

Microempresa y Comercio de la Calle: ¿ Alternativas económicas para El Salvador del siglo XXI? I PARTE

Premisas indispensables.

No debemos abordar el fenómeno económico si no entendemos el fenómeno cultural de una sociedad. Nada se construye fuera de las identidades o conformaciones culturales, de hecho, la respuesta a la organización social, familiar, económica, política, religiosa y otras tantas, deriva de la cultura, en tal sentido, presentamos algunas reflexiones rápidas sobre este punto.

Vivir el presente: la cultura salvadoreña de paso

En 1996¹ presenté algunas reflexiones sobre el impacto social, económico y cultural que el período Colonial ha dejado en esta sociedad, ahora, todo parece indicar que nada ha cambiado y que la cultura de dominio del **Señor** sobre el **Siervo** continúa siendo la forma de relación sociocultural predominante y que la inseguridad en sí mismo, como una de sus características fundamentales, se fortalece con más recurrencia. En términos generales, el individuo se muestra inseguro de tomar decisiones de trascendencia para su vida, prefiere que otro las tome por él debido a su temor al riesgo, entiende que si él hace lo que no debe hacer, es porque otro hará lo que él verdaderamente quiere hacer, pero que el fracaso o triunfo del otro, lo exime de toda responsabilidad. Precisamente en esta falta de responsabilidad consiste su “disociación de pensamiento”², es decir, suponer que otra persona debe asumir las responsabilidades que él mismo debería asumir. Paralelamente, en el lenguaje cotidiano se revelan conductas de supeditación y subordinación tales como: “me regala una gaseosa”, “me regala una tortilla”, aunque claro, todo queda en el imaginario del regalo porque todo se paga. De igual manera, en el lenguaje cotidiano y común se manifiesta la constante ansiedad por el poder que le ha sido negado durante su historia: “me apaga el celular”, “se me sienta allá”, “hágame una fila”, “ya me lo atienden”, en fin, la contradicción entre el poder y la subordinación heredados del período Colonial deriva esencialmente en dos conductas muy propias de la cultura de la subordinación, esto es: el miedo y la inseguridad, por ello, en consecuencia,

¹ Ticas, Pedro, Discutir la cultura nacional, Ed. UTEC, El Salvador, 1996. Pág. 26

² Tovar de, Rosario/ Mauricio, Conducta y racionalidad social, El Salvador, 2002

la desconfianza, deslealtad, agresividad, la intromisión en la vida particular de otra persona, la prohibición de vida conyugal en la misma institución, la intolerancia y otras tantas, son ejemplos claros de sistemas hacendarios propios del proceso de Formación Social Salvadoreño. Aunado a esto, el déficit alimenticio contribuye al desinterés por el futuro. La deficiente herencia alimenticia que el período Colonial impuso en todos los sectores dejó una conducta y cultura de bajas proporciones en el comportamiento social y alimenticio en la población, por ello, lo que diaria e independientemente del poder adquisitivo consume cada salvadoreño y que considera alimento completo, puede resumirse de la siguiente manera: Desayuno: frijoles, huevo, plátanos, crema, pan, café; Almuerzo: sopa de frijoles, pollo, ensalada, tortillas, arroz; Cena: frijoles, huevo, queso y muy eventualmente, otro tipo de alimento, incluso los mismo comedores tales como Biguest, Donuts y similares ofrecen los mismos alimentos diariamente. De igual manera, mientras las pupusas, chilate, pasteles y otros tantos continúen sustituyendo a los verdaderos alimentos, las familias presentarán un problema crónico de desnutrición, deficiencia educativa y demás derivaciones.

