualdad de 0.70, el 1% de empresas más grandes se apropia del 54% del excedente; el 50% de las más pequeñas se apropia de sólo 14% del total.

En el caso de los beneficios de café, actividad que normalmente se supone fuertemente concentrada, el Coeficiente de Gini es bajo, relativo a la economía salvadoreña; alcanzando un valor de sólo 0.46. Sin embargo es necesario tener en cuenta que se trata de una actividad con sólo 73 empresas en la cual no existen empresas de tamaño micro y pequeñas; aún más importante para entender el bajo coeficiente es el hecho que 37 beneficios de un total de 73, es decir 50%, están clasificados como grandes y gigantes. No es sorprendente entonces el bajo coeficiente y tampoco el hecho de que la empresa más grande se apropia tan sólo de 5.0% del excedente, las 2 más grandes del 9% las 3 del 12.5% y, finalmente las 4 empresas mayores dedicadas al beneficio de café se apropian del 15% del excedente. Aunque parece haber poca desigualdad y no mucha concentración, es necesario no olvidar que se trata, por así decirlo, de la igualdad y buena distribución entre unas pocas gigantes. Iguales comentarios pudieran hacerse para los ingenios de azúcar, donde sólo existen 12 empresas y el Coeficiente de Gini es de 0.52. El ingenio más grande se apropia de 23% del excedente; las 2 mayores 48%; las 3 más grandes 61% y las 4 más grandes 74%.

3. La Propiedad de los Medios Fundamentales de Producción.

La concentración de la actividad económica en manos de unas pocas empresas no constituye necesariamente y en todas las circunstancias un problema social, económico y/o político. En tanto que los medios fundamentales de producción, las empresas estratégicas para el desarrollo nacional, estén socialmente controladas y se comporten según criterios de eficiencia,

equidad y crecimiento nacional, no existen mayores problemas o contradicciones. Este punto es importante tenerlo en mente ya que el desarrollo económico hace casi inevitable el surgimiento de grandes empresas o unidades productivas. De hecho, el fenómeno de las empresas grandes y gigantes puede significar también ganancias y ventajas de carácter económico y social. Una unidad productiva de gran tamaño permite un mejor aprovechamiento de la tecnología y las economías de escalas, lo cual, dependiendo de las políticas de precios puede traducirse en una mayor capacidad para satisfacer las necesidades básicas de la población o en un motor para el crecimiento y desarrollo de la economía nacional. Para que éstos aspectos positivos se materialicen es necesario, sin embargo, que exista la voluntad, la capacidad y los instrumentos adecuados para que la sociedad en conjunto y de manera especial las mayorías populares puedan controlar los medios de producción que les son necesarios para satisfacer las necesidades básicas y lograr el crecimiento y desarrollo sostenidos.

La existencia de estos medios de producción que son determinantes para el comportamiento de la economía salvadoreña, constituyen un serio problema social, económico y político en tanto que están controlados por un reducido grupo de individuos y familias que manejan las 2,271 empresas estratégicas de la economía nacional según criterios e intereses puramente individuales y de lucro.

Al interior de estas empresas se toman decisiones sobre la tecnología, los tamaños de planta a adoptar, las combinaciones de insumos, la ubicación geográfica de la actividad, los volúmenes de producción, las características del producto y las condiciones de oferta. Todas estas decisiones y otras de igual naturaleza se adoptan teniendo como criterio fundamental los intereses, ganancias y conveniencias de sus propietarios, a pesar de que los efectos de dichas decisiones trasciendan a la sociedad en general; determinando los niveles y calidad de vida del pueblo.

Al conjunto de estos grupos de individuos y familias que controlan, hegemonizan y, en última instancia, dirigen las empresas grandes y gigantes de la economía salvadoreña es a quienes justificadamente se puede dominar "la oligarquía" o "grupo dominante". La oligarquía, sin embargo, tal como se verá en las páginas siguientes, es propietaria directa o posee el control de una diversidad de empresas y medios de producción. Las empresas de su propiedad son de todo tipo de tamaño y se encuentran en todos los sectores de la economía nacional.

A continuación presentaremos información que directa e indirectamente apunta a la existencia de un grupo oligárquico propietario de los medios fundamentales de la economía salvadoreña.

Una primera aproximación en la determinación de la propiedad de los medios de producción, se puede obtener a partir de las declaraciones que para efectos de impuesto presentan todos o casi todos los propietarios de capital, incluyendo dentro de esta categoría: efectivo, depósitos, créditos a favor, inventarios, inversiones y valores financieros, bienes inmuebles, mobiliario, equipo y maquinaria y, los llamados, cargos diferidos. Los títulos de propiedad

sobre las 2,271 empresas grandes y gigantes difícilmente pueden estar distribuidos en forma más democrática que la totalidad del capital, según la definición mencionada. Según informaciones oficiales del Ministerio de Hacienda, en 1979 un total de 33,965 personas presentaban declaraciones de Impuesto de Vialidad (Impuesto al Capital); conjuntamente estas personas declararon un capital de ₡ 9,965 millones. Sin embargo, en un extremo estaban 37% de las personas que declaraban un capital per cápita inferior a ₡ 50,000 y que conjuntamente eran propietarios de sólo 4.5% del capital total nacional. Por otra parte, 77% de las personas que declaraban ser propietarias de capital, poseían en promedio menos de ₡ 200,000, de capital y conjuntamente poseían un escaso 17.8% del total de activos. En el extremo superior 5.2% de grandes propietarios individuales o personas jurídicas que funcionan como ficciones encubridoras de los mismos, poseían 56.4% del capital declarado; en manos de estos grandes propietarios se concentraban activos reales y financieros por un valor superior a los ₡ 5.600 millones (Ver Tabla No. 13).

