

“SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE LA MICROEMPRESA EN EL SALVADOR”

Godofredo Aguillón Cruz
Profesor-Investigador
Dirección de Investigación-UTEQ

La presente investigación acerca del sector de la microempresa pretende mostrar la situación en la que se encuentra ese sector importante de la economía nacional y sus perspectivas que le deparan según la tendencia que se observa hoy día. En modo alguno este esfuerzo constituye una tautología de los análisis hechos hasta el presente por diferentes autores e instituciones, lo que se busca es brindar el estado actual de este sector de la actividad económica y el apoyo que recibe de parte de ciertas instituciones u organismos nacionales, en un marco tan complejo como riesgoso y azaroso para el sector de la microempresa salvadoreña.

Situar el contexto doméstico y externo así como las condiciones en las que se desenvuelven los microempresarios en nuestro país, resulta ponderativo y reflexivo a la hora de atisbar su desarrollo o estancamiento, retroceso o paralización, si no la renuncia a seguir por el esfuerzo recorrido que inequívocamente es una pérdida económica y un efecto perverso hacia los microempresarios que desearon progresar aun contra adversidades en su entorno inmediato, que es donde desarrollan sus principales actividades empresariales.

En ese sentido, en la primera parte se aborda el marco de referencia que sirve de base para las relaciones entre el contexto internacional y el nacional, pasando por el análisis de la crisis de los países emergentes a partir del segundo lustro de la década de

los noventa. Esta parte es vital para presentar las graves limitaciones externas que le deparan a la microempresa salvadoreña, en condiciones desventajosas en todos los niveles y ámbitos de acción, ya que no es ese su ámbito de acción privilegiado. En el segundo capítulo se expone cuál es la situación actual del desempeño de la microempresa en El Salvador, destacando su aporte a la economía nacional, así como su caracterización en su forma de operar en un mercado extremadamente atomizado, donde se observa mucha competencia entre los microempresarios. También incluimos con el fin de llamar la atención, la parte institucional que apoya a la microempresa, aunque de modo limitado dado nuestro objeto de estudio no podía incluir a todas las instituciones que estimulan y apoyan a la microempresa en nuestro país. En este sentido, abordamos cuatro componentes institucionales de apoyo al sector de la microempresa. Finalmente, en el tercer capítulo se presentan las conclusiones y las perspectivas de la microempresa en nuestro país, considerando el contenido desarrollado y los esfuerzos que se están realizando de apoyo al sector.

Una limitación fundamental de la investigación radica en que no hemos incluido a otras instituciones que apoyan las actividades económicas de la microempresa, dado que nos centramos solamente en cuatro de ellas - banca, sector privado, gremial empresarial y gobierno -, que si bien no son las únicas en el medio, al menos sobresalen en sus actividades de apoyo al desarrollo de la microempresa en nuestro país. Otra limitante está relacionada con la información que maneja cada una de las instituciones analizadas, dada la poca información que se proporcionó o el recelo para dar más de lo debido; sin embargo, da una idea de lo que están haciendo para beneficio de la microempresa. Otra limitación del trabajo radica en que no hemos definido qué cantidad de empleados son importantes para la constitución de la microempresa, debido en gran medida al desacuerdo que existe en el medio acerca de caracterizar a los microempresarios según los que laboran en los negocios. Este es un punto fundamental que, sin embargo, no lo consideramos en nuestros razonamientos por intrascendente en su abordaje.

Con este conjunto de consideraciones e indicaciones hemos pretendido orientar este esfuerzo de exploración acerca del estado actual y las perspectivas de la microempresa, cumpliendo con los objetivos que nos trazamos desde el inicio para



conocer a uno de los sectores que es y debe ser pilar para el desarrollo nacional en el futuro. Aunque estamos seguros de las fuertes limitaciones que tiene el sector de la microempresa para acceder a mercados foráneos, descuidarlo en cualquier estrategia de desarrollo local no sólo es condenar al sector en sí sino también se estaría fagocitando a uno de los actores económicos que ha sido fundamental en la economía nacional ranro en tiempos de guerra como en los tiempos de transición que se inauguró con los Acuerdos de Paz.

Marco de referencia

Ninguna economía está exenta hoy día de la fuerte influencia nodal, al mismo tiempo, de las consecuencias de los vertiginosos cambios ocurridos desde hace más de tres lustros, según la tendencia dominante en la economía mundial. Suponer lo contrario tanto a nivel de países como en sectores económicos específicos principalmente, constituye una sustracción de graves consecuencias y repercusiones a nivel internacional y doméstico. No existe país alguno - o economía en particular- al margen de las relaciones económicas y políticas internacionales que impone un ordenamiento mundial liderado desde los principales países del capitalismo tardío.

El escenario internacional en sus aspectos económicos y políticos condiciona de modo compulsivo el comportamiento de los países que secularmente han sido estigmatizados como dependientes o subdesarrollados. Negar este proceso deviene en interpretaciones fuera de sentido y poco realistas en un mundo fragmentado y desigual, polarizante e incierto según los intereses en juego de las principales potencias internacionales.

A nadie escapa a *fortiori* que las fuerzas que impulsan y desarrollan, con carácter extremadamente dominante, el denominado «nuevo orden mundial» vigente son las empresas transnacionales. Con buena ponderación se ha señalado la idea central de ese dominio planetario: «De casi 7,000 empresas transnacionales que había en los años setenta, el número ha crecido a 37,000 en la actualidad [1995]. Sus ventas combinadas superan la totalidad del comercio mundial que en 1992 alcanzaba la suma de 5.8 billones de dólares. En los Estados Unidos, que tiene la mayor parte de las transnacionales, el 80 por ciento de las mercancías facturadas en dólares fuera del país no son exportaciones, sino ventas de afiliadas, comercio-intrempresas (intrafirm trade), productos licenciados o vendidos a través de acuerdos de franquicias»¹. Desde esta perspectiva, no es fortuito sostener que a nivel del mercado mundial se calcula que alrededor del 40 por ciento del comercio mundial no se realiza a través de un mercado libre - ran explorado y divulgado desde la teoría económica y de los discursos gubernamentales en la actualidad- sino como comercio intra-empresarial. Actualmente, se calcula la existencia de más de 60 mil empresas transnacionales, con medio millón de filiales; su comercio interno - entre filiales y centrales- representa

ya una tercera parte, y sus ventas globales un 70 por ciento del comercio mundial². El resultado es absorbente, omnipresente y omnipotente en la economía mundial.

En ese sentido, las transnacionales han dejado de ser meros exportadores de mercancías y servicios para crear una infraestructura mundial de producción y distribución cuyo valor se calcula superior a los 2.1 billones de dólares, esto es, dos veces mayor que el Producto Interno Bruto latinoamericano³. En palabras de un experto de la ONU, lo que existía en el pasado era «una integración superficial de flujos comerciales; ahora «está emergiendo un sistema internacional de producción organizado por las corporaciones transnacionales»⁴. Apropiarse del excedente económico generado por sus operaciones de expansión del capital, es innegable en un mundo diseñado por las principales potencias, que protegen y cuidan los intereses de esas corporaciones. En este marco es plausible comprender que las transnacionales rediseñan el mapa del mundo en términos geoeconómicos y geopolíticos mucha veces muy diferente de lo que habían sido diseñado por los estados nacionales más fuertes; en este sentido, no siempre coincide la geoeconomía y la geopolítica de las transnacionales con la de los estados nacionales⁵.

En esta perspectiva, no es extraño ni contradictorio plantear que para los países dependientes deviene en eufemismo la *interdependencia* que se pregona desde la globalización, paradigma utilitarista insuflado por el neoliberalismo. Y en este marco es donde debe de encuadrarse y observarse el rol protagónico que juegan hoy - y han jugado- el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), como organismos multilaterales que regulan la economía mundial y someten a las economías nacionales de los países más vulnerables y dependientes.

Mientras Europa y la extinta Unión Soviética creían todavía que el poder económico radicaba en la producción de acero y energía, japoneses y estadounidenses proclamaron en los años setenta la sociedad informática. Existe la presunción de que los japoneses están monopolizando - en una batalla silenciosa- las tecnologías claves del siglo veintiuno en los mercados mundiales. Hay quienes se han referido, antes las mutaciones que ocurren a nivel mundial, a la emergencia de la *nueva economía*, la del capitalismo del conocimiento, que está impulsada por la generación de ideas y su transformación en productos comerciales y servicios que los consumidores desean⁶. A modo de ejemplo, a fin de ilustrar ese argumento esgrimido, los países que concentran una enorme cantidad de talentos para la ciencia en virtud del alto número de inversiones e investigadores realizadas, son: Estados Unidos con US\$178,128 millones y 982 mil investigadores; Japón con US\$81,514 millones y 637 mil investigadores; y Alemania con US\$38,411 millones y 230 mil investigadores⁷. El resultado de estas cifras desencadena en que el centro de investigación y las universidades de élite del primer mundo desarrollan las tecnologías del futuro, mismas que se monopolizan por medio del derecho de patentes y licencias.

Situación actual y perspectivas de la microempresa en El Salvador

Investigaciones

Foto: CONAMYPE



La consecuencia de esa carrera - desenfrenada - por despuntar ha desembocado en variante de guerra entre las principales potencias económicas, impulsadas por sus transnacionales. Konrad Seitz, ex Director del Departamento de Planificación Estratégica del Ministerio del Exterior alemán, lo manifestó a principios de la década de los noventa sin ambigüedades frente al desafío nipón: «...la guerra económica global es por la repartición de la riqueza planetaria entre los poderosos⁸». Es decir, según el funcionamiento alemán, antes se hacían guerras por territorios, hoy se hacen por mercados dentro del triángulo de alta tecnología: Estados Unidos, Europa y Japón, principales países que monopolizan las tecnologías de punta.

La expansión del capital a nivel mundial, dibujado por las actuales relaciones económicas internacionales, recibió así un impulso cualitativo a partir de los años sesenta, entre otros factores por la etapa de reconstrucción capitalista de posguerra - que llegó a su fin en los setenta - y principalmente por el proceso inusitado que tiene la revolución de las fuerzas productivas como el factor trascendental. «El desarrollo de las tecnologías de la comunicación y transporte proporcionó a los procesos de producción una movilidad y flexibilidad geográfica, nunca antes visto en la historia. Fue esa movilidad geográfica la que hizo posible la conceptualización y utilización real del planeta como un solo lugar de producción transnacional⁹». No en vano hacia la década de los sesenta Jürgen Habermas, heredero de la tradición crítica de la Escuela de Frankfurt, planteara en ese tiempo justamente que la primera fuerza productiva en las sociedades del capitalismo tardío la constituye la ciencia y la tecnología. Las consecuencias, en efecto, de la revolución cibernética o informática serán tan profundas como las producidas por la revolución agraria e industrial mucho tiempo atrás.

No está fuera de lugar la aserción planteada por Marx en relación al proceso de globalización del capital al diferenciar en-

tre la subordinación formal y real. La primera estaba referida a la mundialización de la esfera de circulación del capital, centrada en la constitución y expansión del mercado mundial a partir del siglo XVI. En esta fase la apropiación del plusproducto global se realiza fundamentalmente por el comercio, que fue acompañada del colonialismo en escala violenta. Sin embargo, la subordinación real acontece cuando el capital extiende sus intereses productivos a todo el globo, integrándolo a un sistema internacional de división del trabajo y apropiación del trabajo, cuyo corolario es la socialización de la sociedad burguesa en todas sus facetas. La subordinación real del mundo bajo el capital hace vislumbrar una sociedad global basada en la información y los

multimedia (cyberspace), sin parangón alguno a las sociedades agrícolas precapitalistas y la sociedad industrial que emerge en el siglo pasado¹⁰. En consecuencia, la anunciada y evidente tercera revolución industrial en el mundo moderno, centrada en la informática, biotecnología, tecnología espacial, nuevas energías y los nuevos materiales, está cambiando de modo vertiginoso los viejos moldes de las revoluciones anteriores.

No está en discusión que durante la guerra fría entre los años 1946 y 1989 fue una época de desarrollo intensivo y extensivo del capitalismo por el mundo, durante el cual «con la nueva división internacional del trabajo, la flexibilización de los procesos productivos y otras manifestaciones del capitalismo en escala mundial, las empresas, las corporaciones y conglomerados transnacionales adquieren preeminencia sobre las economías nacionales¹¹». Ante esta arremetida mundial sin consentimiento se vuelve endeble la idea acerca del principio de la soberanía del Estado-nación: este principio en los países del sur o periféricos en general es limitada, cuando no simplemente nula. «Si probablemente algunos de estos Estados nacionales alcanzaron la soberanía en momentos pasados, es mucho más probable que disfruten de poco o nada de soberanía en la época de la globalización del mundo¹²». Esta es una tendencia irreversible inequívoca, es la imposición del *Weltnachbauung* -visión del mundo- promovido e impulsado desde esa tendencia, en un mundo harto fragmentado y desigual, en el que la riqueza total de los 358 multimillonarios globales equivale a la suma de ingresos de los 2,300 millones de personas pobres, o sea el 45 por ciento de la población mundial¹³. Constatar la pérdida de soberanía nacional frente a las empresas transnacionales, es reconocer dos tendencias opuestas. En primer lugar la relación entre el Estado primermundista y las transnacionales del país no es conflictiva, sino simbiótica en el sentido del viejo lema «lo que es bueno para la General Motors, es bueno para los Estados Unidos».

Las corporaciones transnacionales tienen una dimensión estratégica en la parte creativa que no poseen los Estados, debido al enorme poder económico que manejan y de ese modo se convierten en los auténticos demiurgos de la «*aldea global*» de Marshall McLuhan y Bruce Powers¹⁴, mientras los marginados - que constituyen la mayoría del mundo- habitan en los *ghettos* de esa aldea. Y, en segundo lugar, hay funciones jurídicas y políticas dentro del sistema global que están reservadas a los Estados nacionales, por medio del derecho internacional privado como, a nivel nacional, por la imposición de los intereses económicos del gran capital en la determinación de las estructuras y dinámicas económicas nacionales que, requiere con frecuencia el poder del Estado así como de los negocios lucrativos de las privatizaciones, los topes salariales, las quiebras de sindicatos, etcétera. Habida cuenta este conjunto de hechos, podría darse la razón a David Held cuando sostiene que «...el espacio político, en lo que atañe al gobierno efectivo y al control del poder político, ya no coincide en sus límites con un territorio nacional definido»¹⁵. Esto es, desde esa lógica se abaten las fronteras por necesidad y exigencias histórica del *nuevo orden mundial*, proceso liderado por los principales países industrializados.