Así pues, no es difícil comprender por qué la sociedad vive el presente y compra fácilmente casi cualquier símbolo o modelo económico o educativo. Resulta que culturalmente, la sociedad prefiere no asumir las responsabilidades socioeconómicas y académicas (conocimiento) que el futuro demanda. Predomina la ley del menor esfuerzo, del menor compromiso, quizás por ello, en este país, continúan desfilando consultores y conferencistas que entre otras cosas no constituyen el problema, sino más bien, los 25 años que El Salvador lleva capacitándose y que muy poco se traducen en la transformación de la realidad nacional. Precisamente, eso que sucede con respecto al saber y el conocimiento, se reproduce análogamente en casi todos los ámbitos de la vida nacional.

En definitiva, en términos generales, la sociedad adopta una cultura de apatía y poca importancia por su devenir, el país es un espacio temporal mientras emigran a Estados Unidos, viven y se identifican con el momento porque su sentido histórico responde al momento coyuntural, la eventualidad, la circunstancialidad, en tal condición, aparentemente, el proyecto de Nación luce muy distante del ejercicio conjunto de construir una sociedad con visión de futuro en el presente siglo, sobre todo a partir del reordenamiento económico mundial. En el marco de una cultura nacional

predominantemente orientada por patrones provincianos, cerrada y localista, la inserción de El Salvador en la economía mundial contiene en sí mismo algunas dificultades, en tal sentido, el diseño económico nacional debe organizarse con sus particularidades históricas, culturales y económicas.

El comercio de la calle

La economía mundial se reorganiza paulatinamente. Se trata de nuevos modelos económicos pensados para la regionalización de formas productivas, comerciales y financieras que por supuesto obliga a la inserción de todos los países sin importar su condición histórica y tecnológica. Contrariamente al modelo económico de la segunda posguerra mundial, en la actualidad no debe quedar ningún país sin participar, esto significa que países como El Salvador en donde su producción económica apenas alcanza niveles domésticos, su función en la economía mundial estará destinada a las mercancías producidas por la mediana empresa Asiática, Europea y Estadounidense.

En tal contexto, economías locales y pequeñas como la nacional, dependen básicamente de dos alternativas: **1ª. mayor grado de dependencia económica de Estados Unidos y sus subsecuentes derivaciones y 2ª. mayor nivel de centralización de capital, contrariamente a la práctica económica salvadoreña de concentración de capital.** En el primer caso, se trata de una disputa comercial entre los grandes productores salvadoreños y los medianos productores estadounidenses, naturalmente que la competencia es desigual debido a la calidad, volumen y capacidad productiva que tienen los medianos productores estadounidenses sobre los nacionales, condición que pone nuevamente en evidencia las mismas estructuras arcaicas del capital individual tradicional, ahora destinado a desaparecer como forma productiva. En el segundo caso, parece ser que una de las pocas soluciones para los grandes productores nacionales deberá orientarse a la expansión del comercio simple, es decir, oferta y demanda sobre la cuál conviene recordar que dicho comercio no se realiza fortuitamente. La oferta y la demanda presuponen la transformación del valor en valor comercial y cuando se desarrollan sobre una base capitalista, presuponen relaciones mucho más complejas que las simples operaciones de compra y venta de las mercancías, en definitiva, aquí no se trata de la transformación puramente formal del valor de las mercancías en precio, o sea de un simple cambio de forma; se trata de determinadas divergencias cuantitativas de los precios comerciales con respecto a los valores comerciales y con respecto a los

verdaderos precios de producción. Por otra parte, en las simples operaciones de compra y venta, el enfrentamiento entre comerciantes resulta como la última expresión de la confrontación entre los productores de esas mercancías. Se trata, por tanto, de vender las mercancías por sus precios, precios que de antemano arrojan la ganancia media, es decir, el valor real de sus precios de producción³.