TABLA No. 13
ESTRUCTURA DE PROPIEDAD DEL CAPITAL
EN LA ECONOMIA SALVADOREÑA

Tramos	Propietarios		Capital	
	Número	%	Monto en Millones	%
Menos de ₡ 50,000	12,652	37.2	₡ 451.7	4.53
₡ 50,000 - 100,000	8,420	24.8	595.6	6.0
100,000 - 200,000	5,179	15.2	729.1	7.3
200,000 - 300,000	2,144	6.3	524.8	5.3
300,000 - 400,000	1,155	3.4	402.6	4.0
400,000 - 500,000	862	2.5	384.5	3.8
500,000 - 600,000	574	1.7	314.1	3.1
600,000 - 700,000	438	1.3	283.3	2.8
700,000 - 800,000	308	0.9	230.1	2.3
800,000 - 900,000	264	0.8	223.2	2.2
900,000 - 1,000,000	216	0.6	205.3	2.0
1,000,000 - 5,000,000	1,517	4.5	2,991.1	30.0
5,000,000 - 10,000,000	160	0.5	1,067.2	10.7
Más de ₡ 10,000,000	76	0.2	1,562.5	15.7
Total	33,965	100.0	₡ 9,965.6	100.0

FUENTE: Ministerio de Hacienda, Estadísticas del Impuesto de Vialidad, DGCDC, San Salvador, 1980. Documentos de circulación restringida.

Las cifras presentadas en la Tabla No. 13 incluyen como propietarios de capital y medios de producción, tanto a personas en el sentido común de la palabra, como a personas jurídicas, especialmente Sociedades Anónimas. Desde cierta perspectiva, los datos pudieran rechazarse en tanto que pueden conducir a sobre estimar el verdadero número de grandes propietarios capitalistas, creando el espejismo de menor concentración de poder económico.

Según nuestras estimaciones, aproximadamente 8.8% del total de declarantes del impuesto de vialidad eran sociedades anónimas. Cabe señalar, sin embargo, que la importancia de las sociedades en relación al número de propietarios de capital varía considerablemente según el monto de capital declarado. De los 12,652 propietarios de capital que declararon poseer activos inferiores a los 50,000 colones, 5.3% de ellos eran sociedades anónimas. En contraste, casi 30.0% de los 76 propietarios de capital con activos superiores a 10 millones de colones eran sociedades anónimas. La Tabla No. 14 presenta el total de sociedades declarantes del impuesto de vialidad, clasificadas según monto de capital declarado. En cada caso se establece la importancia de las sociedades con relación al total de propietarios de capital. Es importante destacar que existen 444 sociedades que declaran un capital mayor al millón de colones, las cuales probablemente tienen un tamaño grande o gigante y constituyen las empresas estratégicas de la economía nacional. Salvo algunas excepciones, estas sociedades anónimas son empresas ubicadas en los sectores no agrícolas.

Combinando los criterios de capital, empleo, ingresos brutos y capacidad instaladas, se ha confeccionado la Lista No. 1 que representa una nómina parcial de las empresas grandes y gigantes. Dado, que no está ajustado por disoluciones y quiebras ocurridas en los años posteriores a 1978, el listado contiene cierto margen de error.

TABLA No. 14
SOCIEDADES Y PROPIETARIOS SEGUN CAPITAL DECLARADO
(1979)

CAPITAL	Número de Sociedades	Número de Propietarios	$3 = (1 \div 2)100$
Hasta ₡ 50,000	672	12,652	5.3
₡ 50,000 - ₡ 100,000	468	8,420	5.5
100,000 - 500,000	1,005	9,340	10.7
500,000 - 1,000,000	411	1,800	22.8
1,000,000 - 5,000,000	397	1,517	26.1
5,000,000 - 10,000,000	24	160	15.0
Mas de 10,000,000	23	76	30.2
Total	3,000	33,965	8.8

FUENTE: Ibid.

Siempre en relación a la Tabla No. 14, es importante señalar que en El Salvador existen 1,309 individuos que, a pesar de la subvaloración de activos y la sobrevaloración de pasivo, declaran capital mayor al millón de colones. En el contexto nacional, el poseer un patrimonio de esta magnitud es indicativo de un poder económico muy por encima del que pueda tener el salvadoreño promedio o, incluso la típica familia de clase media. Aún más, dentro de este grupo de individuos con capital mayor al millón de colones, se destaca la existencia de 136 individuos con capital que oscila entre los cinco y diez millones de colones y, todavía más impresionante es el hecho de poder encontrar 53 salvadoreños que declaran un capital superior a los 10 millones de colones.

Al analizar los nombres incluidos en este reducido y poderoso segmento de la población, llama la atención los vínculos familiares —por afinidad o consanguinidad— existente entre la mayor parte de todos ellos. Si se realiza los agrupamientos familiares entre los 1,309 individuos con capital mayor al millón de colones, el panorama de concentración se vuelve todavía más agudo e inaceptable desde una perspectiva socio-económica y política. En su mayor parte, los 1,309 individuos con capital declarado mayor al millón de colones se pueden agrupar en 114 grupos familiares. La riqueza, poder económico y, en general la capacidad de incidir en la vida nacional de éstos grupos se puede percibir fácilmente a través de la información presentada en el Listado No. 2. Este listado presenta los principales grupos familiares que reportan poseer acciones o títulos de propiedad sobre las empresas grandes y gigantes de la economía salvadoreña incluidas en el Listado No. 1. Cabe señalar que los individuos que conforman estos grupos familiares reportan propiedad a través de acciones sobre todo tipo de empresa, no sólo de tamaño grande y gigante. El Listado No. 2 presenta, para cada grupo familiar, la totalidad de empresas no agrícolas en las que tienen algún grado de propiedad y el capital social total correspondiente a estas empresas. En algunos casos el control de la (s) empresa (s) —en el sentido de poseer 50% o más de las acciones— está en manos de un sólo individuo, en otros el control está en manos de un mismo grupo familiar. Sin embargo, con muy pocas excepciones, los 114 grupos familiares incluidos en el Listado No. 2 controlan y dominan 1,716 sociedades anónimas y empresas no agrícolas, cifra que incluye la casi totalidad de empresas grandes y gigantes de la economía nacional.

Si se parte de que la oligarquía está integrada por los grupos familiares incluidos en el listado No. 2 y se define como control el poseer 50% o más de las acciones, se puede concluir que este segmento de la población controla el 57.0% de todas las empresas organizadas bajo las formas de sociedades, lo cual les permite controlar el 84.0% del capital accionario; los segmentos e individuos no pertenecientes a la oligarquía controlan solamente 42.0% de las empresas y 15.0% del capital accionario. (Ver Tabla No. 15).