En ese contexto la pretendida reforma del Estado que se está impulsando como parte del proyecto neoliberal, presupone la formación de un proceso de formación de un poder y un Estado multinacional articulado en torno al poder estatal estadounidense, con la idea de suprimir la unidad interna de los aparatos estatales nacionales¹⁶, contribuyendo a debilitar la soberanía política del Estado, sin admitir que un Estado moderno mantiene potencialmente la capacidad de representar al conjunto de la sociedad.

Bajo el eufemismo exacerbado que se ha desbordado referencialmente relativo a la globalización, no dejan de sorprender los planteamientos evaluativos que constatan la decadencia del individuo en la modernidad de la época que vivimos: «La crisis de la razón se manifiesta en la crisis del individuo, por medio del cual se desarrolla. La ilusión alentada por la filosofía tradicional sobre el individuo y sobre la razón - ilusión de su eternidad- se está disipando. El individuo otrora concebía la razón como un instrumento suyo, exclusivamente. Hoy, experimenta el reverso de esta deificación. La máquina expulsada al maquinista, está corriendo ciegamente por el espacio. En el momento de la consumación, la razón se volvió irracional y embrutecida. El tema de este tiempo es la autopreservación aunque ya no exista un yo que deba ser preservado»¹⁷.

En esa línea no se puede sino otorgar la razón a los representantes de la Escuela de Frankfurt¹⁸ cuando denunciaron en la década de los cincuenta del presente siglo, el dominio absoluto de una *racionalidad instrumental* en occidente fundamentado en la técnica, ya que la tecnificación de las relaciones sociales, en todos los niveles, se universaliza. «En la misma proporción en que se da el desarrollo extensivo e intensivo del capitalismo en el mundo, se generaliza la racionalidad formal y real inherente al modo de operación del mercado, de la empresa, del aparato estatal, del capital, de la administración de las cosas, gentes e ideas, todo codificado en los principios del derecho. Ahí se unen el derecho y la contabilidad, la lógica formal y la calculabilidad, la racionalidad y la productividad, de tal manera que en todos los grupos sociales e instituciones, en todas las acciones y relaciones sociales, tienden a predominar los fines y los valores constituidos en el ámbito del mercado, de la sociedad vista como un vasto y complejo espacio de intercambios»¹⁹.

Como corolario de esa tendencia abrumadora que arrastra a los países menos débiles y con poco desarrollo, se concluye sin ambages en el umbral del nuevo siglo lo siguiente: «...la democracia liberal y la economía de mercado son las únicas alternativas viables para la sociedad actual»²⁰. Es decir, el proceso de evolución histórica no culmina en el socialismo, sino en la democracia y en la economía de mercado como proceso insoslayable.

Sin embargo, pese a esa forma de pensamiento un tanto absoluta habría que esperar para el nuevo siglo - si es que tiene viabilidad prospectiva - el resultado de las pretendidas *Tercera Vía*²¹ y de *Una salida, la política del nuevo centro* elaboradas respectivamente por Anthony Giddens y Bodo Hombach. En todo caso, James O'Connor y sobre todo Jürgen Habermas, han venido



Foto: CONAMYPE

Situación actual y perspectivas de la microempresa en El Salvador

Investigaciones

sosteniendo insistentemente que la incapacidad del sistema capitalista para responder a los imperativos económicos sin enfrentarse a la mayoría de la población inscribe la incompatibilidad entre requerimientos económicos y políticos en el corazón del sistema y produce una doble crisis permanente: de racionalidad y de legitimación. En este sentido, el anunciado *nuevo orden mundial* no está exento ni inmune a certezas y crisis recurrentes - véase la crisis asiática. - a pesar del vacío que dejó la otrora alternativa socialista. La década de los noventa será, en ese sentido, paradigmática para reflejar el torbellino a los que está expuesto el sistema capitalista, afectando los circuitos económicos mundiales y a países en particular, en pleno apogeo de la globalización como dato histórico.

Crisis de las economías emergentes

Pese a la magnitud de influencia que tiene sobre las economías nacionales la arquitectura de la economía mundial, ésta ha sufrido crisis y turbulencias económicas que ponen en duda los instrumentos o medios que están jugando un papel preponderante a nivel mundial. De hecho, se ha cuestionado la capacidad de evitar crisis recurrentes a instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI), dado que escapan a su control inevitables procesos de crisis en la economía mundial de la cual son los responsables de su orientación y estabilidad, sobre todo por monitorear y diseñar las recomendaciones que deben impulsar las economías emergentes y demás países subdesarrollados.

Las denominadas economías emergentes - calificativo atribuible a países del tercer mundo que lograron crecimientos económicos sustantivos en distintas latitudes - que apuntalaron sus economías desde la década de los ochenta, empezaron a sufrir crisis internas que afectaron el entorno internacional y sus niveles de endeudamiento. A partir de noviembre de 1994, México empieza con una profunda crisis económica - concretamente financiera- que obligó al gobierno a devaluar la moneda y a sufrir un proceso de una fuga de capitales que pusieron al borde de la quiebra la estabilidad económica que había experimentado el país durante el sexenio iniciado en 1988. Sin embargo, ese país fue rescatado por el FMI y el gobierno norteamericano, con más de decenas de mil millones de dólares.

Desde mediados de 1997 el mundo observa con perplejidad la caída de los mercados bursátiles de los principales países - Asia oriental- que estaban siendo presentados como ejemplos paradigmáticos a seguir - referentes económicos -, cuyas crisis financieras permitieron entrar a un ciclo de endeudamiento excesivo y de sobre capitalización en varios sectores críticos. Pese a este hundimiento de la economía de esos países, resulta sorprendente la recuperación de Hong Kong, Malasia, Singapur y Corea del Sur con 4.5, 8.1, 6.7 y 12.3 por ciento de crecimiento, con inflaciones menores al 2 por ciento y con superávit en sus cuentas corrientes en miles de millones de dólares²². Posteriormente

Rusia sigue la misma suerte en 1998, para que en enero de 1999 le corresponde al gigante latinoamericano Brasil experimentar el efecto dominó de las turbulencias financieras que provocaron una contracción de su economía. Estos hechos económicos evidencian una fragilidad global cargada de riesgos en un mundo globalizado. Los países emergentes de Asia oriental que en las últimas dos décadas fueron el componente más dinámico de la economía mundial, con crecimientos oscilantes entre 8 y 10 por ciento anual, se estima que para el presente año de 1999 se mantendrán por debajo de una tasa de 2 por ciento, con posibilidades de contracción absoluta en Malasia, Tailandia e Indonesia²³. En los países de Asia oriental se interrumpió el largo ciclo de crecimiento acelerado que hasta entonces había caracterizado a gran parte de la economía de esa región. Partiendo de Tailandia, el contagio se extendió a Malasia, Corea del Sur y a otros países, concitando devaluaciones cambiarias, caída de los mercados de capitales, crisis bancarias, retracción de las inversiones y, obviamente, despidos y desempleo. Gran parte de las perspectivas regionales dependen o están vinculadas con lo que ocurra en Japón. Sin embargo, lo que «ha evitado en los últimos años el hundimiento de la economía japonesa en una depresión de graves consecuencias mundiales, ha sido el incremento del gasto público que hoy gira alrededor del 36 por ciento del PIB (contra el 31-32 por ciento a comienzos de la década»²⁴, aunque esto ha hecho posible incrementar el déficit presupuestal al 6 por ciento del PIB en 1998.

Esta experiencia de crisis ha concitado plantear reformas al sistema financiero internacional para reducir los riesgos de crisis en el futuro. En este sentido, hay que otorgarle el *ratio* a Fernand Braudel, en *La Dinámica del capitalismo*, cuando afirma que el capitalismo es una fuerza en movimiento pero no sabe adónde va; con el papel que ejerce la economía en la globalización de las finanzas y la revolución de la informática hacen que ese aspecto del capitalismo cobre relevancia.

Frente a la crisis que se desató en varios países emergentes desde mediados de 1997, líderes políticos²⁵ de principales potencias internacionales se reunieron en Florencia, Italia, en noviembre de 1999, para discutir, entre otros aspectos importantes, sobre el *Reformismo en el Siglo XXI*, para evitar que la globalización se convierta en el camino luminoso hacia dos consecuencias indeseables: el ensanchamiento entre países ricos y pobres y la posibilidad de crisis globales asociadas a comportamientos económicos sin regulación internacional. Sin embargo, las crisis no están al margen de los comportamientos económicos ni sujetas a control, ya que cuando emergen afectan sobre todos a los países pobres que son los más vulnerables.

Contexto nacional

Lo anterior sirve de base para comprender la forma de inserción de nuestra economía a un contexto externo complejo y pla-

gado de incertidumbres económicas, sobre todo cuando se desatan crisis de incalculables consecuencias. Cualquier análisis doméstico no debe pasar por alto su referente externo como prioridad fundamental para el desempeño económico nacional.

En ese sentido, ubicar el marco donde se desenvuelve la actividad productiva del sector de la microempresa en El Salvador, permite presentar justamente las limitaciones y las bondades no sólo del sector en cuestión sino también de las políticas que se ejecutan desde el gobierno y los retos o desafíos que le deparan a ese sector importante de la economía nacional. Sin ese contexto es improbable comprender los problemas a los que se enfrentan - o se han enfrentado- actualmente los microempresarios en sus actividades económicas, en un marco global de condiciones socioeconómicas pésimas que imperan en el país y que afectan a la mayoría de la población, sobre todo los que viven en las zonas rurales.

Hace una década el país empezó a ser gobernado por la derecha conservadora²⁶ - y que perdura hasta hoy- que impulsó y adoptó a finales de la década de los ochenta un modelo económico comparable al desarrollado en el resto de países latinoamericanos, bajo la impronta del pensamiento posliberal o neoliberal. En este punto, en efecto, El Salvador se insertó al concierto de países latinoamericanos que siguieron los lineamientos del *pensamiento único* que empezó a dominar en casi toda la región como refundación del sistema capitalista y de la sociedad, con rasgos homogéneos en su aplicación e instrumentación. En ese sentido, las propuestas económicas neoliberales de liberación del mercado, apertura comercial, ajuste estructural, privatización, desregulación e integración, retoman la teoría social de mercado, entendida ésta como el «bienestar del mercado» en reemplazo del Estado de bienestar. Este proceso de reorganización económica, política y social que se observó en América Latina, se ve reforzado por un cuerpo normativo, de nuevos valores de validez universal - rentabilidad, productividad, competitividad- y de principios - pragmatismo y realismo- que tienden a asegurar las nuevas relaciones sociales que se constituyen a partir del mercado²⁷. Así, los principios básicos y rectores del modelo fueron estabilidad de precios, equilibrio en la balanza de pagos, apertura externa, economía de mercado, no intervención del Estado en la esfera económica y sin responsabilidades redistributivas, y promoción de la inversión de carácter privado.

Parodiando ese marco de hechos del contorno latinoamericano, en nuestro país el conjunto de medidas que se implementaron desde 1989 tienen que ver con liberalización de precios, privatización, apertura comercial desmedida, reducción del gasto público, control de la inflación y reducción del déficit fiscal, entre otras medidas importantes puestas en vigor, dirigidas a sanear la actividad económica. Se enfatizó desde esta perspectiva, un retraimiento del Estado de la intervención económica - por tanto, Estado gendarme y guardián de la mano invisible del mercado- y en su lugar se privilegió el proceso de privatización

como regla intrínseca para sanear la actividad estatal. Incluso, se ha llegado a plantear que la privatización es la herramienta básica para el crecimiento y la estabilidad. «La privatización liberaría más energías del sector privado y atraería recursos, tecnologías y técnicas modernas de gestión a la provisión de bienes y servicios. Asimismo, contribuiría a crear una relación equilibrada entre instituciones públicas y sociedad civil...Al fortalecer a las economías y finanzas nacionales subnacionales(sic), la privatización podría convertirse en herramienta de estabilización macroeconómica y de desarrollo a largo plazo»²⁸. La experiencia latinoamericana en esta materia, aunque se afirme hasta hoy ese propósito, ha puesto en cuestión ese argumento, pues se han generado conflictos e incluso se agravaron los niveles de desempleo existentes.

Los resultados de esa constelación de medidas económicas ciertamente han mejorado la situación económica del país; sin embargo, los mismos se constituyen en magros resultados luego de una década de ensayo en el país, sobre todo si se pondera las condiciones económicas y sociales del grueso de la población que son los menos beneficiados de los resultados económicos. Después de 1989 este era el cuadro en materia de distribución del ingreso: «El 20% más rico de la población (novenio y décimo decil) pasó de acaparar el 43% del ingreso en 1988, a poseer el 54.2% en 1991. Pero mientras el noveno decil aumentó sólo en 3 décimas su participación en el ingreso nacional, el 10% más rico lo hizo en 11 puntos. Por su parte, el 20% más pobre (primero y segundo decil) redujo su participación en el ingreso nacional en cuatro años, de un 5.6% a un 3.4%»²⁹. Esta polarización del ingreso nacional, si bien no es nuevo en nuestra sociedad y economía, evidencia las fragilidades de los planteamientos esgrimidos por el modelo económico que se impuso en el país a principios de la década de los noventa y que hasta la fecha no ha cambiado sustancialmente en sus partes medulares.

Actualmente, la economía nacional se encuentra ante una situación con pocas expectativas de augurio, dada las condiciones externas y la marcha de la economía nacional. En 1996 se afirmaba que «...al período de crecimiento con estabilidad



Foto: CONAMYPE

Situación actual y perspectivas de la microempresa en El Salvador

Investigaciones



Foto: CONAMPE

macroeconómica de los últimos años, parece ahora seguirle un período de desaceleración con inestabilidad³⁰. Esta acotación alude al hecho de que a partir del segundo semestre de 1994 varios sectores de la economía nacional - construcción, comercio e industria- empezaron a mostrar una contracción en sus ritmos de crecimiento que se tradujo en una mínima desaceleración³¹ del crecimiento de la economía. Con raras excepciones, en general el sector agropecuario está en un franco proceso de postración que no ha logrado revertirse. En este sentido, este último sector de la economía ha perdido el peso determinante que tuvo hace más de cinco lustros atrás; ya no es el sector de arrastre de la economía nacional, perdiendo relevancia como patrón de acumulación hace tiempo.