El caso de las PYME

Con el fortalecimiento de las PYME (pequeñas y medianas empresas), en las áreas de comercio y producción, ahora surgen temas de mucho interés que anteriormente estuvieron negados a estos grupos. Evidentemente este modelo de pequeñas economías es una respuesta técnica a las necesidades de subsistencia de la población. Se trata de crear medios de trabajo de fácil acceso que permitan mayor rapidez en la circulación del dinero y de trabajo sin previo requisito de cualificación. En efecto, las PYME generan ciertas posibilidades de ingreso económico sobre todo en sectores populares destinados al consumo de mercancías de rápida circulación en el mercado. De acuerdo a la CEPAL, en Centroamérica deben generarse y apoyarse este tipo de empresas por cuatro razones: 1) generación de empleo intensivo, pero con bajo nivel de productividad, 2) distribución del ingreso mediante el crecimiento del empleo, 3) innovación tecnológica y flexibilidad en su estructura productiva y 4) democracia que disemina la propiedad privada⁴. Efectivamente, las condiciones anteriores facilitan que el ingreso se distribuya en mayor número de trabajadores modificando (en su forma) la relación capital-trabajo, sin embargo, esta relación modificada únicamente en su forma, no mejora el poder adquisitivo de la población y por tanto, la acumulación de dinero que les permita disponer para los gastos de inversión o de consumo.

Por su parte, la otra realidad esta conformada por la **MICROEMPRESA**. Sin duda la conformación de estas pequeñas unidades económicas adquieren matices muy propios de una economía doméstica-familiar que entre otras cosas, constituyen la actividad económica más importante de la economía nacional :

³ Ticas, Pedro, Los Tratados de Libre Comercio, Co-Latino, El salvador, mayo 2003

⁴ CEPAL, reunión expertos sobre vínculo entre la PYME en C.A. y el sector exportador, México, 1998

Parque Empresarial año 2002⁵

Tipo	Establecimientos	Empleo
Micro	461, 642	602, 384
Pequeña	10, 541	308, 619
Mediana	1, 402	21, 850
Grande	941	18, 352

Composición del parque empresarial año 2003⁶

Tipo	Establecimientos Registrados	Personas Ocupadas
Micro	141, 887	602, 384
Pequeña	10, 541	308, 619
Mediana	1, 402	21, 850
Grande	941	118, 352

No debe extrañar que la cantidad de Establecimientos Registrados representan menos del 50% del total existente. Ciertamente, las condiciones de generación de empleo tanto en el área productiva o de comercio del servicio público y privado se han reducido drásticamente. Para el año 2002 el “59% de los trabajadores urbanos se encontraban en estado de informalidad y que el 69% de población ocupada del país desarrollaba sus actividades en la llamada economía informal”⁷.

Parece que los signos de reordenamiento económico mundial son claros. La Globalización y Regionalización de las economías impuestas por los países tecnologizados, establece con mucha precisión las formas de inserción de todos los países, no importa si se trata de economías domésticas nacionales, el nuevo orden impone la participación en cualquiera de las etapas del capital. En el marco de esta lógica internacional, para algunos países centroamericanos y particularmente para El Salvador sólo queda el camino del crecimiento de la MICROEMPRESA como Proyecto de Nación

⁵ FUNDE, Elaboración propia en base a la EE A 2002. DIGESTYC y el modulo de Microempresa de la EHPM

⁶ López, Hugo, Competitividad sistémica en América Central, Friedrich Ebert Stiftung, Nicaragua, 2004, Pág. 183

⁷ Íbidem.

para este siglo. La cultura nacional adquiere características muy particulares orientadas al hermetismo, la volatilidad, la sincronidad histórica de la conducta Colonial, las exacerbaciones coyunturales, la volatilidad y otras tantas que indican condiciones favorables para el desarrollo de micro economías familiares o individuales. Con seguridad, el Estado ya no podrá sostener los gastos que la Administración Pública le demanda, estos gastos y la misma estructura política, económica y administrativa ha sido agotada en la inversión de modelos socioeconómicos ímbricos que sin duda, ya fueron superados.

Microempresa y Comercio de la Calle:

¿Alternativas económicas para El Salvador del siglo XXI ?