Como complemento de lo anterior puede señalarse también que el 100% de sociedades con capital superior a los ₡5 millones son controladas por la oligarquía. El mismo grupo controla el 94% de las sociedades con capital entre cuatro y cinco millones, el 93% de las sociedades con capital entre 3 y 4 millones, el 90% de las ubicadas en el tramo de 2 y 3 millones y, finalmente el 84% de las sociedades anónimas con un capital social entre 1 y 2 millones de colo-

TABLA No. 15
SOCIEDADES ANONIMAS CLASIFICADAS POR GRUPOS
FAMILIARES EN CONTROL. 1979

	Número de Sociedades	Sociedades %	Capital Social	Capital %
Familias Oligárquicas	1,716	57.2	₡ 1,872.5	84.5
Familias No-Oligárquicas	1,284	42.8	₡ 343.8	15.5
Total	3,000	100.0	₡ 2,216.3	100.0

FUENTE: Ibid.

TABLA No. 16
SOCIEDADES ANONIMAS CLASIFICADAS SEGUN MONTO
DE CAPITAL SOCIAL Y SEGMENTO DE EMPRESA PRIVADA
EN CONTROL. 1979

	Número de Sociedades			Capital Social		
	Total	Empresa Privada		Total	Empresa Privada	
		Oligár- quica	No Oli- gárquica		Oligár- gárquica	No Oli- gárquica
Menos de ₡ 50,000	672	249	423	₡ 18.9	7.0	11.9
50,000 - 100,000	468	205	263	41.6	18.9	22.7
100,000 - 500,000	1,005	570	435	287.1	173.0	114.1
500,000 - 1,000,000	411	298	113	345.1	250.4	94.7
1,000,000 - 2,000,000	225	189	36	364.7	310.2	54.5
2,000,000 - 3,000,000	105	95	10	275.7	248.1	27.6
3,000,000 - 4,000,000	33	31	2	122.2	114.7	7.5
4,000,000 - 5,000,000	34	32	2	149.3	138.5	10.8
5,000,000 - 10,000,000	24	24	—	173.5	173.5	—
Más de ₡ 10,000,000	23	23	—	437.7	437.7	—
Total	3,000	1,716	1,284	2,216	1,872	343.8

FUENTE: Ibid.

nes. Si los datos anteriores muestran el poder económico que se concentra en las familias definidas en este trabajo como integrantes de la oligarquía, también es necesario presentar algunos datos que evidencian la amplitud de intereses de este segmento de la población. Para este propósito basta, a nuestro juicio, con señalar que aun empresas de tamaño medio y hasta pequeño no se escapan del interés y el control de la oligarquía salvadoreña. Según nuestras fuentes 37.0% de las sociedades anónimas con capital inferior a los cincuenta mil colones son controladas por estos grupos (Ver Tabla No. 16).

En la propiedad de las empresas grandes y gigantes del sector agrícola, la identificación de propietarios y empresas es más difícil de realizar con el mismo enfoque y precisión anterior. Sin embargo, existen informaciones diversas que permiten concluir que las empresas grandes y gigantes del sector, aquellas con una extensión superior a las 100 hectáreas (143 manzanas), están concentradas en un grupo igualmente reducido de la población. Este hecho ha sido señalado y documentado abundantemente por diversos autores; basta probablemente recordar la conclusión de Colíndres después de revisar los Censos Agropecuarios de 1950, 1961 y 1971. "Partiendo de (los Censos) deducimos que existe una fuerte concentración de tierra en un pequeño número de explotaciones y, en consecuencia, de propietarios, en el supuesto de que cada explotación pertenece a una persona diferente. Sin embargo, si una persona o familia tienen más de una explotación, el grado de concentración de la tierra será más fuerte ... Esto lo vamos a demostrar mediante un muestreo que abarca 7 Departamentos (Ahuachapán, Santa Ana, Sonsonate, Chalatenango, La Libertad, San Salvador y Cuscatlán) de los 14 Departamentos del país. El muestreo comprende las (empresas) de 100 hectáreas y más. Los 7 Departamentos en los que se realizó la encuesta representan 715,179 hectáreas o sea el 48.86% de la superficie agrícola del país... De los datos del muestreo, resulta que las personas que poseen 100 hectáreas o más, poseen en promedio más de una explotación y aún hasta 39 explotaciones".¹⁸ Según esta fuente, en los 7 Departamentos encuestados existen 872 propietarios de empresas agrícolas de tamaño grande o gigante, según nuestra clasificación.

4. Comentarios Finales

Las páginas anteriores han presentado en forma más o menos sistemática un conjunto de evidencias respecto a la concentración del ingreso, la riqueza y muy particularmente los medios fundamentales de producción de la economía nacional. La evidencia es, a nuestro juicio abrumadora. Apunta a una profunda y amplia mala organización del sistema económico salvadoreño, con profundos efectos negativos en el plano puramente económico. Estos patrones de concentración son los que han generado, mantenido y convertido en una necesidad la existencia de un pequeño núcleo de altos ingresos, con gran potencial de consumo, y una gran masa de población de ingresos bajos y poca capacidad de consumo. Por ello, la economía salvadoreña no ha podido propiciar un crecimiento sostenido internamente y se han desaprovechado gran parte de los estímulos dinámicos provenientes de la economía internacional, los mercados internacionales de productos tradicionales y el Mercado Común Centroamericano. Siempre en el plano económico, la propiedad extremadamente concentrada de los medios de producción, especialmente de las empresas dominantes en la vida nacional, ha conducido a la toma de decisiones respecto a la asignación de recursos con el único criterio de la conveniencia y rentabilidad de un minúsculo grupo de la población, sin importar las necesidades sociales y el interés nacional.