Un rasgo problemático - convertido en estructural- de la economía nacional está anclado en el déficit comercial y el déficit fiscal, que si bien han mejorado en lo que va de la década de los noventa, la tendencia es a incrementarse dada la política económica que ha implementado el gobierno y el modo de funcionamiento del aparato productivo. Depender de las importaciones y gastos excesivos del gobierno, apuntan a la dirección señalada. Entre 1990 y 1994, en promedio, el déficit fiscal como proporción del PIB fue del 1.3 por ciento, mientras el déficit comercial tuvo un comportamiento promedio del 15 por ciento. El déficit comercial creciente del país está limitando el crecimiento dado que el aumento de las importaciones supera al de las exportaciones. Sin embargo, las transferencias del país - donaciones y remesas principalmente- se incrementaron de US\$723.8 millones en 1991 a US\$1,516.0 millones en 1998. En este sentido, para 1998 las transferencias «financiaron el 100% del déficit comercial y han logrado alcanzar hasta el 16.4% del producto interno bruto del país, lo que demuestra la importancia de las transferencias»³². Este comportamiento económico de las transferencias corrientes, en particular las remesas familiares, han jugado un papel importante por la entrada de divisas que han evitado especulaciones en la moneda y han ayudado a cubrir los déficit en la cuenta comer-

cial y de servicios de la balanza de pagos. En rigor, han mantenido a flote a la economía nacional, pero al mismo tiempo se convierte en un factor endeble a mediano y largo plazo, dado que hay una fuerte presión y preocupación por un retorno masivo de salvadoreños radicados en el extranjero, sobre todo en Estados Unidos de América.

La economía nacional cada vez más está condicionada y evolucionando en los últimos años por fuentes externas que por las internas generadas en el aparato productivo, esto es, pesan mucho las donaciones, préstamos externos, remesas, capital especulativo a corto plazo, etcétera. Esta dinámica económica no deja de mostrar incertidumbre acerca de la viabilidad de un auténtico desarrollo nacional donde se imbriquen de manera justa lo interno y lo externo como *condicio sine qua non* para lograr ese objetivo. Hoy por hoy el centro de atención del modelo se fundamenta en el sector externo.

Indudablemente, la economía nacional actualmente se caracteriza por un marcada terciarización provocada por la dinamismo que le imprime el sector terciario a la misma y por la expansión de tipos de servicio de baja productividad, desvinculados de la oferta y en detrimento de los sectores productivos nacionales - los productores de bienes transables. Es decir, los flujos provenientes del exterior, los actuales ejes de acumulación dinamizadores del crecimiento económico, están propiciando una claro proceso de terciarización de la economía, debido al amarre a actividades de servicios-importación desvinculados a procesos acumulativos internos. A este proceso económico se le ha acusado de crecimiento estéril³³ con repercusión al debilitamiento del proceso de acumulación anterior fundamentado en los flujos externos, esto es, las exportaciones correspondientes a las capacidades productivas internas. La actividad económica, en efecto, está dependiendo y articulándose a las exportaciones como actual patrón de crecimiento sin acumulación. *A fortiori* se indica que «...los altos niveles de rentabilidad que poseen los servicios vinculados al consumo (especialmente los comerciales y financieros) respecto a la rentabilidad que presentan los capitales invertidos en la agricultura y la industria... es uno de los factores que impulsan y estimulan el actual proceso de terciarización»³⁴. A guisa de ejemplo, en 1980 la maquila - entendida como recurso productivo externo- ha pasado de representar el 29 por ciento de las exportaciones no tradicionales al 46.5 por ciento en 1994; al 1995 ya había superado el 50 por ciento³⁵. En este sentido, podría asegurarse que la pretensión del ex presidente Fredy Cristiani (1989-1994) de convertir a la maquila en un rubro importante dentro de la economía nacional en sus gestión de gobierno rindió los frutos relativamente esperados. En 1994 se facturó en concepto de maquila UD\$431.4 millones, entre tanto sólo entre enero-abril de 1999 el valor era de UD\$402.9 millones³⁶, respectivamente; en modo alguno es despreciable el peso ganado en la actividad económica de este renglón de la economía, pues constituye el 48.5% del total de las exportaciones en

ese período y las exportaciones no tradicionales (US\$274.6 millones) equivalen al 68 por ciento del valor de la maquila. Entre enero y agosto de 1999 la maquila registra un valor de US\$614.9 millones.

En virtud de la gran cantidad importante de flujos de dólares que circulan en la economía salvadoreña radica en que ésta haya podido observar ciertos logros macroeconómicos en los últimos años, como ejemplo relativo control de la inflación, estabilidad en el tipo de cambio, incremento en las reservas internacionales netas, crecimientos promedio del PIB en torno al 5%, etc. En esta misma línea, la inversión nacional se financia con ahorro externo, el mismo que alcanzó en 1994 los €10,659 millones contra un inversión de €12,874 millones y de ahorro interno de €2,215 millones, respectivamente.

En general, la economía nacional refleja una estabilidad en sus principales índices económicos producto de la dinámica que propició la etapa de reconstrucción postbélica, aunque ya a partir de 1996 la misma se resintió con el proceso de desaceleración económica que experimentó el PIB real en ese año, logrando lentas recuperaciones en los años subsiguientes.

En la gestión del presidente Calderón Sol (1994-1999), su plan³⁷ no mostró ni de manera explícita un apoyo al sector de la microempresa, a pesar de que se supone que en este período hubo una marcada actividad del sector de la microempresa, a juzgar por la Encuesta 123 del Programa de Fomento de la Microempresa (FOMMI II) que establecía que en 1996 había 937,500 establecimientos y en 1998 se estima que ha ascendido a 458,717 establecimientos.

En la presente administración del presidente Francisco Flores se ha perfilado una política específica dedicada a la microempresa, aunque habría que esperar los resultados al final de su mandato. En su propuesta de gobierno de la Nueva Alianza³⁸, el componente de la Alianza por el Trabajo tiene un área estratégica de acción vinculada al desarrollo de la micro y pequeña empresa (MYPE), dejando entrever un compromiso para beneficiar a este sector de la economía nacional.

Situación actual de la microempresa

El sentido que tiene el capítulo anterior para conectarse con el presente no es sólo esquemático en su desarrollo, sino que permite esbozar cuál es la dinámica del capitalismo en su fase expansiva y globalizadora actualmente, y su relación con la economía nacional, dado el presupuesto explícito de que no existen economías cerradas ni autárquicas. Presentar la lógica que imprime dinamismo a la economía mundial y los actores claves de este proceso, significa advertir cuán endeble podrían ser los esfuerzos de los gobiernos frente a poderosas corporaciones que se desplazan de un lugar a otro irrespectando límites geográficos - abati-



Foto: CONAMYPE

miento de fronteras- sin capacidad de regulación ni control debido al poder que ejercen en los mismos. Análogamente, persigue mostrar al sector microempresarial su verdadero escenario de acción - que no está obviamente, fuera de los límites fronterizos- y también el papel que debe jugar el gobierno para proteger a ese sector de la economía nacional que está en desventaja si se compara con las grandes empresas que sí se benefician al insertarse a la economía mundial mediante su oferta de bienes y servicios que les reditúa ganancias.

La economía mundial, por una parte, es un proceso del cual no podemos sustraernos como país, y por la otra, la tendencia que se observa de terciarización de la economía nacional, es el marco donde se desenvuelve el sector de la microempresa. Ambos aspectos - mundialización y economía nacional- tienen el sentido de mostrar las fuertes limitantes o bondades que debe enfrentar la microempresa - en el sector externo e interno- y su verdadera área de acción de sus actividades productivas. Tampoco debe significar que como economía estamos inmunes a las crisis económicas y sus efectos negativos, principalmente cuando las condiciones externas obligan a redefinir las relaciones económicas internas que afectan el proceso productivo.

El sector microempresarial del país es justamente vulnerable a los influjos externos, así como tampoco está exento de marginación y exclusión de las medidas del gobierno frente al avasallante proceso de globalización que deviene en darwinismo económico. Sólo tendrá buenas perspectivas si logra ser atendido por el gobierno, para que sus actividades mantengan un desarrollo normal y estable alejadas de cualquier desincentivo o crisis que ponga en cuestión su funcionamiento. Frente a un panorama externo nada prometedor para la microempresa, qué mejor apoyo u oportunidad de recibir todas las condiciones para que contribuya a la economía nacional tal como lo ha venido haciendo años atrás.

Situación actual y perspectivas de la microempresa en El Salvador

Investigaciones

Desempeño de la microempresa y su caracterización.

Este parte persigue mostrar las distintas actividades a las que se dedican los microempresarios y las formas de representación a las cuales se inscriben muchos salvadoreños con sus actividades productivas en escala micro. Es preciso dejar por presupuesto que en el marco de la política económica que impulsa el gobierno desde hace una década, pesa poco los apoyos de este sector con medidas económicas específicas destinados a sus actividades.

Un marco que podría servir de referencia en torno al comportamiento de las empresas salvadoreñas se ilustra en el Cuadro 2 el cual muestra el crecimiento de las empresas en términos absolutos durante tres lustros, teniendo presente que se está considerando el período del conflicto armado que azotó al país. Según las cifras del cuadro, se observa una marcada tendencia de pérdida o decaimiento de las empresas microempresariales de la industria manufacturera en casi 600 empresas durante el período aludido, a pesar de que constituyen más de tres cuartas partes del total de empresas de ese sector, lo cual afectó a varias familias que dependían de los ingresos provenientes de sus actividades industriales. Sin embargo, con el comercio y actividades de servicios microempresariales ocurre todo lo contrario, pues han experimentado un incremento absoluto significativo de 43,643 establecimientos entre 1978 y 1992, mientras la pequeña y mediana empresa lograron duplicarse; y los servicios de restaurantes y hoteles casi se quintuplicaron. En este sentido, no es extraño observar que mientras en la actividad manufacturera se sufría una pérdida de cientos de empresas entre el período de 1978 y 1992, todo lo contrario sucedía con las actividades de comercio y servicio en este período, que experimentaron un crecimiento aproximado del 89 por ciento (92,798), además de constituirse en la principal actividad de los microempresarios y de los establecimientos a nivel nacional.

El cuadro revela tajantemente que en el conglomerado de empresas que existen en el país, dominan las vinculadas a actividades de comercio y servicio, esto es, porque existe un debilitamiento de la estructura productiva nacional que ha afectado el proceso de acumulación de capital de las ca-

pacidades y estructuras productivas internas. Las empresas que participan en la actividad económica del país, según se constata en el cuadro, son propias de una economía que está en plena terciarización, dibujando un proceso de desindustrialización que está afectando el proceso productivo interno. A pesar de que hubo empresas manufactureras - de 4 y menos personas ocupadas- que cerraron durante la época del conflicto; sin embargo, éstas empresas constituyen el grueso de las empresas manufactureras del país. Sólo entre 1989 y 1991 «aproximadamente el 55% de los empleos generados por la industria manufacturera tuvieron su origen en las actividades de maquila, que poco aportan o se articulan a los procesos de acumulación nacionales»³⁹. Este es el panorama que envuelve las actividades económicas del país, aunque los niveles de ingreso son obviamente desiguales entre las empresas que participan del mercado interno, sobre todo aquellas vinculadas al mercado externo, que no son sino las grandes empresas y medianas con alta capacidad productiva. No obstante, ello no niega el carácter endeble de la estructura productiva nacional, dado el fuerte impulso que han cobrado las actividades de comercio y servicios. Frente a este cuadro cabe la posibilidad de dudar de un proceso exitoso de competitividad en el mercado internacional, con empresas con poca o nula tecnología.

Actualmente, según la última encuesta que revela la situación de la microempresa, existen en el país 468, 717 microempresas⁴⁰ que representan el 99 por ciento del parque empresarial nacional (473,315)⁴¹. Lo más importante de esta situación es que en El Salvador se refleja una situación similar con el resto de países centroamericanos - al menos con Guatemala, Honduras y Nicaragua- con fuerte dominio numérico de las microempresas. Detrás de ese gran número de microempresas hay, sin embargo, fuertes disparidades y desigualdades en términos de

Cuadro 1 : Indicadores macroeconómicos 1993-1998.

Indicadores	1993	1994	1995	1996	1997	1998
PIB real	7.4	6.0	6.3	1.8	4.0	3.5
Tasa de Inflación	12.1	8.9	11.4	7.4	1.9	4.2
Saldo cuenta corriente/PIB	- 1.2	- 0.1	- 2.7	- 1.6	0.9	- 0.7
Saldo deuda externa/PIB	28.4	26.6	22.6	24.0	23.8	22.1
Déficit fiscal	- 1.6	- 0.6	- 0.1	- 2.5	- 1.8	- 1.9
PIB nominal (mill. US\$)	6,938	8,086	9,500	10,359	11,192	11,864
Exportaciones de bienes FOB (mill. US\$)	1,032	1,249	1,677	1,789	2,416	2,452
Reservas Internacionales (mill. US\$)	645	788	935	1,100	1,462	1,765
Tipo de cambio nominal (colones por USD)	8.70	8.75	8.75	8.75	8.75	8.75

Fuente: BCR.

apropiación del excedente económico nacional entre las empresas, que obnubilan la situación microempresarial. En consecuencia, aunque se afirme raramente que El Salvador es un país de microempresas, en realidad quienes comandan y dirigen el proceso de acumulación privada son las grandes empresas vinculadas a actividades de exportación tanto para el mercado nacional como en el mercado externo.

Entre 1996 y 1998 se crearon en el país 71.136 nuevas microempresas cuyo crecimiento porcentual sería de un orden aproximado del 18 por ciento, derivado principalmente del área urbana que experimentó un crecimiento del 27.1 por ciento, dado que éste es campo privilegiado de las actividades del sector.