II. Parte

En la Primera Parte de este artículo que este periódico me hizo favor de publicar recientemente, señalé algunos aspectos culturales que me parecen importantes para comprender la conducta organizativa económica de la población salvadoreña, particularmente de las pequeñas unidades expresadas de manera familiar e individual. Ciertamente, la práctica de la actividad económica micro no es nueva. Veinticinco años de experiencia y constituir la principal fuente para la ocupación laboral (602,384⁸) fundamentan su condición de sector predominante en la dinámica comercial nacional, en tal sentido, resulta imperativo definir una Política Pública dirigida a pensar la **Microempresa como Proyecto de Nación** para este siglo.

Desde luego que pensar la **MICROEMPRESA** como Proyecto de Nación significa conceder y diseñar el marco sociocultural y jurídico que dichas formas económicas deben poseer. La microempresa adquiere ciertas características propias. En el caso salvadoreño, están orientadas hacia el comercio rápido y la baja producción o elaboración de productos de uso doméstico, semi-industrial (agricultura y talleres) y en otras áreas que no requieren mayor determinio económico. Pese a la importancia que dichas unidades económicas representan, uno, o quizás el más importante de sus problemas es de **ORDEN JURÍDICO**. Quienes se incorporan laboralmente en la llamada “economía informal mercantil” carecen de marco jurídico que les respalde y reconozca una participación significativa en todo el proceso capitalista, de hecho, el modelo capitalista imperante desvía el principal problema del comercio de la calle hacia la lucha por el espacio físico. En el fondo, la decisión política de no reconocer su condición formal en el modelo económico

⁸ FUNDE, Elaboración propia en base a la EE A 2002, DIGESTYC y el modulo de Microempresa de la EHPM

se deriva de no aceptar los derechos que el comercio de la calle debe poseer, dicho de otra manera, no se reconoce el sentido institucional de estos comerciantes a partir de su legalidad jurídica y su participación en la vida económica. Dichas premisas expuestas, nos conducen a suponer que **en los próximos años, el modelo económico comercial de la calle será orientado hacia la ocupación de espacios en las localidades municipales**, esto se debe a la fuerte carga económica, la equivocada distribución y uso del espacio y la sobreacumulación de mercancías originada por la concentración del mercado que el Estado salvadoreño ha permitido durante más de 25 años. La necesidad de comenzar a desconcentrar y descapitalizar dicha actividad comercial parece imperativa; pero este es un tema del que nos ocuparemos con más detalle en otro trabajo.

Por otra parte, sin lugar a dudas, en el caso centroamericano, la similitud entre estas pequeñas economías nacionales así como sus coincidencias históricas, les obligan a implementar modelos similares de desarrollo comercial. Pero las asimetrías con el resto de países latinoamericanos les coloca en gran desventaja en el marco de la globalización económica, cultural y educativa, sobre todo con relación a los volúmenes de capital que se invierten en esas economías. Por ejemplo, hasta iniciado el siglo XXI en América Latina figuraban 200 empresas exportadoras como las más importantes. México es hegemónico en la lista con 82, Brasil ocupa el segundo lugar con 56, seguido de Colombia y Argentina con 17 cada uno, Chile con 13, Perú y Venezuela con 5 cada uno, Ecuador con 3 y Paraguay y Bolivia con una cada uno.⁹ Centroamérica no figura en dicha lista. En el mismo período destacan 100 bancos como los más importantes en América Latina. Brasil es hegemónico con 42 de los 100 principales bancos latinoamericanos. De manera sorprendente México, la segunda economía latinoamericana sólo figura con 11 bancos por debajo de Argentina (16) y Chile (13) que son la tercera y la quinta economías latinoamericanas en el tamaño.

⁹ Rosas, Maria Cristina, La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina, UNAM, México, 2001. Pág. 219

Colombia figura con 8 bancos, Venezuela con 3 y Perú y Panamá completan la lista con 4 y 3 bancos respectivamente.¹⁰ Ningún banco centroamericano figura en dicha lista, de tal manera que todo indica que la unificación centroamericana no es optativa, es una condición impostergable para la sobrevivencia de múltiples naciones y de las formas de comercio que en ellas se están realizando.