La concentración del ingreso significa, entre otras cosas, la efectiva marginación de las mayorías populares del mercado de bienes y servicios y, consecuentemente, serias limitaciones al crecimiento y la diversificación de la

economía nacional. Otra consecuencia derivada de la concentración es la falta de eficiencia en el uso de los principales recursos y, en general, del funcionamiento del aparato económico. Según informaciones oficiales y de organismos internacionales, la economía salvadoreña se ha caracterizado por un funcionamiento ineficiente que genera una profunda y crónica subutilización de la fuerza de trabajo, el capital y la tierra. Durante la década del 70 la tasa combinada de desempleo-subempleo alcanzó niveles del 44.7%. Con relación al uso del factor capital, se observaban ineficiencias similares: un alto porcentaje del capital disponible bajo la forma de maquinaria y equipo permanecía subutilizado. La situación del sector industrial es ilustrativa, a mediados de la década del 70, casi 60% de la capacidad productiva de las maquinarias y equipos industriales permanecía sin utilizarse¹⁹.

Otro aspecto de la ineficiencia en el uso del capital, inducida por la concentración, es el relacionado con la utilización de los fondos invertibles y disponibles a la empresa privada. Durante el período 75-79, del total de fondos disponibles para inversión, se mantuvieron ociosos o, aún peor, se atesoró un porcentaje de entre 36 a 67%. La eficiencia de la economía salvadoreña para manejar su recurso más escaso —la tierra— es igualmente negativa y preocupante. Según fuentes oficiales, de un total de tierras de 1.46 millones de hectáreas disponibles a la economía salvadoreña, sólo se cultivaban 795,000 hectáreas. Esto representa un porcentaje de sub-utilización del 48%²⁰

En el plano social, la concentración ha sido causa del desempleo, la insatisfacción de necesidades y la conformación de una sociedad polarizada en la cual, tal como lo señalaron algunos gobiernos anteriores, las presiones de carácter social se hicieron cada día más intensas por el gradual deterioro de las condiciones de vida, de una población que, no obstante, ser y sentirse participe en el proceso de generación de la riqueza y el ingreso, era excluida de los beneficios derivados de los mismos; población que observaba el proceso de crecimiento económico nacional y el sistemático enriquecimiento y concentración de la riqueza por parte de unos pocos grupos familiares de la población.

En tanto que los múltiples llamados y señalamientos sobre las consecuencias de la concentración fueron efectivamente desatendidos durante más de 30 años; aún más, en tanto que todos aquellos que se atrevieron a formular llamamientos fueron silenciados de una u otra manera, y acusados de atentar contra el interés nacional y la esencia de la democracia, la concentración ha conducido a la actual coyuntura política y económica. Tal como se señaló en principio el germen del levantamiento social está en la injusticia, el combustible del conflicto está en el sistema económico global concentrado y excluyente.

Sin restarle importancia a los efectos económicos y sociales inducidos por la concentración, es posible que los efectos más perversos sean los generados en el orden político. La concentración de la riqueza y, de la propiedad de los medios fundamentales de producción significa la acumulación de poder político por parte del segmento oligárquico de la empresa privada y consecuentemente, una capacidad irrestricta de imponer su voluntad y presentar sus intereses como los de toda la nación. El poder político de la empresa priva-

da oligárquica permite a la misma doblegar y someter a sus intereses todo el aparato del estado y, de manera muy especial, el proceso de formulación y administración de política económica. Por otra parte, a lo largo de la historia nacional, el grupo oligárquico de la empresa privada ha sometido a sus intereses a la Fuerza Armada, asignándole la función de mantener las estructuras injustas mediante el ejercicio de una creciente y violentísima represión; a las organizaciones gremiales de la empresa privada e incluso de la pequeña y mediana empresa, las ha transformado en cajas de resonancia de los intereses oligárquicos y puntos de apoyo incondicional para oponerse a cualquier intento de democratización económica y/o política.

En este contexto resulta clara la importancia de las reformas agraria, financiera y del comercio exterior emprendidas a raíz del golpe del 15 de Octubre de 1979 por un sector de la Fuerza Armada que momentáneamente y pasajeramente recuperan su capacidad de análisis y autonomía política respecto al gran capital. Estas reformas —a pesar de su alto contenido contrainsurgente, su pésimo manejo administrativo y, a éstas alturas, su virtual fracaso y desmantelamiento— constituyen uno de los pocos pasos dados en la dirección de acabar con el poder oligárquico y establecer cierto control social sobre los medios fundamentales de producción y distribución. Vistas las reformas de esta manera, se entiende porque la oligarquía salvadoreña, pasados los momentos iniciales de confusión, se movilizó, organizó y arremetió contra las reformas, esforzándose por presentarlas como un ataque contra el conjunto total de la empresa privada y la anulación del espíritu de iniciativa empresarial.

Para nosotros, por otra parte, es claro el significado y la importancia de la concentración económica para la verdadera búsqueda de soluciones a la guerra que desangra al pueblo y quebranta al país. Es necesario encontrar, por una parte, salidas a la guerra que silencien las armas y, por otra parte, convertir las salidas en soluciones acabando con el poder de la oligarquía, poniendo los medios fundamentales de producción bajo el control de la sociedad en pleno. Esta tarea pudiera lograrse a través de medidas como las que se presentan a continuación con forma un tanto esquemática:

- a) Mantenimiento y fortalecimiento de la llamada Fase I de la actual Reforma Agraria.
- b) Mantenimiento y fortalecimiento de las reformas sobre el comercio exterior y el sistema financiero.
- c) Realización de la Fase II de la Reforma Agraria, tal como fué originalmente planteada.
- d) La promulgación e implementación de un instrumento legislativo que impida el control oligárquico de los medios fundamentales de producción (empresas grandes y gigantes) ubicados en los sectores no afectados por las reformas de 1980. Este instrumento legislativo buscaría como complemento la democratización de la tenencia de títulos de propiedad de las empresas estratégicas.
- e) La articulación de una nueva estrategia de desarrollo que, tomando las medidas anteriores como su eje central, diseñe cambios en lo que pu-

dieran llamarse instrumentos secundarios que promuevan la justicia social; entre estos ocupan un lugar importante los instrumentos fiscales y crediticios. En estos campos es necesario acabar con toda una serie de medidas y prácticas ineficientes, que sólo buscan beneficiar al sector oligárquico de la empresa privada.