De esa cantidad de microempresas que existen en el país, el 65 por ciento (304,723) es fuerza laboral femenina, entre tanto el 35 por ciento (163,994) la constituye fuerza laboral masculina, cuya mayor actividad se observa en el área urbana. Hay una compulsión fuerte de fuerza laboral femenina en el sector de la microempresa, dada las condiciones de marginación que sufren en un mercado laboral formal con poca absorción para las mujeres. De acuerdo a los grupos de edad de los microempresarios, el tramo comprendido entre los 25 y 59 años abarca el 78 por ciento de la fuerza laboral total (365,897), siendo mayor el porcentaje el que está ubicado entre los 40 y 45 años dentro del anterior

porcentaje (45.0% y 211,593). No es extraño este comportamiento habida cuenta las pocas posibilidades que existen para quienes son mayores de 40 años para incorporarse al mercado laboral formal, que entre una de sus características excluyente es la edad. El porcentaje más bajo del grupo de edad dedicado a actividades microempresariales, son los menores de 25 años con un 7 por ciento (32,741), mientras los que tienen más de 60 años reportan el 15 por ciento (70,079). Siempre sobresalen en estos establecimientos microempresariales las mujeres con más tres quintos en todos los grupos de edad⁴².

Un problema que subyace en el sector microempresarial estriba en la poca educación que tienen quienes se dedican a estas actividades económicas.

El cuadro ilustra el bajo nivel educativo que domina sobremedida en el mercado laboral del sector microempresarial, con un 68 por ciento con estudios realizados no superiores a tercer ciclo; sólo un 3.9 por ciento tiene estudios superiores. Es decir, por cada 10 microempresarios que existe a nivel nacional hay cerca de 7 que no tienen estudios superiores al tercer ciclo, evidenciando ese hecho no sólo una fuerte limitante para competir en un mercado segmentado y competitivo, sino también el obstáculo para esperar un desarrollo sostenible fundamentado en esta realidad.

Cuadro 2: Números de establecimientos entre 1978 y 1992

Tipo de actividad	1978		1992		Incremen. Absoluto
	No. Emp.	%	No. Emp.	%	
Indus. Manufacturera de 5 y más pers. ocupadas	1,128	1.83	2,193	1.96	1,065
Indus. Manufacturera de 4 y menos pers. ocupada	8,746	14.22	8,150	7.27	(596)
Total manufactura	9,874	16.03	10,343	9.23	469
Comercio y servicio de 4 y menos de pers. ocupadas	49,155	79.92	92,798	82.82	43,643
Comercio y servicios de 5 y más personas ocupadas	1,349	2.19	3,061	2.73	1,712
Servicios restaurantes y hoteles de 5 y más pers. ocu.	736	1.20	4,248	3.79	3,512
Total comercio, servicios y hostelería.	51,240	83.30	104,356	89.34	53,116
Electricidad	9	0.01	9	0.01	0
Construcción	76	0.12	380	0.34	304
Transporte	304	0.49	1,208	1.08	904
Total	61,503	100.0	112,047	100.0	50,546

Fuente: Roberto Rubio, et. al, «Crecimiento estéril o desarrollo», FUNDE/Equipo de Educación Maíz. Cuadro No.10, San Salvador, mayo 1996, p.88.

Situación actual y perspectivas de la microempresa en El Salvador

Investigaciones

Cuadro 3: Total de microempresarios por Género y nivel educativo alcanzado.

Nivel Educativo alcanzado	TOTAL	Género	
		Masculino	Femenino
Ninguno	15.8	11.3	22.8
Básica I Ciclo*	21.5	18.7	23.0
Básica II Ciclo	27.7	28.2	27.5
Básica III Ciclo	15.1	19.1	13.0
Media	13.0	15.9	11.4
Superior	3.9	6.7	2.3
TOTAL	100.0 (468,719)	100.0 (164,000)	100.0 (304,719)

* Incluye Parvularia

Fuente: FOMMI y DIGESTYC. op. cit., p.14.

Una caracterización del sector microempresarial refleja que en él dominan las que poseen patronos, frente aquellos que manejan sus empresas por cuenta propia.

De acuerdo al género, se observa que el 70 por ciento de las mujeres del sector microempresarial realizan sus actividades por cuenta propia, mientras que por el lado de los patronos hay un dominio de tres quintas partes del sexo opuesto- masculino. En todo caso, el cuadro revela que el 83.9 por ciento del total de microempresarios se desarrolla de manera autónoma, esto es, por cuenta propia, mientras que un 16.1 por ciento tiene trabajadores remunerados, con fuerte dominio de fuerza laboral femenina.

Cuando se analizan las distintas actividades económicas a las que se dedican los microempresarios, resalta de manera abrumadora las vinculadas al comercio y servicio, tendencia que no sólo se observa en la economía en general, sino que de manera particular el sector microempresario contribuye a demarcar esa tendencia nacional.

Lo más evidente del cuadro 5 acerca de la actividad económica de los microempresarios, es el importante rol que juegan las actividades de comercio y servicio (hoteles y restaurantes), con una contribución porcentual del 58.7, y con fuerte participación laboral femenina 63.7% que domina en esta rama económica. Esta fuerte participación del comercio y servicio en las actividades económicas de los microempresarios apunta y refuerza la terciarización de la economía salvadoreña, desvinculada del aparato productivo interno. En términos agregados, las actividades relacionadas a los servicios del cuadro reflejan un total de alrededor del 74 por ciento operando en esas actividades. Del 58.7 por ciento de microempresarios aludidos dedicados al comercio y servicio, casi se emparejan los que en términos ocupacionales están

manejados por cuenta propia con los de patronos respectivamente, pues éstos últimos tienen cerca del 60 por ciento y los otros el 52 por ciento, según las proporciones de las otras actividades económicas a las que se dedican el resto de microempresarios⁴³.

En relación a los principales ingresos que reciben los microempresarios para poner en funcionamiento sus actividades económicas, destaca lo provenientes de las microempresas.

No hay lugar a dudas que entre la mayoría de microempresarios su principal fuente generadora de ingresos la constituyen sus actividades económicas a las que se dedican, con más de tres quintas partes (63%) que dependen de sus microempresas; mientras que la otra fuente que le sigue en orden de importancia son las ayudas familiares que reciben los microempresarios con un 22 por ciento.

Sin embargo, hay varios microempresarios, según el cuadro, que reciben ingresos de otras fuentes - otro negocio, asalariado y actividades de agricultura- que se complementan con la de sus negocios. Son pocos (1.9%) de los microempresarios que reciben remesas del exterior para sus actividades económicas. Esta idea descarta cualquier posibilidad para sostener que las remesas familiares son un factor preponderante para el surgimiento de actividades microempresariales, ni siquiera para fortalecer lo que ya existe del sector y para su expansión.

Del total de microempresas que operan a nivel nacional - 468,717-, aproximadamente un tercio tiene más de 10 años de funcionamiento y un 26.2 por ciento entre seis y diez años; significa que durante la década de los ochenta, en pleno conflicto armado, la microempresa no sucumbió aunque haya sido afectada por la lógica de la guerra. La mayoría de las microempresas emergen alrededor de las décadas de los noventa⁴⁴, como una alternativa frente al desempleo galopante que subyace en nuestra economía nacional, teniendo un comportamiento similar los de cuenta propia (32.9%) y los patronos (33.1%) del tercio señalada arriba.

Hay una tendencia entre los microempresarios a ser independientes con un 29.4 por ciento, mientras que otros realizan su actividad económica microempresarial como complemento de ingresos (35.5%), y otro tanto aducen (14.7%) que por la falta de empleo se dedican a la actividad microempresarial⁴⁵. Y antes de emprender sus negocios, lo microempresarios o se dedican a labores del hogar (32.7%) o dependían del trabajo en otro negocio (23.5%), destacándose en este sentido un 48 por ciento de los microempresarios que afirman haber iniciado sus negocios por medio de ahorros personales, tanto si es de cuenta propia o de patrono en términos de ocupación.

La base monetaria con la que los microempresarios empiezan sus actividades económicas a nivel micro, es variada de acuerdo a la actividad vinculada.

El grueso de microempresarios, según lo muestra el cuadro 7, empezó a operar sus negocios con un monto no superior a los €2 mil, es decir, con un capital mínimo de operación, mientras una cantidad mínima del 10.8 por ciento se ubicó en el rango entre los €4 mil y €12 mil. La lógica de esta manera de funcionar radica, que no es igual entre la totalidad de microempresarios, en que los que necesitaron hasta €2 mil para esperar resultados en el tiempo, probablemente pusieron ese capital de trabajo ante la incertidumbre de participar en el mercado con seguridad para desarrollarse y expandir sus negocios, o en realidad en tanto son personas de bajos ingresos, no tenían más para invertir y dispusieron de aquél monto con el riesgo de perderlo ante las incertidumbres del manejo eficiente de sus negocios. Sin embargo, también es plausible que esa fue una forma para sobrevivir en un medio poco atractivo para generar empleos seguros y permanentes, que genera pocas ganancias en un mercado atomizado y plagado de muchos los microempresarios, que en el peor de los casos se dedican a actividades similares, sobre todo al comercio. Un problema central de la mayoría de los microempresarios, en el manejo de sus negocios, es que no llevan una contabilidad formal que registre sus operaciones diarias, lo cual denota la forma artesanal en que dirigen las mismas, ya que aproximadamente el 68 por ciento del total de microempresas (468,717) no realizan cuentas⁴⁶.

Las categorías de las microempresas definen el tipo de microempresa y su forma de acumulación a la cual están sujetas sus actividades económicas. Esta forma de operación, en rigor, determina cuán importante es el nivel de excedente o no de las microempresas salvadoreñas, y por tanto, qué es la más dinámica dentro de ese sector económica del país.

El cuadro 8 revela que más de cuatro quintas partes de los microempresarios se desenvuelve y desarrollan con tipos de microempresas de subsistencia⁴⁷ (88.4%), predominando las microempresas por cuenta propia con un 88 por ciento, es decir, hay una fuerte participación familiar en ese tipo de microempresas⁴⁸ frente al 11.6 por ciento de aquellas que tienen patronos y trabajadores asalariados. En cambio, las microempresas de tipo acumulación simple⁴⁹ y acumulación ampliada⁵⁰ tienen poca participación del total de microempresa en el país, con 7.1 y 3.5 por ciento res-

pectivamente. Tratar de modificar este comportamiento dentro del sector microempresarial parece improbable en el corto y mediano plazo, dada las condiciones en las que se desenvuelven los microempresarios a nivel nacional, además de los problemas que enfrentan.

Este hecho de presentar niveles de subsistencia de manera abrumadora en los tipos de microempresas existente, es revelador del carácter exiguo en el que operan la mayoría de las microempresas en El Salvador, lo cual permea a todas las actividades económicas del sector en más del 80 por ciento (Ver cuadro 9), con excepción de la actividad del transporte, almacenaje y comunicaciones que tienen el 77.6 por ciento a nivel de subsistencia, no obstante, es elevado el porcentaje en este tipo de microempresas. Le sigue en orden de importancia las de tipo de acumulación simple, con porcentajes muy bajos que no sobrepasan el 16 por ciento.

El mercado laboral del sector de la microempresa en nuestro país, constituye un dato nada despreciable, dada la cantidad de fuerza laboral que opera en el sector. En El Salvador existen actualmente 761,714 personas de ambos sexos que trabajan en el sector de la microempresa, contribuyendo las mujeres con el 58,3 por ciento y los hombres con el 41.7 por ciento de ese total absoluto⁵¹. Si hacia 1997⁵² se calculaba que la Población Económica Activa (PEA) era de 2,245,410 personas, significa que la microempresa contribuye en la generación de trabajo a un tercio a la PEA nacional.

No obstante, huelga discernir que del total de trabajadores que laboran en el sector microempresarial, el 63.6 por ciento está constituido por propietarios y socios adscritos a las microempresas; un 14.5 por ciento lo conforman familiares no asalariados y apenas un 17 por ciento del total de la PEA de la microempresa está

Cuadro 4: Total de microempresarios por género, según categoría ocupacional

Categoría Ocupacional	TOTAL	Género	
		Masculino %	Femenino %
Cuenta propia	100.0	30.0	70.0
Patrono	100.0	61.1	38.9
	100.0	35.0	65.0
	(468,717)	(163,994)	(304,723)
TOTAL	100.0	100.0	100.0
Cuenta propia	83.9	71.9	90.4
Patrono	16.1	28.1	9.6

Fuente: FOMMI y DIGESTYC, op. cit., p. 16.

Situación actual y perspectivas de la microempresa en El Salvador

Investigaciones

Cuadro 5: Total de microempresarios por género, según la actividad económica. (En porcentaje)

Actividad Económica	TOTAL	Género	
		Masculino	Femenino
Manufactura	22.5	21.7	22.9
Comercio, hoteles y restaurantes	58.7	49.3	63.7
Transporte, almac. y comunicación	4.1	9.6	1.1
Interm. Financiera	1.4	3.1	0.4
Servic. Comunales, soc. y de salud*	9.3	5.7	11.3
Otra**	4.1	10.7	0.5
TOTAL	100.0 (468,718)	100.0 (163,994)	100.0 (304,724)

* Incluye la actividad de enseñanza

** Incluye las actividades de pesca y construcción

Fuente: FOMMI II y DIGESTYC, op. cit., p.17.

bajo la categoría de obreros u operarios. Esta situación confirma que más de tres cuartas partes de los trabajadores de la microempresa está asociado a un grupo familiar, en la que seguramente participan los miembros de familia como trabajadores de las microempresas³³. Este factor permite que el 97.5 por ciento de los trabajadores estén categorizados como «trabajadores permanentes».