El comercio en el Centro Histórico: el punto nacional de partida.

Si bien es cierto que en El Salvador algunos Tratados (según su contenido y forma) pondrían en riesgo la competencia de pequeños y medianos comerciantes, esto se debe al arrastre histórico marginal a que han sido sometidos y no al Tratado mismo. Por su mismo carácter, los mercados internacionales traen consigo la libre competencia, pero también (con políticas de apoyo gubernamentales), la posibilidad de capitalizar individual o colectivamente cualquiera de las formas en las que se participa, es decir que la competencia se intensifica, pero las formas de competir se diversifican. Si los Tratados se negocian con atención e interés en lo nacional, éste puede facilitar que pequeños productores, comerciantes y unidades domésticas campesinas puedan acceder a un mercado de abastecimiento y venta más amplio, adquirir créditos más justos, diversificar y/o alternar su inserción en el mercado local, regional, departamental o nacional. Históricamente, en este país, la participación económica de pequeños y medianos comerciantes ha consistido en el intermediarismo entre capitales individuales, esto ha significado la circulación rápida de productos y en consecuencia, del dinero con el que se pagan dichas mercancías. Dada la cultura nacional del comportamiento económico y contrariamente a lo que sucede en algunas formas de comercio, en el caso salvadoreño ese **intermediarismo ha hecho posible que comerciantes de establecimientos, puestos fijos o semifijos y el llamado comercio informal, puedan vender sus productos**, esto incluye el sector de la microempresa en sus distintas formas: productiva, comercial o intermediaria.

¹⁰ Íbidem, Rosas, Maria Cristina.

En el caso salvadoreño, la histórica concentración de capital monetario y de bienes, dificulta el proceso. Para el caso, tanto comerciantes como micro-productores se enfrentan a competencias con similares mexicanos o estadounidenses que en buena medida ya poseen experiencia y recursos tecnológicos de mayores proporciones y aunque esta barrera puede ser superada con el tiempo, el principal obstáculo radica en la precaria organización productiva y mercantil nacional, condición que obliga a rediseñar e implementar un nuevo modelo económico nacional que garantice mayor participación del capital social. Mientras tanto, ¿Quiénes soportarán el peso del nuevo modelo?. Uno de los grandes problemas del modelo actual se expresa en la pequeña masa que conforma el *Sector Medio* de la sociedad, en cambio, en países en donde este sector es amplio, las posibilidades de crecimiento comercial ofrecen mayores ventajas a la inversión nacional y extranjera, sobre todo porque la capa media se convierte en la garantía económica de la reproducción comercial y productiva.

Aquí y ahora, la situación es distinta. El sector medio de la sociedad salvadoreña (medido en nivel de ingreso económico familiar porque todavía no existe un estudio serio que la defina), está conformado por un pequeño grupo de habitantes entre los que se distinguen profesionistas, pequeños comerciantes y pequeños empresarios que en términos generales, no logran generar suficiente capital ni excedente que posibilite un mercado de trabajo para los sectores populares, por ello, en caso que se diseñe una política económica inteligente del Tratado de Libre Comercio, éste no debe ser visto como un peligro, sino por el contrario, como una posible y atinada obligación para cambiar las formas económicas arcaicas de concentración de capital que de forma imperativa obliguen a modificar la conducta ideológica, social y cultural de los grupos con mayor poder.

La cultura comercial en el Centro Histórico

Según estimaciones de la Alcaldía de San Salvador, el área del Centro Histórico comprende 11.62 Km², agrupando a 27.6% de Empleados Públicos, 54.6% en empleo informal y precario, 13.7% de Trabajadores Independientes, 3 Institutos Públicos, 4 Universidades, 1 Parvularia Pública, 185 Industrias, 1910 Comercios Formales, 13,000 habitantes, 5 Mercados Municipales, 5,775 Vendedores, 250 a 500 mil transeúntes y 4,742 Vendedores Informales¹¹. Sin duda que en esta zona, la concentración de oferta en servicios (medida en fuerza de trabajo y comercio), así como la movilidad humana, es altamente importante para la vida económica del Departamento.