- f) Finalmente, se debería promulgar un instrumento legislativo que garantice sin discriminación el respeto a la propiedad privada sobre bienes personales y bienes de producción en función social. Este instrumento explicitaría y concretaría el significado de la función social de la propiedad privada, las violaciones, las sanciones, etc.

Son poderosas las fuerzas que se oponen al establecimiento de un régimen de democracia económica y a la implementación de una estrategia de desarrollo que rompa el poder de la oligarquía; son estos sectores los que se aferran a la guerra como única solución de los problemas nacionales y que interesadamente olvidan las verdaderas causas del actual conflicto político.

Para acabar con el actual conflicto en forma permanente y construir bases sólidas para la paz son necesarios cambios en la distribución de la riqueza y el ingreso nacional. Sin embargo, para poder realizar los cambios y sostenerlos frente a los ataques, se necesita un gobierno de amplia base social, el respaldo de las mayorías populares, lo cual, a su vez, tiene como condición necesaria dar ciertos pasos políticos. Como primer paso es necesario acabar con la represión y violación a los derechos humanos; para hacerlo es menester que la Fuerza Armada se someta a una purificación total que aleje de sus filas y enjuicie a los responsables de violaciones a los derechos humanos y de haber entregado la institución a la oligarquía. Como segundo paso es necesario el reconocimiento político de la oposición agrupada en el FMLN-FDR. Tercero es preciso instaurar un verdadero estado de derecho y, finalmente es urgente la búsqueda de un amplio diálogo nacional.

LISTADO No. 1
EMPRESAS GRANDES O GIGANTES DE
LA ECONOMÍA SALVADOREÑA 1979.

SERVICIOS.

- | | |
|---|--|
| — Canal Dos, S.A. | pán, S.A. |
| — Canal Seis, S.A. | — Cuentas, S.A. |
| — Centro Médico Quirúrgico, S.A. | — Distribuidora Eléctrica de Usulután SEM. |
| — Cía. Inmobiliaria Terramar, S.A. | — Eduardo Llach Hill, S.A. |
| — Cines, S.A. | — Estadio Deportivo de El Salvador, S.A. |
| — Cía. de Luz Eléctrica de Sonsonate, S.A. | — Exportadora Liebes, S.A. de C.V. |
| — Clínicas Médicas, S.A. | — Fomento de Inversiones, S.A. de C.V. |
| — Club de Playas Salinitas, S.A. | — Grupo Granjero de Inversiones, S.A. |
| — Compañía Hotelera Salvadoreña, S.A. | — Hotel Ritz Continental, S.A. |
| — Compañía de Luz Eléctrica de Santa Ana S.A. | — Hoteles Sol y Mar, S.A. |
| — Compañía Eléctrica Cucumacayán, S.A. | — Hoteles de Centroamérica, S.A. |
| — Compañía de Alumbrado Eléctrico de San Salvador | — Ingenieros Asociados, S.A. |
| — Compañía de Luz Eléctrica de Ahuacha- | — Inversiones Delfín, S.A. |
| | — Inversiones La Mascota, S.A. |

- Los Azuacanes, S.A. de C.V.
- Navarra, S.A.
- Negoclos Boët, S.A. de C.V.
- Omega, S.A. de C.V.
- Parque Industrial y Comercial Desarrollo, S.A.
- PAVILAR, S.A.
- Radio Televisión Y.S.U., S.A.
- Sustropic de Centro América, S.A.
- Teatros de El Salvador, S.A.
- Teleferico San Jacinto, S.A.
- Valores, S.A. de C.V.
- Asbestos de Centroamérica, S.A.
- Asbestos de El Salvador, S.A.
- Bienes y Servicios, S.A.
- Casas y Terrenos, S.A.
- Compañía de Lotificaciones Salvadoreña, S.A.
- Conexas de Construcción, S.A.
- EATCO Construcciones, S.A.
- El Almendro, S.A.
- Financiera Roble, S.A.
- Guadalupe Inversiones, S.A.
- Industrias Agrícolas Ideal, S.A.
- Industrias Asbestos Cemento, S.A.
- Industrias Metálicas, S.A.
- Inmobiliaria Frenkel Joseph, S.A.
- Inmobiliaria Morazán, S.A.
- Inmobiliaria San José, S.A.
- Inmuebles Viaud, S.A.
- Inversiones SIMCO, S.A.
- Layco, S.A.
- La Providencia Compañía de Urbanizaciones y Edificaciones, S.A.
- La Sultana, S.A.
- Lotificaciones Nuevos Horizontes, S.A.
- Marmoles de Centroamérica, S.A.
- Materiales Saltex, S.A.
- Monserrat, S.A.
- Productos Clapers, S.A.
- San Jorge, S.A.
- Urbanizaciones y Parcelaciones, S.A.
- Urbe Constructora Salvadoreña, S.A.
- Viviendas e Inversiones, S.A.
- Aerolíneas de El Salvador, S.A.
- Servicios Mercantiles, S.A.
- Servicios y Transportes de C.A., S.A.
- TACA International Airlines, S.A.
- Beneficiadora Exportadora Liebes, S.A.
- Borgonovo Pohl, S.A.
- Cajas y Bolsas, S.A.
- Compañía Azucarera Salvadoreña, S.A.
- Centroamerica Textil, S.A. de C.V.
- Cemento de El Salvador, S.A.
- Cemento Maya, S.A. de C.V.
- Cia, Agrícola e Industrial Los Lagartos, S.A.
- Cia. Agrícola e Industrial, S.A.
- Cigarrería Morazán, S.A.
- Corcho y Latas, S.A.
- Corporación Bonima, S.A.
- Corporación Industrial Centroamericana, S.A.
- Cueros Artificiales, S.A.
- Daglio y Cia, S.A.
- David, S.A.
- Delicia, S.A.
- Destilería La Migueleña, S.A.
- Destilería Salvadoreña, S.A.
- Editora Salvadoreña de Periódicos, Revistas y Publicidad
- El Casteño
- El Dorado, S.A. de C.V.
- Embotelladora Salvadoreña, S.A.
- Empresas Adoc, S.A.
- El Ranchero, S.A.
- Fabrica Superior de C.A., S.A.
- Fabrica Molinera Salvadoreña, S.A.
- Fábricas Oliva, S.A.
- Facalca Hiltex, S.A. de C.V.
- Fertilizantes de Centroamérica, S.A.
- Fibras Textiles, S.A. de C.V.
- Frigoríficos Nacionales, S.A.
- Fundación Técnica, S.A.
- Grasas Aceites y Derivados, S.A.
- Hilandería Salvadoreña, S.A.
- Hilaturas de Centro América, S.A.
- Harina del Mar, S.A.
- Impresora La Unión, S.A.
- Industrias Capri, S.A.
- Industrias Consolidadas, S.A.
- Industria de Hilos, S.A.
- Industria de Productos Eléctricos de C.A., S.A.
- Industrias Electrodomésticas de C.A. S.A.
- Industrias Metálicas, Claper, S.A. de C.V.
- Industrias Sigma, S.A.
- Industrias Simán Hermanos, S.A.
- Industrias Sintéticas de Centroamérica, S.A.
- Industrias Textiles, S.A.
- Industrias Unidas, S.A.
- Industrias Unisola, S.A.
- Ingenio El Angel, S.A.