Un hecho que motiva a dedicarse a cierta actividad económica es la búsqueda de la ganancia, no importante el tamaño de la empresa. En este sentido, las ganancias que reportan los microempresarios es relativamente poco. Según los resultados del Cuadro 10, aproximadamente el 72 por ciento de los microempresarios no superan los €2 mil de ganancia promedio mensual, o sea tienen ganancias superiores a dos salarios mínimos que paga el sector formal laboral de la economía. Solamente un 21.5 por ciento de los microempresarios obtienen ganancias entre €2 mil y €5 mil, que sin embargo, es utilizado para invertirlo nuevamente en los negocios. Este comportamiento es generalizado en todas las actividades económicas de los microempresarios, donde sobresalen el comercio, hoteles y restaurantes (46.2%), manufactura (58%), intermediación financiera (41.1%), ser-

vicios comunitarios y sociales (66.1%) con ganancias menos de mil colones. Es muy bajo el porcentaje de microempresarios (2.2 %) que tienen ganancias superiores a los €10 mil en promedio mensual, lo cual define como importante entre la mayoría de ellos los tramos hasta €5 mil, aunque lo más determinante se da en el primer tramo.

Al comparar los géneros, se observa que las mujeres se apropian del 57.1 por ciento en el caso de las ganancias de menos de mil colones, mientras los hombres destacan con porcentajes más elevados con ganancias entre mil y cinco mil colones, con 25 por ciento y 30 por ciento, respectivamente. Ya en estudios anteriores se había señalado que «...los tienden a desempeñarse en actividades empresariales de mayor productividad y rentabilidad, las cuales están constituidas por actividades comerciales al por mayor, fabricación de artículos con mayor valor agregado y por servicios de reparación y mantenimiento de vehículos y equipo de diversa naturaleza»³⁴.

Un factor que podría dejar en duda la capacidad empresarial de los microempresarios, está atado al ahorro como hábito primordial que contribuya a la actividad económica. Sin embargo, la racionalidad del microempresario - quizá por las circunstancias de su forma de operar- es poco proclive hacia el ahorro. Del total de microempresarios, el 92.3 por ciento no ahorra de lo que generan sus negocios en ganancias, sólo un 7.5 por ciento se inclina hacia el ahorro, tanto en los negocios por cuenta propia como

Cuadro 6: Principal fuente de ingresos del total de microempresarios.

Principal fuente de ingreso del hogar	Total	Porcentaje
Este negocio	295,459	63.0
Otro negocio	23,712	5.1
Sueldo otro trabajo	11,094	2.4
Remesas	8,728	1.9
Aportes de familiares	103,110	22.0
Agricultura	7,236	1.5
No responde	19,380	4.1
TOTAL	468,719	100.0

Fuente: FOMMI y DIGESTYC, op. cit., p.21

Cuadro 7: Monto de dinero por género para iniciar el negocio (En porcentaje)

Monto de dinero obtenido para iniciar el negocio	TOTAL	Género	
		Masculino	Femenino
No necesitó	13.3	13.2	13.4
Menos de 2000	57.9	45.4	64.7
De 2000 a 4000	6.2	6.7	6.0
De 4001 a 12,000	10.8	13.8	9.3
De 12,001 a 50,000	7.6	14.4	4.0
De 50,001 a 200,000	1.4	2.9	0.6
Más de 200,000	0.5	1.0	0.2
No responde	2.2	2.5	2.0
TOTAL	100.0 (468,719)	100.0 (613,994)	100.0 (304,725)

Fuente: FOMMI II y DIGESTYC, op. cit., Cuadro No.23, p.28.

aquellos que son manejados por patronos, se observa este comportamiento. Las razones que aducen los microempresarios para no ahorrar son atribuibles a que invierten en el negocio e invierten en el hogar (93.4% conjuntamente), situación que se observa en todas las actividades económicas a las que se dedican los micrempresarios en El Salvador.

Uno de los fuertes problemas a los que deben enfrentarse los microempresarios radica en el acceso al crédito para seguir con sus negocios. Del total de microempresarios sólo el 18.9 por ciento tuvo acceso a créditos, mientras que el 79.1 por ciento no hizo uso de créditos para sus negocios. Sin embargo, el destino de los créditos va para compra de mercadería y materias primas, en aproximadamente el 71 por ciento de los microempresarios. Si de algo se lamentan los microempresarios para poder desarrollar sus negocios radica en los problemas de financiamiento con el sistema financiero nacional, principalmente el acceso al crédito de manera adecuada y oportuna. Además los principales bancos⁵⁴ del país no tienen líneas de créditos específicos destinados al sector microempresarial. En su lugar, las instituciones que proporcionan créditos a los microempresarios son FEDECREDITO, Financiera Calpiá, ONG/Fundaciones, Cooperativas, etc.

Un último problema que afronta el sector microempresarial es la vinculada a necesidades de capacitación en distintas áreas de su quehacer económico. Del total de microempresarios el 90 por ciento no ha recibido capacitación, tanto en los de cuenta propia como en la de los negocios de patronos. Este punto endeble que se convierte en un fuerte déficit alrededor del sector, repercute

hondamente en la forma de dirigir y gerenciar las microempresas y su capacidad para ser eficientes en un mercado que exige competitividad e innovación empresarial.

Los microempresarios, dada las condiciones en las que operan en el mercado de bienes y servicios, no están exentos de problemas en relación a sus actividades económicas que desarrollan.

El cuadro 11 no da lugar a dudas de los problemas estructurales que está enfrentando el sector de la microempresa en El Salvador, con la agravante de no estar garantizado su permanencia dentro del mercado

en el cual funcionan ofreciendo sus servicios. El mayor problema, que obviamente repercute en sus ingresos o ventas diarias, es la falta de clientes que equivale a un 56.3 por ciento del total de microempresarios, lo cual lógicamente afecta las ganancias del sector, pues ésta representan aproximadamente el 51 por ciento. Ambos problemas son suficientes para obstaculizar un normal funcionamiento de todas las actividades económicas de la microempresa, dada las condiciones y el entorno en el que se desenvuelve. Cualquier empresa que no tiene clientes y acusa bajas ganancias, corre el riesgo inevitable de sufrir pérdidas económicas y peor aún estar expuesta a salir del mercado. Más del 50 por ciento de los microempresarios en todas las actividades económicas, tienen fuertes problemas por la falta de clientes. Asimismo, entre los microempresarios hay una fuerte competencia, sobre todo en los sectores de comercio, hoteles y servicio (48%) y en el de transporte, almacenaje y comunicaciones (55.3%) respectivamente, lo cual denota que entre los mismos microempresarios, según los segmentos en los que operan, hay varios que participan en el mercado con los mismos productos o servicios, generando una guerra de precios que afectan al mercado microempresarial en general. Las expectativas de este panorama sombrío son regulares para los microempresarios en su mayoría, pues en todas las actividades económicas se refleja esa conducta debido a lo anteriormente señalado.

No hay certeza ni seguridad dentro del mercado microempresarial de mejorar su situación, particularmente por no estar resguardadas sus operaciones en un mercado atomizado y con fuerte dominio de pequeñas y medianas empresas. Desde

Situación actual y perspectivas de la microempresa en El Salvador

Investigaciones

Cuadro 8: Tipos de microempresas según categorías.

Tipo de Empresa	Porcentaje
Acumulación de subsistencia	88.4
Acumulación simple	7.1
Acumulación ampliada	3.5
NEP	1.1
TOTAL	100.0

Fuente: FOMMI II y DIGESTYC, op. cit., p.37.

esta perspectiva, la mayoría de las microempresas se desarrollan bajo condiciones de sobrevivencia y con lógicas de acumulación exiguas. En estas circunstancias, no se puede siquiera sopesar un importante papel del sector microempresarial en los niveles de competitividad que exige un entorno internacional que demanda tecnología y conocimiento que está ausente en nuestro sector microempresarial.

Desarrollo institucional de apoyo a la microempresa

Este apartado persigue mostrar el apoyo institucional que se brinda al desarrollo de las actividades del sector de la microempresa, desde instituciones específicas hasta gremiales empresariales. Una fuerte limitante respecto a este punto, estriba en que no hemos incluido a instituciones que contribuyen al sector, pero razones de fuerza mayor obligaron a seguir este camino, unas por no tener acceso a la información de manera expedita y otras por presentar niveles burocráticos que impiden una fluidez

en la información. No se incluye, en este sentido, a FIGAPE, Financiera Calpiá, FONAPES, FINCA, SCIS, Fundación Napoleón Duarte, entre otras, además de que no nos propusimos claramente abarcar a todas las instituciones vinculadas al sector microempresarial.

Banco Multisectorial de Inversiones (BMI)

El BMI fue creado en 1994 como institución principal del gobierno con el propósito explícito de apoyar la inversión privada, definiendo por ley su prohibición hacia el financiamiento directo o indirectamente tanto al gobierno como a instituciones públicas. El patrimonio del BMI es del Banco Central de Reserva (BCR) en un ciento por ciento. Es un banco de segundo piso, en tanto canaliza sus fondos a Instituciones Financieras Intermediarias (IFI's) que son las encargadas de trasladar los recursos a los usuarios - empresarios de distinto tamaño - en determinados proyectos de inversión, tales como: ampliación de capital de trabajo, capacidad técnica a su personal, compra de maquinaria y equipo, etc. Los recursos del FMI provienen del BCR, Banco Interamericano para el Desarrollo (BID), Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), Bancos comerciales internacionales (Dresdner y Barclays, Citibank y Bladex) y del mercado local de capitales. Para 1998, el BMI firmó un acuerdo con la KfW de Alemania por un monto de 8 millones de marcos alemanes, destinados al financiamiento de la micro y pequeña empresa.

El BMI cuenta actualmente con siete programas de financiamiento para apoyar a importantes sectores de la vida económica del país, siendo uno de ellos el Programa de Crédito para

Cuadro 9: Total de microempresarios por actividad económica, según tipo de empresa (En porcentajes)

Tipos de microempresas	Total	Actividad económica					
		Ind. Manuf.	Comercio hotel y rest.	Transp. almac., y com.	Intern.	Serv. Financ.	Otra comun
Subsistencia	88.4	92.2	86.5	77.6	83.2	92.9	98.0
Acum. Simple	7.1	4.8	8.2	15.7	11.7	3.9	0.4
Acum. Ampliada	3.5	2.0	4.4	4.6	5.0	1.5	1.0
No responde	1.1	1.0	0.9	2.1	0.0	1.8	0.7
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: FOMMI y DIGESTYC, op. cit., p.43.

la *Micro y Pequeña Empresa (MYPE)*⁶. Si se observa el cuadro No. 11, se podrá notar la forma de cómo han evolucionado los préstamos destinados de parte de BMI hacia la MYPE. Cabe resaltar, en este sentido, la reversión en la tendencia de distribución de los préstamos a partir de 1995 - comparada con en período 1990-1994-, que es cuando la microempresa empieza a absorber el 92.3 por ciento del total de préstamos del programa MYPE y creciendo desde entonces tanto en créditos cuanto en montos específicos año en año. La acumulación entre 1990 y 1998 de créditos y montos para la microempresa asciende en 106,437 y €830.7 millones, equivalen al 91.7 y 65.1 por cientos, respectivamente, del total de ambas partidas.

Con estos resultados que ha brindado el BMI inequívocamente se han beneficiado los microempresarios en casi el doble del monto destinado a la pequeña empresa del país, reduciendo en un aliciente para el funcionamiento del sector.

Sin embargo, es necesario aclarar que del total de créditos que el BMI ha orientado hacia todos los programas que forman parte de sus operaciones financieras, el MYPE absorbió solamente para 1997 el 18 por ciento y para 1998 tuvo una reducción en tres puntos al absorber aproximadamente el 15 por ciento, ya que los programas más beneficiados fueron los de Construcción, Vivienda, Agropecuario y Agroindustria, respectivamente⁷. Por deducción en sus servicios que presta, la Financiera Calpiá tuvo un destacado aporte al monto total destinado a la microempresa

en 1998, pues casi aportó el 50 por ciento del monto y se benefició con el número de créditos en ese año con 29,524, que equivale al 83 por ciento aproximado del total de créditos (35,615). Los €268.9 millones del monto destinado a la microempresa - por el BMI- representan el 7 por ciento del PIB nominal de 1998.

Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI)

Este programa ha sido impulsado desde 1986 por la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) para apoyar las actividades microempresariales en los sectores de la industria, comercio y servicios respectivamente, especialmente con servicios de asesoría, crédito y capacitación. Hacia 1996, PROPEMI ofrece sus servicios en 119 municipios de los catorce departamentos que comprende el territorio nacional, iniciando sus operaciones de cobertura en 1988 en la ciudad de San Miguel y en 1990 en la ciudad de Santa Ana. El despliegue de los acciones de PROPEMI ha tenido en la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID), Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FMI) del Banco Mundial, entre otras, las principales fuentes de financiamiento. Hacia septiembre de 1996, la cartera de PROPEMI ascendía a €90 millones y la estructura de los fondos correspondía 1% al BID, 17% AID y 82% con fondos de FUSADES.

Cuadro 10: Total de microempresarios, por género, según tramos de ganancias promedio mensual (En porcentajes)

Nivel Educativo alcanzado	TOTAL	Género	
		Masculino	Femenino
Menos de 1000	48.9	33.5	57.1
Entre 1000 a 2000	22.9	25.0	21.7
Entre 2001 a 5000	21.5	30.0	16.9
Entre 5001 a 10,000	4.5	7.5	2.8
Entre 10,001 a 15,000	1.2	2.1	0.7
Entre 15,001 a 20,000	0.5	0.9	0.3
Entre 20,001 a 25,000	0.3	0.6	0.2
Más de 25,000	0.2	0.4	0.2
No responde	0.0	0.1	0.0
TOTAL	100.0 (468,717)	100.0 (163,994)	100.0 (304,723)

6 Fuente: FOMMI y DIGESTYC, op. cit., p. 51.

Posterior a la firma de los Acuerdos de Paz en 1992, PROPEMI contribuyó con el Programa de Reinserción Económica de Líderes y Mandos Medios - conocido como el Plan 600- del FMLN en áreas que comprendían capacitación administrativa, identificación de pequeños proyectos, financiamiento y asistencia en arranque. Los logros alcanzados fueron el inicio de 347 micro y pequeñas empresas con la participación de 481 personas, que generaron alrededor de 700 empleos. El total de crédito otorgados fueron de €17.7 millones.

Es preciso indicar que PROPEMI forma parte de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)⁸, institución cuya visión es la de contar con un tejido de micros y pequeñas empresas modernas, competitivas, rentables, capitalizables, con capacidad de crear riqueza y empleo, articuladas dentro del sistema económico del país en el marco de una estrategia de desarrollo nacional.