Organización cultural

Desde las mismas formaciones mesoamericanas, el mercado de la calle ha constituido uno de los símbolos más representativos del quehacer cultural, de hecho, a más de 600 años de la llegada española, las culturas indígenas y mestizas latinoamericanas reproducen dinámicas de intercambio mercantil en sus múltiples formas de valor simbólico, económico y cultural, es más, todavía en buena parte de países latinoamericanos con fuerte arraigo e identidad cultural, el comercio adquiere su propia expresión, se crean REDES Inter-intrafamiliares que heredan valores, lenguaje, modos de vida, relaciones de parentesco y cosmovisión propia de quienes ejercen el comercio como forma de vida.

En El Salvador, el caso del comercio del Centro Histórico presenta sus particularidades. Sin temor a dudas, habremos de precisar que la cultura de micro, pequeños y medianos comerciantes es la reproducción de la cultura de los grupos dominantes. Tal como señalamos anteriormente, la cultura del capital individual salvadoreño coexiste con el pensamiento y modelo Colonial, precisamente, esa cultura se reproduce en el llamado comercio “formal e informal”. De acuerdo a un estudio que recientemente realizamos, encontramos que el 73% de comerciantes de la calle muestra desinterés en estructurar un sistema heredado para el

¹¹ Alcaldía de San Salvador, Centros Urbanos, Inf. General. Pagnet. 2005

comercio en su unidad familiar. Del 73%, el 56% responden a una estructura familiar nuclear en la cual sus actividades cotidianas y su cosmovisión responde a formas individuales. Los hijos de quienes comercian, se incorporan en muy baja proporción al negocio familiar, de hecho, sucede lo mismo que en el caso campesino en el cual, las tareas del campo son asumidas por los padres mientras los hijos deciden emigrar o dedicarse a otra actividad económica. Desde luego que dicha cultura individualizada del comercio, pone en riesgo la sobrevivencia del mismo grupo, sobre todo, ahora que en el TLC, enfrentarán a similares de otras nacionalidades quienes contrariamente a los salvadoreños, se han fortalecido mediante sistemas heredados de la actividad comercial. Aunque sin lugar a dudas, debemos considerar que de manera oculta y no traspuesta a la imagen pública deben coexistir redes interfamiliares que presuponen la estabilidad cultural del grupo.

Cultura e individualismo: la reducción de las relaciones de parentesco.

El comercio estudiado se clasifica en tres tipos: fijos, semifijos y ambulantes. Normalmente, estos tres tipos de comercio se articulan en una misma conformación económica. Los puestos fijos abastecen al comercio semifijo y éstos a los vendedores ambulantes contratados para la promoción y circulación rápida de las mercancías. Dicha distribución no significa la existencia de redes Inter-intrafamiliares, por el contrario, posiblemente, sin saberlo, los vendedores del CHSS han fracturado las formas culturales tradicionales mediante una práctica comercial individualizada. Este individualismo, ha obligado a la contratación de agentes externos, modificando con ello sus propios sistemas de parentesco, esto es, reduciendo las alianzas (matrimonios) entre los mismos individuos que participan en la misma actividad económica. Tradicionalmente, la participación de buena parte del núcleo familiar en la misma actividad facilitaba la ampliación de relaciones de parentesco con sus similares, en ello, las posibilidades de continuidad de su actividad como sistema heredado, alcanzaba mayores posibilidades y proporciones, ahora, con la individualización de su comercio, el parentesco matrimonial y su subsecuente derivación se hace casi imposible.