MANUFACTURA

- Abonos Orgánicos, S.A.
- Acero, S.A.
- Alcoa de Centroamérica, S.A.
- Almacénadora Azucarera, S.A.
- Alimentos de Animales, S.A.
- Alvarez El Molino, S.A.
- Armando Araujo, S.A.

- Implementos Agrícolas Centroamericanos, S.A.
- Impresos de El Salvador, S.A.
- International Harvester de C.A. S.A.
- Kimberly Clark de Centro América, S.A.
- Kismet, S.A. de C.V.
- La Constanca, S.A.
- La Fabril de Aceites, S.A.
- La Favorita, S.A.
- Laminadora Metálica, C.A., S.A.
- Manufacturas Metálicas, S.A.
- Mataderos de El Salvador, S.A.
- Molinos de El Salvador, S.A.
- Moore Bussiness Forms de Centro América, S.A.
- Oxígeno y Gases de El Salvador, S.A.
- Papelera Hispanoamericana, S.A.
- Pestes, S.A.
- Phelps Dodge Cooper Products, de C.A. S.A.
- Pinsal, S.A.
- Plásticos y Metales, S.A.
- Plásticos y Novedades, S.A. de C.V.
- Productos Alimenticios, S.A.
- Productos de Café, S.A.

AGROPECUARIO

- Agave, S.A.
- Agrinsa, Agro-Industrias Homberger, S.A.
- Agrícola del Litoral, S.A.
- Agrícola El Sunza, S.A.
- Agrícola El Tránsito, S.A.
- Agrícola Industrial Salvadoreña, S.A.
- Atarraya, S.A.
- (Incubaciones) AVINSA, S.A.
- Cia. Agrícola Ganadera Industrial, S.A.
- Cia. Timáfaya, S.A.
- Distribuidora Marina, S.A.
- El Granjero, S.A.
- Empresas Agrupadas Solhernan, S.A.
- El Recreo, S.A.
- El Triunfo, S.A.
- Florencia, S.A.
- Guirola Kraig, S.A.
- Industrias Agrícolas San Francisco, S.A.
- Industrias Agrícola Venecia y Prusia, S.A.
- Inmobiliaria Comercial Agrícola Industrial, S.A.
- Industrias López, S.A.
- Ingenio Ahuachapán, S.A.
- La Cabaña, S.A.
- La Carrera, S.A.
- Mariscos de El Salvador, S.A.
- Parcelaciones Rurales de Desarrollo, S.A.
- Pesquera del Pacífico, S.A.
- Pesqueros del Triunfo, S.A.

- Pezca, S.A.
- Pesquería Vidaurre, S.A.
- Productos Alimenticios Sello de Oro, S.A.
- Proveedora de Granjas, S.A.
- Vilanova Arbenz, S.A.
- Productos Nacionales, S.A.
- Productos Quality de C.A., S.A.
- Proquimia, S.A.
- Rayones de El Salvador, S.A.
- Refinería Petrolera Acajutla, S.A.
- Refinería Salvadoreña de Azúcar, S.A.
- Resinas Industriales, S.A. (inactiva)
- Safie Hermanos, S.A.
- Sherwin Williams de Centro América, S.A.
- Siderurgica Centroamericana del Pacífico, S.A.
- Solaire, S.A.
- Tejidos Industriales, S.A.
- Textiles San Jorge, S.A.
- Textiles San Andres, S.A.
- Textufil, S.A.
- Vidrios de Centroamérica, S.A.
- Yolanda Desiree, S.A.

COMERCIO

- Acciones Industriales, S.A.
- Agencias Electrónicas, S.A.
- Agrícola El Triunfo, S.A.
- Alfaro Hermanos, S.A.
- Almacenes Adoc, S.A.
- Almacén Caribe, S.A.
- Almacenadora Centroamericana, S.A.
- Almacenes Simán, S.A.
- Almacenes Sagrera, S.A.
- Almacenes Vidri, S.A.
- Arrendamientos Industriales, S.A.
- Automercados de Centroamérica, S.A.
- Automotores Salvadoreños, S.A.
- Automotriz Sabater, S.A.
- Auto Palacé, S.A.
- Bayer Quimica Unida, S.A.
- Bienes y Raíces de El Salvador, S.A.
- Bienes y Valores, S.A.
- Bonos y Acciones, S.A.
- Cafeco, S.A.
- Caribe Motor Company Limited, S.A.
- Central de Acciones, S.A. de C.V.
- Central Ferretera, S.A.
- Cia. de Inversiones Gloria Elena Wright de Avila, S.A.
- Cia. de Inversiones Inmobiliarias, S.A.
- Cia. de Inversiones, S.A.
- Cia. General Regatado, S.A.
- Cia. de Valores e Inversiones, S.A.
- Cia. Importadora de Maquinaria, S.A. (CIDEMA)
- Cia. Salvadoreña de Inversiones, S.A.