A los 10 años de iniciado PROPEMI, éste había generado más de 52 mil empleos;

Situación actual y perspectivas de la microempresa en El Salvador

Investigaciones

se había prestado asesoría personalizada a más de 29 mil usuarios y capacitado a más de 26 mil empresarios, otorgándose aproximadamente 11 mil créditos por un monto total desembolsado no menor de a los €380 millones⁵⁹; hacia 1997 la cifra ascendía a un monto de €488.65 millones (Ver cuadro 13 y 14).

El comportamiento de la evolución del crédito ha mostrado un crecimiento continuo desde 1986, excepto en 1989 que tuvo una reducción significativa en relación al año anterior, con €3.7 millones. Sin embargo, el programa ha mantenido, en términos generales, sostenibilidad para atender a los microempresarios.

En los trece años que tiene de funcionar PROPEMI, se han otorgado €588 millones en créditos, beneficiando a más de 11,700 empresarios y capacitando a un aproximado de 30 mil. Una de las limitaciones de la información de PROPEMI es que no ha logrado desglosar o desagregar lo que ha beneficiado a la microempresa y a la pequeña empresa, respectivamente; al menos la información que proporcionan al público no contiene lo aludido.

Programa de Fomento de la Microempresa (FOMMI II)

Este programa surge a raíz de un esfuerzo o etapa anterior, en la que el país se abocó a una transición inédita para el futuro. En este sentido, FOMMI I nace en 1992 para una prolongación de tres años, pero logra finalizar hasta 1996 debido a las condiciones que rodeaban al programa, permitiendo el mismo beneficiar a la población desmovilizada y afectada por el conflicto armado. El financiamiento de este primer esfuerzo se concretó con fondos de la Unión Europea y con recursos del gobierno salvadoreño.

FOMMI II surge del convenio de financiación suscrito entre la Unión Europea y la República de El Salvador; sus órganos de tutela son el Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local (FISDL) y la Comisión de la Unión Europea. FOMMI II inicia su segunda etapa en febrero de 1997, bajo la idea de fortalecer a la microempresa. La misión de FOMMI II es la de fomentar el fortalecimiento de la microempresa a nivel nacional, específicamente aquellas que son rentables, a generar empleo y que generen beneficios económicos. Como parte de la atención de FOMMI II hacia los microempresarios, el componente de formación se concentran en tres conceptos y proyectos estratégicos: El Sistema Integral de Apoyo Empresarial (SIEMPRE-FOMMI), Centro de servicios empresariales y la Beca-cupón. Cada una de estos sistemas de apoyo, son brindados a los microempresarios como beneficiarios directos.

Cuadro 11: Total de microempresarios por actividad económica, según problemas (En Porcentajes)

Problema que enfrenta su microempresa	Total	Actividad económica					
		Ind. Manuf.	Comercio hotel y rest.	Transp. almac., y com.	Intern.	Serv. financ.	Otra comun.
Falta de clientes	56.3	56.2	57.8	52.5	49.5	51.6	51.8
Falta de créditos	16.1	19.0	17.3	10.4	10.1	5.8	14.4
Intereses altos	11.6	11.0	12.8	10.2	8.1	7.1	10.1
Falta de recur. Econ.	35.0	37.2	36.6	27.8	24.8	23.0	36.7
Bajas ganancias	50.9	49.8	52.6	48.8	36.9	45.0	53.3
Problemas con autor.	3.2	2.0	3.2	12.5	2.6	1.0	4.9
Mucha competencia	43.9	38.0	48.0	55.3	30.5	26.5	51.4
Prob. con empleados	1.1	1.0	1.0	2.1	1.7	0.8	1.5
Clientes no pagan	9.0	9.5	10.2	3.1	15.4	3.5	5.3
Merc. vende/omat. USA	1.6	1.7	1.9	0.9	0.0	0.2	0.8
No responde.	6.3	5.2	6.6	7.3	11.3	6.5	5.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: FOMMI y DIGESTYC, op. cit., p.94.

Para cumplir con su misión y objetivos, FOMMI II desarrolla sus actividades mediante cuatro componentes básicos o áreas de acción: formación empresarial y productiva, créditos, comercialización e investigación y desarrollo.

Los créditos que otorga FOMMI II a los microempresarios son a través de una red de Intermediarios - Bancos, ONG's y en su mayoría por medio de Cajas de Créditos - que canalizan los recursos a los usuarios. Hasta septiembre de 1998, FOMMI II había otorgado más de \$48.4 millones al sector microempresarial por medio de las instituciones crediticias intermedias, equivalentes a 6,736 créditos distribuidos en las tres zonas del país - Occidental, Central y Oriental. A finales de ese año FOMMI II logró una oferta sostenible de créditos por medio de la colocación de 8,397 créditos, en formación se atendieron a 503 empresas.

El cuadro 15 refleja el apoyo crediticio que ha desplegado FOMMI II a través de las instituciones intermediarias contratadas para canalizar los recursos, destacándose ADECOA y las Cajas de Créditos de Sonsonate y San Miguel, respectivamente. Se ha colocado un total acumulado, desde que empezó a operar FOMMI II, de 9,251 créditos por un monto de más de \$65 millones, con un crédito promedio de \$7 mil. La colocación de los créditos está distribuido por el 65 por ciento en el sector comercio, 20 por ciento en el servicio y 15 por ciento en el sector de la producción⁶⁹. Los fondos FOMMI II que se han contratado con las intermediarias ascienden a un monto de \$45,365,466.00; la cobertura de dicho monto total es del 70 por ciento de mujeres como usuarias del crédito. Significa que hay un predominio en las actividades de FOMMI II de las microempresarias como fuerza laboral empresarial.

El cuadro 16, según estudios realizados por FOMMI II, muestra la distribución a nivel nacional de los establecimientos



Foto: CONAMYPE

microempresariales del sector de la manufactura, con sus principales variables: la producción bruta, el valor agregado y el personal ocupado por departamentos. Es notorio y destacado la microempresa manufacturera en el departamento de San Salvador en todas las variables, ya que tiene más de dos quintas partes en las mismas, llegando a tener la mitad del total del valor agregado. En términos de ocupación, sobresalen después de San Salvador, Santa Ana, La Libertad, San Miguel y Sonsonate. El total de industrias manufactureras a nivel nacional es de 7,008, el total de personal ocupado es de 16,942, la producción bruta es de \$581.1 millones y el total del valor agregado es de \$285.8 millones⁶¹.

Sólo entre San Salvador y La Libertad se genera la mitad del empleo de la microempresa manufacturera, lo cual implica que hay una fuerte concentración de las actividades microempresariales, en detrimento de otros departamentos que

Cuadro 12: Préstamos contratados con recursos del BMI, 1990-1998**
(En millones de colones y porcentaje de la microempresa)

	1990*/1994		1995		1996		1997		1998		Acumulado	
	Núm.	Mon.	Núm.	Mon.	Núm.	Mon.	Núm.	Mon.	Núm.	Mon.	Núm.	Monto
PROG. MYPE	8,147	260.6	12,454	193.5	26,783	250.1	34,157	287.5	34,481	285.4	116,022	1,277.0
Pequeña empresa	7,468	248.8	953	73.5	570	57.2	466	50.3	128	16.5	9,585	446.3
Microempresa	679	11.8	11,501	119.9	26,213	192.9	33,691	237.2	34,353	268.9	106,437	830.7
Microempresa (%)	8.3	4.5	92.3	62.0	97.9	77.1	98.6	82.5	99.6	94.2	91.7	65.1

* Incluye cifras período agosto-diciembre 1990.

** Las cifras de 1998 de créditos y montos de la pequeña empresa sólo incluye hasta agosto.

Fuente: Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), Depto. Registro y Control de Créditos e Informe de Labores de 1998.

Situación actual y perspectivas de la microempresa en El Salvador

Investigaciones

no llegan al tres por ciento del total, tales como La Unión, Morazán, Cabañas, Chalatenango y Cuscatlán.

Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios de El Salvador (AMPES)

La gremial empresarial AMPES nace en 1988, en pleno apogeo del conflicto armado que devastó al país. Su principal objetivo es promover el desarrollo integral de los micro, pequeños y medianos empresarios dentro de un marco de la economía social de mercado.

El cuadro anterior muestra la membresía de AMPES, según el tamaño de las empresas agremiadas. En el caso de la microempresa, se observa un fuerte dominio de las actividades de comercio y servicios, aunque no es despreciable las 150 microempresas dedicadas a la industria. Igualmente es revelador que hay más presencia de la pequeña empresa dentro de AMPES, que equivale aproximadamente al 47 por ciento del total de empresas, mientras la microempresa representa aproximadamente el 38 por ciento, esto es, ambas sectores cubren el 85 por ciento de la membresía total de AMPES.

Sobre la base de afiliación de AMPES en 1998, que es de 3,482 asociados solventes, se observa una notoriedad de los microempresarios en casi la mitad de la membresía, aunque en el presente año se ha visto disminuido (Ver cuadro 17) comparado con el año de 1998. No tuvimos acceso para atisbar que cantidad de microempresarios del 49 por ciento de la membresía, se dedicaba al comercio, industria y servicios, respectivamente. Lo único que obtuvimos fue el porcentaje de actividades a los que se dedican los agremiados de AMPES (Ver cuadro 18) según el cuadro anterior.

A todos los afiliados en la gremial, reciben de la misma diversos servicios como programas de capacitación, asesoría legal, asesoría empresarial en gestión, asesoría administrativa, seguro de vida colectivo, acceso a líneas de créditos, promoción de bienes y servicios, servicios de comunicación, entre otros.

Sin embargo, la gremial enfrenta problemas dentro del sector relacionados con baja productividad, poca tecnología, métodos gerenciales y administrativos anticuados, poca o ninguna experiencia en comercio internacional y resistencia al cambio. No existe una ley de fomento del sector de la micro y pequeña empresa (MYPE) y hay ausencia de una banca de fomento que atienda las necesidades del mismo. Si AMPES afirma que el sector de la MYPE aporta aproximadamente entre el 24 y 30 por cientos del PIB y contribuye con un promedio entre el 30 y 50 por cientos en la generación de empleo, significa que la gremial percibe poco apoyo

a sus actividades que benefician al sector de la MYPE.

Ante ese déficit que ensombrecen al sector, AMPES ha propuesto al gobierno del presidente Francisco Flores planteamientos específicos para impulsar la micro y pequeña empresa, relacionados con el marco legal y tributario, crédito, licitaciones, tecnología, capacitación y asistencia técnica, gremialización, comercio exterior, ley de fomento al sector MIPYME y la transformación de CONAMYPE. Asimismo, ha presentado una plataforma de acción para impulsar el marco propositivo del Libro Blanco de la microempresa. En ambas propuestas, AMPES reafirma los problemas que enfrenta el sector de la MYPE y las soluciones para superarlas.

Sin embargo, hay una percepción entre los microempresarios a no estar interesados en pertenecer a ninguna asociación o gremio. Las razones de no pertenecer a ninguna asociación se debe a que no obtienen beneficios⁴², y en aquellos casos que dejaron el gremio, se debe a las injusticias que recibieron. Es decir, dentro de las asociaciones hay problemas con los microempresarios, sin embargo, lo más importante es que no hay una fuerte inclinación a pertenecer a alguna asociación de parte de los microempresarios.

Conclusiones y Perspectivas de la Microempresa

Habida cuenta el entorno internacional que es empujado por la fuerza compulsiva de la globalización, es sintomático observar que inequívocamente hay un nulo esfuerzo para que el sector de la microempresa pueda participar - dadas sus condiciones y forma de operar- en un mundo económico manejado por las empresas transnacionales y sus respectivos gobiernos, que tienen y se apoyan en la primera fuerza productiva de hoy día: la ciencia y la tecnología. El margen de maniobra es de cero en el escenario económico internacional, pese a las demandas que se inclinan y exhortan para prepararse a un mundo globalizado que exige mucha competitividad y alta tecnología.



Foto: CONAMYPE

Los cambios vertiginosos que se han producido en el campo político, económico, militar, tecnológico, etcétera, desde la década de los setenta, están propiciando transformaciones insospechadas en el mundo y sus respectivos países, promovidos por *el pensamiento único* que se impuso desde la caída del otrora campo socialista, condicionando el comportamiento de los actores a nivel internacional, sobre todo a nivel de los países subdesarrollados que siguen atados a una secular dependencia pese a los ruegos y anhelos de entrar a un mundo interdependiente. Las principales instituciones financieras internacionales - que constituyen el auténtico poder financiero a nivel mundial- promueven, desarrollan y expanden ese tipo de pensamiento bajo sus recomendaciones a los distintos gobiernos y exigen cumplimiento de las mismas. En este escenario de actores poderosos que imponen su voluntad, poco importa la soberanía de los países y su futuro, transgrediendo las bases del otrora Estado-nación que reinó en el pasado reciente.

Sin embargo, el sistema capitalista no ha estado inmune a recurrentes crisis que la han envuelto en el pasado. De esta forma, los países llamados «emergentes» empezaron a preludiar a partir de 1994 las frágiles estructuras de un sistema que no tiene la capacidad para evitar un ciclo de crisis, repercutiendo en el entorno económico mundial. México en 1994, los países de Asia

oriental a partir de 1997 y Brasil a principios de 1999, pusieron al descubierto cuán endeble es el sistema capitalista al no disponer de los mecanismos que provocan crisis en los sistemas financieros nacionales y su impacto en el mercado de valores. Recurrentes devaluaciones en países que mantuvieron tipos de cambio fijos, demostraron el débil argumento de este tipo de control de cambio en situaciones económicas embarazosas, con las consecuencias de fuga de capitales - especulativos- y su efecto en la balanza de pagos.

Una de las razones de peso para que la microempresa logre sobrevivir ante un entorno externo adverso, consiste en un fuerte apoyo de parte del Estado con políticas claras que promuevan sus actividades productivas e incentivos adecuados adiciones económicas, de lo contrario van a ser arrastrados por la colosal fuerza que es empujada por las empresas transnacionales y sus respectivos gobiernos. Cualquier apoyo a la microempresa debe de partir de reconocer el escenario internacional, so pena de realizar esfuerzos en vano que se vuelven estériles en la práctica.