En el mismo sentido, la contratación de personas ajenas al grupo familiar, hace más complejo el sistema de ordenamiento político, cultural y económico de dicho espacio. Desde luego que unificar los intereses de los múltiples actores que intervienen en la actividad comercial revela la permanente disputa por los

espacios, liderazgos, prestigio y formas de poder frente al grupo. El liderazgo se presenta de manera temporal y casi efímera frente a la voluntariedad de quienes se agrupan en pequeñas unidades de cohesión económica. Precisamente, en términos de la lucha por los espacios, conviene señalar que prestigio y poder en el comercio del CHSS contienen en su esencia un complejo sistema ideológico. Para que puedan expresarse, ambos requieren de la forma, esto es, cultura, religión, ciencia, arte, política y otros tantos. Ciertamente, el tema del prestigio y el poder es tan vasto, amplio y diverso, que por sí mismos, requieren un estudio especial, sin embargo, vale la pena señalar que de acuerdo a la realidad, historia, necesidad o tipo de organización social que los vendedores del CHSS lleven a cabo, el honor social o prestigio pueden convertirse en la base del poder político. Si la estructura de la sociedad o grupo social reside en su organización cultural, entonces el prestigio y poder estarán orientados en esa área; en cambio, si su estructura reside en el factor económico, prestigio y poder estarán más relacionados con la dependencia y la subordinación, aunque en todo caso, todas las formas de honor social que se distribuyen en una comunidad entre grupos que participan en esa distribución es lo que llamamos “orden social”. Posiblemente en el comercio del CHSS, cuando los subordinados se vuelven contra sus líderes, lo hacen sólo en forma personal y no contra los cargos que ocupan. Buscan desplazar al líder y sustituirlo por otro: esto es una rebelión y las rebeliones nunca atentan contra el orden establecido sino más bien, tienden a fortalecerlo⁷, en otras palabras, tal como sucede con el conflicto, las divisiones entre los líderes que buscan poder y entre los seguidores que buscan líderes, en términos de intereses y alianzas establecidas por la costumbre, desembocan en conflicto y aún en pelea abierta, aunque finalmente estas divisiones refuerzan la cohesión social. Con relación a la Autoridad y la Costumbre, distinguiremos el dominio que impone la ley de la Autoridad a la Costumbre. Normalmente, en el ejercicio de la ley y su consecuente aplicación, los estados políticos se esfuerzan por legislar sobre la conciencia de los individuos, dichas legislaciones constituyen la antítesis de la

⁷ Ticas, Pedro, Apuntes sobre institucionalidad, gobernabilidad y política: entre el poder y la autoridad, Co-Latino, diciembre, 2003.

costumbre. La Costumbre está más relacionada con los estados de conciencia de los individuos, contiene una conducta heredada, misma que se convierte en comportamiento social de orden tradicional, moral y religioso conformados por aspectos convencionales y no legales, es decir que la costumbre constituye la moralidad social. La relación entre la costumbre y la ley no es de continuidad sino de contradicción, en tal sentido, la noción de que el cambio social es una función de la ley y viceversa, implica una dialéctica que no coincide con la realidad histórica⁸, en este caso, particularmente con los vendedores del CHSS.

En definitiva, en el caso salvadoreño, el fenómeno de la microempresa y el comercio de la calle se articulan inevitablemente. Pensar el comercio y la producción de algunas mercancías de rápida circulación sin la participación de la microempresa significa negar el mismo modelo impuesto por eso que llaman “libre mercado”. Los humanos consumimos cultura, intercambiamos cultura por dinero. El color de una tela, pinturas, cuadros para decoraciones, el color y forma de un par de zapatos, los tipos de alimentos, todo lo que consumimos tiene origen cultural. Precisamente por su predominancia cultural, el sentido de la microempresa familiar garantiza la coexistencia entre sistemas de cargos tradicionales intrafamiliares y la circulación rápida de dinero.

⁸ Ticas, P., Op. Cit. Et. al