- Cía. Salvadoreña de Melazas, S.A.
- Comercial Palomo, S.A.
- Comercial Rally, S.A. (en liquidación)
- Comercios Unidos, S.A.
- Compañía de Fomento de Inversiones, S.A.
- Compañía de Inversiones Saba, S.A.
- Compañía Distribuidora, S.A.
- Compañía Financiera Comercial, S.A.
- Compañía General de Equipos, S.A.
- Compañía Técnico Industrial, S.A.
- Corporación Desarrollo, S.A.
- Comercial Keilhauer, S.A.
- Corporación Agroindustrial Centroamericana, S.A.
- Empresas Palomo, S.A.
- El Fénix, S.A. de C.V.
- Europa, S.A.
- Distribuidora Comercial Araujo, S.A.
- Distribuidora de Automoviles, S.A.
- Ferrería Costte
- Finapesa, S.A.
- Finanzas e Inversiones, S.A.
- Fomento Agrícola, S.A.
- Fomento Industrial y Comercial, S.A. de C.V.
- Fondo Centroamericano de Inversiones, S.A.
- Freund de El Salvador, S.A.
- General de Inversiones, S.A.
- Goltree Liebes, S.A. de C.V.
- Henríquez, S.A.
- Induco, S.A. de C.V.
- Industrias Mike Mike, S.A.
- Inmobiliaria Hasbún, S.A.
- Inversiones Amatépec, S.A.
- Inversiones Bolengo, S.A.
- Inversiones en El Salvador, S.A.
- Inversiones Diversas, S.A.
- Inversiones Generales, S.A.
- Inversiones Gramont, S.A.
- Inversiones Industriales y Mercantiles, S.A.
- Inversiones Ilopango, S.A.
- Inversiones Irlanda, S.A.
- Inversiones Jorge Pacífico Hasbún e Hijos, S.A.
- Inversiones Markay, S.A.
- Inversiones y Participaciones, S.A.
- Max Freund Sucesores, S.A.
- Mercados, S.A.
- Negocios Viaud, S.A.
- Nogal, S.A.
- Phillips de El Salvador
- Prieto, S.A.
- Promociones e Inversiones, S.A.
- Rait, S.A.
- Representaciones Frankel, S.A.
- Salvador Machinery Company, S.A.
- Talleres Didea, S.A.
- Titulos e Inmuebles, S.A.
- Unidos, S.A.
- Valores Unidos, S.A.
- Inversiones Roble, S.A.
- Inversiones Salvadoreñas, S.A.
- Inversiones San Luis, S.A. de C.V.
- Inversiones Unidas, S.A.
- Inverco, S.A.
- La Aurora, S.A.
- Mathies y Cia, S.A.
- Mercaderías, S.A.
- Moore Comercial, S.A.
- Nieto, S.A.
- Omnimotores, S.A.
- Poma Hermanos, S.A. de C.V.
- Promociones e Inversiones Industriales, S.A.
- Quiñónez Hermanos, S.A.
- Radio Eléctrica, S.A.
- Raúl Avila Inversiones, S.A.
- Repuesto Didea, S.A.
- Salmar, S.A.
- San Luis, S.A.
- Saquiro, S.A. de C.V.
- Titulos Bienes y Valores, S.A.
- Talcualuya, S.A.
- Valgres e Inmuebles, S.A.
- Vidri, S.A.

LISTADO No. 2
Grupos familiares que probablemente
integran el sector oligárquico de la empresa
privada, número de empresas en las que
poseen inversiones y capital social
de las empresas

Grupo familiar	Empresas en las que posee inversiones		Grupo familiar	Empresas en las que posee inversiones	
	No.	Capital Social		No.	Capital Social
García Prieto	46	73,000,000.00	Wright	61	83,475,290.00
De Sola	69	145,000,000.00	Homburguer	21	14,215,000.00
Daglio	21	48,500,000.00	Baum	19	43,958,000.00
Guirola	52	122,542,000.00	Palomo	29	73,481,800.00
Dueñas	44	80,141,000.00	Schildknecht	15	9,035,000.00
Alvarez	95	167,271,000.00	McEntee	19	58,051,800.00
Schwartz	19	47,451,000.00	Sol Millet	26	89,550,400.00
Am Thor Daglio	9	49,225,000.00	Noltenius Velásquez	36	20,204,500.00
Cohen Henríquez	23	42,680,000.00	Sol (Hernández)	6	10,250,000.00
Borgonovo	16	19,894,000.00	Keilhauer	9	24,284,400.00
Alfaro Castillo	22	37,901,000.00	Orellana	14	28,400,000.00
Quiñónez	45	90,140,000.00	Avila Meardi	5	10,000,000.00
Sol Meza	11	22,033,000.00	Araujo Eserky	14	13,259,147.43
Meza Hill	12	24,036,000.00	Dutriz	11	4,260,000.00
Henríquez	12	24,036,000.00	Freund	47	227,311,930.17
Papini	3	6,000,000.00	Frenkel	21	29,350,000.00
Llach-Schönemberg	6	12,000,000.00	Guerrero	23	16,582,900.00
Alfaro Morán	15	14,275,000.00	Gadala María		
Alfaro Durán	12	2,467,000.00	(Batarse)	21	7,884,000.00
Baldochi-Dueñas	22	72,691,000.00	Hasbún Handal	6	11,551,800.00
Cristiani-Burkard	8	6,040,000.00	Membreño Baires	8	1,276,250.00
Borja-Nathan	33	33,348,000.00	Munguía Payes	5	2,868,000.00
Meza Ayau	104	238,961,160.00	Molins Rubio	5	4,380,000.00
Liebes	41	101,877,800.00	Nieto Costa		
Salaverría	85	161,732,600.00	(Pérez Viaud)	12	6,662,400.00
Jorge Mena Ariz	24	26,378,000.00	Ortiz López (Pineda		
Scmidt	21	22,955,000.00	de Ortiz)	7	1,415,000.00
Regalado	135	440,184,600.00	Pascual Portet		
González Guerrero	49	118,579,800.00	(Merlos)	6	2,240,000.00
Ortiz Mancía	33	94,060,000.00	Poma	18	35,380,000.00
Avilés	6	12,000,000.00	Cuellar	5	3,481,000.00
Beliámelis	5	10,001,500.00	Rivas Gallont	17	16,596,800.00
López Harrison	10	20,000,000.00	Bloch	4	2,110,000.00
Cartagena	4	8,000,000.00	Bahía	2	1,500,000.00
Dalton	2	4,000,000.00	Miguel	9	6,925,000.00
Escalón Núñez	4	8,000,000.00	Safie	13	24,075,000.00
Soler	18	36,054,000.00	Sagrera	13	21,919,800.00
Nottebbon	8	16,002,000.00	Saca	5	3,840,000.00
Kriete	9	18,003,000.00	Silhy	17	8,654,000.00
Duke	4	8,001,000.00	Simán	52	135,230,800.00
Palomo Sol	19	12,100,000.00	Vairo Riccio	8	5,450,000.00
Pacas Trujillo	6	15,071,800.00	Yarhi	23	42,100,400.00
Avila Magaña	2	2,561,000.00	Zamora Babich	4	1,653,600.00
Aguilar Bustamante	4	5,060,000.00	Sarti	5	52,610,000.00
Battle	6	8,135,000.00	Zabhatt Katan	4	3,060,000.00
Bollat Infantossi	3	1,620,000.00			