La situación económica nacional a partir de la década de los noventa, empujada por la transición política que experimentaba el país, empezó a mostrar signos de estabilidad económica con crecimiento de más del 6 por ciento en los tres años siguientes a la firma de los Acuerdos de Paz, un control de la inflación, etc; no obstante, a partir de mediados de 1996 era evidente el proceso de desaceleración económica en la que había caído la economía nacional, repercutiendo en los principales sectores económicos que hasta entonces habían dinamizado el escenario económico de postguerra. La recuperación desde 1997, ha sido insuficiente para repuntar y tener las expectativas que se generaron en años anteriores, lo cual tiene preocupados a los principales sectores económicos. No cabe duda que la fuerte entrada de dólares -vía préstamos y donaciones así como las remesas familiares - han mantenido la estabilidad de la economía y las principales variables macroeconómicas.

Una caracterización actual de nuestra economía es su fuerte tendencia hacia la terciarización y un abandono de las actividades productivas internas que moldearon el comportamiento económico en décadas pasadas por medio de modelos de desarrollo agotados. En 1989 nuestro país empezó a instrumentar medidas económicas influenciadas por el pensamiento neoliberal bajo la impronta del gobierno del ex presidente Cristiani. En esta perspectiva, este ha sido el marco de actuación de la microempresa salvadoreña desde entonces, que a todas luces no

Cuadro 13 : Montos de créditos otorgados a MYPES, 1986-1997. (En millones de colones)

AÑO	MONTOS OTORGADOS
1986	0.79
1987	2.2
1988	6.83
1989	3.7
1990	9.77
1991	18.0
1992	33.56
1993	48.3
1994	79.9
1995	89.1
1996	93.5
1997	103.0
Toral	488.65

Fuente: PROPEMI

Situación actual y perspectivas de la microempresa en El Salvador

Investigaciones

es beneficioso para el sector, ya que el pilar que fundamenta el modelo instrumentado está anclado en el mercado externo por medio de la apertura insuflada por ese modelo. Aquí no hay cabida para la microempresa, ni siquiera en las discusiones del Triángulo del Norte que actualmente se desarrollan con México como principal vecino comercial.

Las actividades económicas a las que se dedica la microempresa en El Salvador, son abrumadoramente de servicios, destacándose el comercio, industria y servicio, respectivamente. La última encuesta de 1998 sobre microempresa revela la existencia en todo el país de 468,717 microempresas que representa el 99 por ciento del parque empresarial nacional, siendo de ese total fuerza laboral femenina el 65 por ciento, mientras la masculina es del 35 por ciento. Hay una fuerte presencia y dominio de las mujeres en las actividades de la microempresa. Sin embargo, una de las debilidades del contingente de fuerza laboral microempresarial es su bajo nivel educativo con un 68 por ciento con estudios no superiores al tercer ciclo del sistema educativo nacional, sólo aproximadamente el 4 por ciento del total tiene estudios superiores. Con este panorama de poco nivel educativo, no podemos siquiera aspirar a una mayor competitividad en un mercado excluyente y exigente de ese requisito. No obstante esta rasgo estructural de nuestra sociedad, la microempresa contribuye con el 33 por ciento de la PEA en la generación de empleo y un 15 por ciento al PIB; más de tres quintas partes del total que aporta a la PEA es propietario de los negocios y sólo un 17 por ciento está en condición de asalariados. Muchas microempresas son controladas por familias como característica principal.

Del total de microempresas, el 70 por ciento es dominado por mujeres en calidad de cuenta propia y el resto es controlado por los patronos. Destaca en estos porcentajes las actividades de comercio, hoteles y restaurantes con el 58 por ciento del total de microempresas, apropiándose de este porcentaje las mujeres más de tres quintas partes dedicadas a esas actividades microempresariales; mientras el otro renglón de importancia es la manufactura con apenas el 22.5 por ciento del total de microempresas.

En cuanto a los niveles de ingresos de las actividades que reportan acción microempresarial, el 63 por ciento de los microempresarios lo obtienen de sus negocios, seguido del 22 por ciento que recibe ayudas familiares; ambos porcentajes constatan las principales fuentes de ingresos de los microempresarios. En términos de funcionamiento, un tercio de éstos tiene más de 10 años dedicados a sus actividades y un 26.2 por ciento entre seis y diez años, denotando que pese al conflicto armado, la microempresa no sucumbió ante una situación que afectó al país en general. 29.4 por ciento de los microempresarios se inclinan

Cuadro 14: Empleos generados y fortalecidos, 1986-1996.

AÑOS	EMPLEOS GENERADOS
1986	390
1987	924
1988	1,545
1989	1,287
1990	1,605
1991	3,216
1992	6,473
1993	6,874
1994	10,088
1995	9,698
1996	10,150
Acumulados	52,250

Fuente: PROPEMI, «Memoria de Labores 1997», San Salvador.

por ser independientes en sus operaciones económicas, mientras que un 35.5 por ciento que reciben ingresos como complemento dedicándose a otras actividades, lo cual refleja los exiguos niveles de ingresos que obtienen de sus actividades económicas. Los precarios ingresos con los que los microempresarios iniciaron sus negocios (57.9%) refleja que no necesitaron más de 42 mil para ello, situación que en modo alguno requiere de mayor interpretación para discernir las consecuencias de ese comportamiento, que obviamente está condicionado por el alto nivel de desempleo que reina en el mercado laboral formal, obligando a muchos salvadoreños a buscar actividades de subsistencia, tal como ocurre en muchas actividades microempresariales. En efecto, según el tipo de microempresa que existen a nivel nacional, las de acumulación de subsistencia tienen un control equivalente al 88.4 por ciento, lo cual garantiza afirmar los pocos excedentes que obtienen el grueso de los microempresarios dado su poca productividad y niveles de venta anual que no superan los €15 mil. Más del 80 por ciento de todas las actividades microempresariales están insertos en ese tipo de acumulación microempresarial, lo cual es indicio de pocas perspectivas de mejorar sus niveles de ingresos y cambio de situación actual.

Del total de microempresarios, un 72 por ciento de éstos no superan los €2 mil de ganancias (promedio mensual), esto es, no obtienen siquiera dos salarios mínimos del que se paga en el sec-

Cuadro 15: Colocación por Intermediarios 1997 *-1998 (En colones)

INTERMEDIARIA	AÑO 1998		Colocación acumulada 1997/98	
	Número	Monto	Número	Monto
ADECOA	1,822	7,762,875	1,982	8,619,375
Sonsonate	1,548	10,516,200	1,695	11,647,900
San Miguel	898	7,830,070	994	8,739,570
Usulután	852	5,542,650	935	6,427,150
Zacatecoluca	765	4,477,700	844	5,441,600
Acajufla	688	5,630,700	785	6,396,850
Santiago Nonualco	541	3,123,300	596	3,523,300
Tenancingo	550	3,130,900	550	3,130,900
Sensutepeque	127	1,340,500	195	3,524,500
Cojutepeque	77	810,500	146	1,611,500
Banco Atlacatl	268	4,887,276	268	4,887,276
Banco Salvadoreño	261	1,951,600	261	1,951,600
TOTAL	8,397	57,004,271	9,251	65,901,521

* Durante 1997 se colocaron créditos a partir del mes de octubre.
Fuente: FOMMI II: «Memoria de Labores 1998», San Salvador, p.11.

to r laboral formal. Entre los problemas que subyacen en las actividades microempresariales, la principal - en tanto conectada a las actividades de las empresas - es la falta de clientes en un 56.3 por ciento en términos generales, comportamiento sintomático - en porcentaje - en todas las ramas de actividad económica de los microempresarios y la alta competencia entre ellos en un 43.9 por ciento. Otro problema agudo que limita a los microempresarios es el financiamiento y la falta de capacitación en áreas estratégicas para un buen y eficiente manejo de sus negocios. Sin embargo. Sólo el hecho de que la mayoría de las microempresas no lleven registros contables, es suficiente para evidenciar las formas no idóneas de conducir y dirigir los negocios al ser suplantado por mecanismos prácticos sin mayor elaboración y conocimiento.

El rápido crecimiento del sector de la microempresa desde hace más de una década, sin embargo, ha hecho posible un apoyo institucional con el fin de mejorar a ese sector importante de la economía nacional. En esta línea, hemos visto como diferentes instituciones y gremiales empresariales están apoyando a la microempresa por medio de la generación de empleo e ingresos. A pesa de que hay una diversidad de instituciones o gremios dedicadas a esta labor, las pocas que hemos abordado son una muestra

de ese esfuerzo incansable. Así, el BMI ha destinado a la microempresa salvadoreña entre 1990 y 1998 la cantidad de €830.7 millones y créditos en un número de 106,437. El programa que mantiene es suficiente para constatar el esfuerzo - por medio de intermediarios- de este banco de segundo piso por apoyar a un sector que es importante en la economía nacional.

Por su parte, FUSADES a través de PROPEMI también ha estado apoyando a la microempresa desde 1986, desembolsando hasta 1997, la cantidad de €488.65 millones a la MYPE. Durante una década de operación de este programa se han generado 52 mil empleos y capacitado a 26 mil empresarios. En 13 años de funcionamiento, PROPEMI ha otorgado €588 millones, beneficiando a 11 mil 700 beneficiarios y capacitando a un aproximado de 30 mil usuarios.

rios.

Otro programa importante que contribuye al sector microempresarial es FOMMI II que, desde su nacimiento en 1992, ha realizado esfuerzos dirigidos al sector. De esta manera, en su segunda etapa FOMMI II ha colocado un monto aproximado de 466 millones, a través de su red de intermediarios, y el número de créditos asciende a 9 mil 251 usuarios. Este crédito está distribuido de la siguiente forma: 65% al comercio, 20% a servicios y 15% al sector de la producción.

Una de las gremiales empresariales, entre otras, que apoya los esfuerzos de la microempresa es AMPES, que en su membresía destaca en las actividades de comercio, industria y servicio, principalmente en ésta última, al representar el 45.6 por ciento del total de empresas dedicadas a las actividades de servicio. Los microempresarios sobresalen en la gremial, al representar el 49 por ciento del total de la composición, según tamaño de empresas. Las acciones que actualmente ha emprendido AMPES van orientadas a estimular al gobierno para que exista una ley de fomento para el sector de la micro y pequeña empresa y, al mismo tiempo, una banca de fomento de esos sectores, entre otros puntos importantes de su propuesta gremial.

Situación actual y perspectivas de la microempresa en El Salvador

Investigaciones

Perspectivas

En un mundo globalizado que exhibe conocimiento y alta tecnología - que son controlados por las transnacionales y protegidas por los gobiernos de los países del capitalismo tardío - no cabe siquiera insertar los intereses de los microempresarios ante esta tendencia inevitable ni mucho menos se les puede exigir que se preparen para la globalización. Cuando no se tienen los medios para competir y las razones para participar, es mejor confinarse en sus fronteras de acción en lugar de ser devorados por un darwinismo económico que opera a nivel mundial.

En esa línea, las expectativas que presenta la microempresa para su desarrollo y permanencia en el mercado nacional - su único lugar de sobrevivencia - son limitados e inseguros para la generación de ingresos como en obtención de ganancias. Su úni-

ca posibilidad para producir bienes y servicios son de índole local, debido a que las actividades económicas que realiza no requiere de fuertes sumas de inversiones ni mucho menos de una mano de obra altamente capacitada; sus niveles de ingreso giran en torno al mercado interno y al grado de competencia entre los microempresarios. Las rentabilidad que se espera, según el comportamiento actual de la mayoría de microempresas, son exigüas para el futuro debido a que en su mayoría son microempresarios que están clasificados dentro de la tipología de subsistencia.

Si bien desde hace una década se ha incrementado el número de establecimientos dedicados a actividades económicas a escala micro, esto no implica que haya ausencia de problemas para el desarrollo microempresarial. Las pocas oportunidades que ofrece el mercado laboral formal y los bajos salarios que se pagan, podrían ser razones para que los salvadoreños - desde hace más de

Cuadro 16: Establecimientos, personas ocupada, producción bruta y valor agregado a nivel nacional. (En porcentajes)

DEPARTAMENTO	Núm. Establecim.	Total pers. ocupada	Producción Bruta	Valor agregado
La Libertad	7.88	7.96	10.59	9.4
San Salvador	39.4	42.63	47.6	50.61
	46.92	50.58	58.16	60.01
Ahuachapán	3.27	2.7	1.95	2.1
Santa Ana	9.8	9.93	9.06	9.63
Sonsonate	7.95	7.28	6.16	6.0
	21.02	19.92	17.17	17.72
Chalatenango	2.18	1.88	1.19	1.06
Cabañas	1.58	1.49	1.42	1.17
Cuscatlán	3.15	2.67	1.8	1.87
La Paz	3.97	3.97	2.89	
San Vicente	3.47	3.03	2.51	2.09
	15.08	13.04	10.89	9.08
Usulután	5.35	5.19	4.21	3.73
San Miguel	7.61	7.96	7.42	7.38
La Unión	2.75	2.26	1.64	1.59
Morazán	1.27	1.04	0.51	0.49
	16.98	16.45	13.78	13.19

Fuente: FOMMI II, en base a IV Censo Económico 1993.

Cuadro 17: Membresía institucional 1999.
(Según tamaño de empresa y actividades)

SECTOR	COMERCIO	%	INDUSTRIA	%	SERVICIOS	%	TOTAL
Micro	200	32,2	150	38,0	190	45,6	540
Pequeña	300	48,4	205	51,9	165	39,7	670
Mediana	120	19,4	40	10,1	61	14,7	221
	620	100,0	395	100,0	416	100,0	1431

Fuente: AMPES

diez años- se vean en la necesidad de estar confinados a una actividad de la cual poca o ninguna capacidad de vocación se tiene. Optar al azar una actividad económica para el futuro podría ser riesgoso para quienes poco conocimiento tienen sobre el manejo de negocios. En estas condiciones y circunstancias no se puede exigir niveles de eficiencia ni competitividad a los microempresarios frente a un mercado externo que estila a exigir esos requisitos como condición *sine qua non*, peor aún cuando no se tiene el apoyo decidido de parte del gobierno para facilitarles condiciones propicias de desarrollo. No obstante, esta situación no es óbice para permitir el libre funcionamiento de la microempresa como sector importante de la economía nacional en la prestación y producción de servicios hacia el mercado interno, y en la generación de empleos e ingresos a muchas familias salvadoreñas. Sólo el hecho de que aporta el 15 por ciento del PIB y el 33 por ciento de la PEA debe ser motivo para que el gobierno acepte el reto de apoyar sus actividades económicas. Modificar o superar estos indicadores va depender de cuán apoyo reciben los microempresarios con medidas y políticas específicas que estimulen y fomenten su hacer microempresarial.