Grupo familiar	Empresas en las que posee inversiones		Grupo familiar	Empresas en las que posee inversiones	
	No.	Capital Social		No.	Capital Social
Zelaya Castro (Pineda Zamora)	25	18,345,000.00	Stubig	12	6,611,000.00
Bonilla	9	7,545,000.00	Alfaro Morán	11	2,067,500.00
Tinoco Guirola	3	2,100,000.00	Boet Rodríguez R.	11	6,440,000.00
Von Hondeshausen	7	25,975,000.00	Giammattei	6	6,725,000.00
Vilanova Castro	7	18,380,000.00	Duke López	3	5,143,000.00
Martínez Martínez	9	14,010,000.00	Lima	3	3,100,000.00
Barahona Munguía	4	6,550,000.00	Lassaly	4	19,520,000.00
Bustamante	8	27,350,000.00	Magaña	4	3,436,000.00
Suwillaga Zaldivar	10	23,817,200.00	Schonemberg	3	4,300,000.00
Vidri Miró	5	1,084,150.00	Alfaro Vilanova	6	5,190,000.00
Funes	11	5,900,000.00	Hill (Argüello, Llach)	86	213,840,400.00
Meléndez	3	3,700,000.00	Jaspersen	29	40,430,000.00
Panamá	4	1,495,000.00	Funes Hartman	10	24,650,000.00
Novoa	10	33,731,800.00	Alfaro	23	26,035,000.00
			Gutfreund	27	70,796,800.00

CITAS

- 1 "15 de Octubre-28 de Marzo: Balance y Perspectiva". ECA, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador; Mayo-Junio 1982, pg. 330.
- 2 Italo López Vallecillos. "El proceso militar-reformista en El Salvador (marzo 1980-marzo 1982) ECA, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador; Mayo-Junio 1982, pg. 369.
- 3 Ministerio de Planificación. "Lineamientos Básicos de la Nueva Política Económica", Tercer Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 1973-77 (Primer Borrador para discusión interna), San Salvador, Mayo 1972; pgs. 5-6.
- 4 Secretaría de Integración Económica Centroamericana. **El Desarrollo Integrado de Centro América en la Presente Década**. Buenos Aires, 1973. Tomo 7, pgs. 100-101.
- 5 Ministerio de Planificación, op. cit., pg. 6.
- 6 Henry Wallich y John Adler. "Public Finance in a Developing Country: El Salvador" Cambridge, Harvard University Press. 1951; pg. 26.
- 7 La subestimación surge por dos razones: los ingresos de las sociedades anónimas y otras personas jurídicas no se le imputan a sus propietarios; esto reduce los niveles de ingreso que se reportan para las familias de los estratos más altos. En segundo lugar, se imputan los ingresos no monetarios derivados del auto-consumo, lo cual sobreestima el ingreso de los estratos bajos y medios.
- 8 Opiniones del Dr. Daniel Weisscarver en, Ministerio de Planificación, "Estimación de la Tasa de Retorno al Capital en El Salvador", San Salvador, 1976 (DT/1962).
- 9 Ibid.
- 10 CUDI. "La Economía Salvadoreña 1981-82"; San Salvador 1982, pg. 97-107.
- 11 Ibid.
- 12 Ver: National Bureau of Economic Research Business Concentration and Price Policy. Princeton, Princeton University Press, 1965.
- 13 El excedente Bruto se define como la diferencia entre valor agregado y sueldos y salarios. Si a esta variable se le resta la depreciación, se obtiene el excedente neto; si a éste se le restan los gastos generales (intereses, alquileres, impuestos, etc.) se obtiene la ganancia.
- 14 National Bureau of Economic Research, op. cit., pgs. 57-101.
- 15 A. Montoya. "Estudio Comparativo de la Pequeña y la Gran Empresa Manufacturera", Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, Boletín de Ciencias Económicas y Sociales, Documento de Trabajo, 14/6/82 - 001.

- 16 Ver: La Prensa Gráfica del 9 de Febrero de 1984, pg. 39.
- 17 E. Dubón. "La Concentración de la Actividad Económica en la Agro-Industria del Café", Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, Boletín de Ciencias Económicas y Sociales, Documento de Trabajo, 24/8/82 - 008.
- A. Alvarado. "Diagnóstico de la Agro-Industria Azucarera" Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, Boletín de Ciencias Económicas y Sociales, Documento de Trabajo, 21/7/82 - 006.
- W. Pleitez, C. Briones y G. García. "Concentración de la Actividad Económica en el Sector Construcción", Boletín de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, Documento de Trabajo, 30/6/82 - 003.
- F. Lazo. "Situación del Sector Electricidad", Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, Boletín de Ciencias Económicas y Sociales, Documento de Trabajo, 18/11/82 - 015.
- 18 E. Colindres. **Fundamentos Económicos de la Burguesía Salvadoreña**, San Salvador: UCA/EDITORES 1977, pg. 51-52.
- 19 Instituto de Investigaciones Económicas. "Evaluación Económica de las Reformas", ECA, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador, Mayo-Junio 1982, pgs. 509-10.
- 20 Ibid.