Hay un acervo de instituciones y gremios empresariales que están dedicando esfuerzos y acciones al desarrollo de la microempresa que debe ser estimulado por todos los sectores del país, principalmente por el gobierno. Crear las condiciones y el contexto podría desencadenar en el futuro en un desarrollo impresionante de la microempresa, siempre y cuando formen parte de una lógica económica en la que no estén aislados ni excluidos de las actividades económicas. En este sentido, es vital que se propicien las condiciones de eslabonamiento con otros tipos de empresas de mayor tamaño, a fin de fortalecer los lazos entre los empresarios nacionales frente a las transnacionales o el capital foráneo que está insertado en nuestro mercado nacional.

El gobierno no se puede permitir el lujo de abrirles las puertas a la inversión extranjera a costa de castigar a las empresas na-

cionales que con grandes sacrificios y obstáculos están generando empleo a muchos salvadoreños; seguir una lógica distinta bajo la idea de la apertura y la liberalización económica, puede ser letal para el funcionamiento y la existencia de la microempresa y otras de mayor tamaño en el futuro. Las perspectivas pueden ser halagadoras para los microempresarios si el gobierno del presidente Francisco Flores concretiza - abandonando toda retórica- su propuesta de *La Nueva Alianza* para fortalecer al sector de la microempresa.

En ese sentido, creemos que el gobierno debe comprometerse con los empresarios nacionales de todos los tamaños y en esta línea esperamos se inscribe la propuesta de una *Alianza por el Trabajo*, en donde se persigue, entre otras, una política dirigida a la pequeña y microempresa, insertado, en un nuevo modelo de desarrollo. Los hechos demostrarán si se estuvo en el camino correcto al final de la gestión gubernamental del presidente Flores. Si el gobierno actual está centrando en su plan económico a la microempresa bajo un nuevo tipo de enfoque económico, en el sentido de incrementar la productividad de los agentes económicos que no han recibido la atención de los gobiernos anteriores, creemos que ha llegado la oportunidad para que el sector de la microempresa logre desarrollarse tal como lo ha venido exigiendo en tiempos atrás. Sería una frustración estridente no cumplir con este compromiso adquirido ante la sociedad en general y ante los microempresarios en particular. De momento se ha creado un fideicomiso para el Desarrollo de la Oferta de Crédito al sector de la Microempresa (FIDEMYPE)⁴³ de €70 millones, y también se ha creado la Fundación de la Microempresa (FUNDAMICRO) para financiar las actividades de los microempresarios salvadoreños por medio de ONG's o bancos especializados. El gobierno igualmente tiene pensado crear los Centros de Desarrollo Empresarial.

Sin embargo, el entorno económico de la microempresa podría ser un factor de desincentivo debido al rumbo económico

Situación actual y perspectivas de la microempresa en El Salvador

Investigaciones

Cuadro 19: Afiliados según actividades a las que se dedican

SECTOR DE ACTIVIDAD	Porcentaje
COMERCIO	49,0
INDUSTRIA	28,0
SERVICIOS	23,0
TOTAL	100,0

Fuente: AMPES. Ibid.

Cuadro 18: Composición de los afiliados en AMPES, 1998.

Tamaño de empresarios	Porcentaje
Microempresarios	49,0
Pequeños empresarios	40,0
Medianos empresarios	11,0

Fuente: AMPES, «Visión de AMPES hacia el tercer milenio», Documento s/f, San Salvador.

que le está imprimiendo el gobierno. FUSADES destacaba la caída del empleo y las ventas hacia el tercer trimestre de 1999, como parte del sondeo de la actividad económica, siendo los sectores más afectados el comercio y la industria, experimentado una disminución el sector de los servicios. El crecimiento económico previsto para al terminar el año va ser insuficiente para crear dinamismo a la actividad económica. Esta es una realidad que no está exenta de influir en las actividades microempresariales, colocándolos en una situación de incertidumbre al inaugurar el nuevo siglo. Ya se oyen críticas en el sentido de que se necesita reorientar la economía para transitar por un senda de crecimiento acelerado y sostenido, que no de desarrollo. Si entre 1992 y 1995 la economía salvadoreña creció a un promedio anual del 6.8 por ciento en términos reales, lo logrado entre 1996 y 1999 es insuficiente para constatar un desarrollo de gran aliento, pues se ha tenido un crecimiento con un promedio anual inferior al 3 por ciento. Para 1999 las autoridades del BCR están calculando que la economía no crecerá arriba del 2.1 por ciento. El panorama económico no es satisfactorio para el futuro y podría afectar a muchas empresas, principalmente a la microempresa que no tiene los suficientes medios para contrarrestar una crisis de gran dimensión. Este es un requisito indispensable de prever para cualquier estilo de desarrollo que necesita emprender El Salvador, sin embargo, las expectativas de hoy son sombrías cuando la economía no crece sostenidamente, peor aún cuando hay una polarización del ingreso que afecta a los más vulnerables que son el grueso de los salvadoreños.

En esta perspectiva, estamos seguros que cualquier modelo que se adopte en El Salvador tendrá que privilegiar el desarrollo nacional con efectos multiplicadores para todos los sectores del país, generando un bienestar general en la población. El sector de la microempresa se convierte, en ese sentido, en un elemento indispensable en ese desarrollo anhelado dado los beneficios que genera en la economía nacional, tanto en términos de empleo como de ingresos familiares que no genera el mercado laboral formal.

No estamos seguros que en las condiciones que se desarrollan la mayoría de las actividades económicas de la microempresa - sobre todo en el comercio y el servicio -, sea viable una transformación productiva de gran alcance, debido a los niveles de subsistencia que operan miles de microempresas con bajas rentabilidades y pocos excedentes económicos, así como tampoco podemos exigirles que se preparen para la globalización en la que nunca entrarán siquiera a competir con nuestros principales socios comerciales de la región - Guatemala, Costa Rica, Honduras y México -, además de que son marginados de los acuerdos de integración económica en Centroamérica. Ello no significa que sean actores de segundo orden o que estén relegados siempre de las decisiones gubernamentales, ni mucho menos, como tampoco deben ser los condenados en un mercado dominado y controlado por las grandes empresas; ofrecerles las oportunidades reales e institucionales podría ser un factor de gran provecho para miles de salvadoreños que viven de sus negocios micro.

Citas

- ¹ Véase Steffan, Heinz Dieterich, «Globalización, educación y democracia en América Latina», Joaquín Morit, México, 1997, p. 49.
- ² Cf. Ortega, Andrés, «La política, contra las ventanitas», en *El País Opinión*, No. 1291, lunes 15 de noviembre de 1999.
- ³ Cf. *Ibid.*
- ⁴ Citado por el autor en Newsweek, 26 de 95.
- ⁵ Cf. Ianni, Octavio, «Crisis de la globalización», *Ed. Siglo XXI*, 2ª ed., México, 1997, p. 32.
- ⁶ Consultar Charles Leadbeater, «Living on thin air», Penguin, 1999. Citado por Andrés Ortega, op. cit.
- ⁷ Cf. «Luces y sombras de la ciencia en México», en *Revista Muy Interesante*, año XVI, mayo 1998, México, p. 7.
- ⁸ Véase Steffan, Heinz Dieterich, op. cit., p. 52.
- ⁹ Dieterich Steffan, Heinz, op. cit., p. 56.
- ¹⁰ *Ibid.*, p. 61.
- ¹¹ Ianni, Octavio, «Teorías de la globalización», *Siglo XXI Editores*, 2ª ed., México, 1997, p. 31-2.
- ¹² *Ibid.*, p. 52.
- ¹³ Cf. Bauman, Zygmunt, «La globalización, consecuencias humanas», FCE, vñ. Eu Claria Zuma, Argentina, domingo 13 de junio de 1999. Internet.
- ¹⁴ Consultar edecol autores, «La aldea global. Transformación en la vida y los medios de comunicación mundiales en el siglo XXI», México, Gedisa, 1991.
- ¹⁵ Heid, David, «La Global transformations», Polity Press, 1999. Citado por Andrés Ortega, op. cit.
- ¹⁶ Cf. Evere, Oscar, «Las trampas de la modernidad», en *Revista Horizonte Sindical*, abril/junio 2, p. 90.
- ¹⁷ *Ibid.*, p. 8.
- ¹⁸ Demarcara particular no reformas a Max Horkheimer y Theodor W. Adorno, con su singular crítica a la racionalidad instrumental occidental.
- ¹⁹ Ianni, Octavio, op. cit., p. 9.
- ²⁰ Ver Fukuyama, Francis, «Pensando sobre el fin de la historia diez años después», *El País, Opinión*, No. 1140, España, Jueves 17 junio 1999.
- ²¹ Sus principales artículos son el británico Tony Blair y el alemán socialdemócrata Gerald Schröder. En respuesta a este planteamiento, Milton Friedman ha señalado que no hay que verter vino al mercado, Cf. *El País, Opinión*, España, sábado 10 de julio de 1999.
- ²² Cf. Loria, Eduardo, «Paradojas de la globalización», *La Jornada*, México, 22 de enero de 1999.
- ²³ Cf. Pipitone, Ugo, «Un incierto equilibrio», *La Jornada, Opinión*, México, 6 de mayo de 1999.
- ²⁴ Cf. Pipitone, Ugo, «Japón: un New Deal keynesiano», *La Jornada, Opinión*, México, 6 julio de 1999.
- ²⁵ Clinton, Blair, D'Almeida, Jaspui, Schöder, Gierres y Cardano.
- ²⁶ Ver reformas al hecho de fundado en 1989 las elecciones presidenciales fueron ganadas por el partido Alianza Republicana Nacionalista, ARENA, saliendo ganador el ex presidente Alfredo Cristiani (1989-1994).
- ²⁷ Jiménez Cabrera, Edgar, «El modelo neoliberal en América Central. El caso de Honduras», CEDAL/Friedrich Eber, Costa Rica, 1992, p. 16-7.
- ²⁸ V. Iglesias, Enrique, «Privatización: herramienta para el crecimiento y la estabilidad», *La Jornada, Opinión*, México, viernes 4 de junio de 1999.
- ²⁹ Cf. Rubio, Roberto, et al., «Crecimiento estéril o desarrollo», FUNDE Equipo de Educación Mac, San Salvador, mayo de 1998, p. 107-8.
- ³⁰ Rubio, Roberto, op. cit., p. 100-1.
- ³¹ A este fenómeno económico se le atribuyen varias causas coyunturales: introducción de medidas restrictivas del BCR, permanencia de tasas de interés relativamente altas, desaceleración de algunos flujos externos; afectación de la demanda efectiva, mayores presiones inflacionarias; ampliación de la brecha comercial, entre otros factores.
- ³² Véase Torres, Julio Roberto, «El registro de las transacciones y la V edición del Manual de Balanza de Pagos», *Boletín Económico BCR*, No. 132, Año 12, octubre 1999, p. 3.
- ³³ *Ibid.*, p. 69.
- ³⁴ *Ibid.*, p. 72.
- ³⁵ *Ibid.*, p. 70-1.
- ³⁶ BCR, «Boletín Económico», Año 12, No. 128, San Salvador, mayo-junio de 1999, p. 19.
- ³⁷ Véase: «El Salvador País de Oportunidades», Plan de Gobierno de la República de El Salvador 1994-1999, Imprecen, San Salvador, 1996.
- ³⁸ Ver: «La nueva alianza. Programa de Gobierno 1999-2004», San Salvador, 28 de febrero de 1999.
- ³⁹ Véase Rubio, Roberto, et al., «Crecimiento estéril o desarrollo», FUNDE Equipo de Educación Mac, San Salvador, mayo 1998, p. 90.
- ⁴⁰ Según Ianni, Octavio, las microempresas actuales incluyen unidades económicas que tienen entre 10 y menos trabajadores, con ventas anuales son inferiores a €600 mil.
- ⁴¹ Cf. FOMMI II y Dirección General de Estadísticas y Censos, «Encuesta microempresarial 1998», San Salvador, octubre de 1999, p. 9.
- ⁴² *Ibid.*, p. 11-3.
- ⁴³ Cf. *Ibid.*, p. 18.
- ⁴⁴ Cf. *Ibid.*, Cuadro No. 17, p. 23.
- ⁴⁵ *Ibid.*, p. 24.
- ⁴⁶ *Ibid.*, p. 33.
- ⁴⁷ Son aquellas que tienen alta productividad y persiguen obtener ingresos para el consumo inmediato. Las ventas mensuales son menores o iguales a €15 mil. Cf., FOMMI II y DIGESTY, op. cit., p. 38.

- ⁴⁸ *Ibid.*, p. 39.
- ⁴⁹ Son aquellas en las que los recursos productivos generan ingresos cubren los costos de su actividad sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en crecimiento. Las ventas mensuales fluctúan entre €13,001 y €30 mil.
- ⁵⁰ Son aquellas que tienen productividad suficientemente altas que permiten acumular excedente para su inversión en el crecimiento de las microempresas. Sus ventas mensuales oscilan entre €30,001 y €50 mil.
- ⁵¹ *Ibid.*, p. 4.
- ⁵² DIGESTY, Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples, 1997.
- ⁵³ *Ibid.*, p. 45.
- ⁵⁴ Marín, Julia Evelina, «Género y desarrollo empresarial», *Estudios realizados para AMPES*, s/f, San Salvador, p. 11.
- ⁵⁵ Hay varias bancas que apoyan las actividades de las microempresas, puede ser los usuarios que solicitan créditos, el 25-3 fue apoyado por los bancos. Cf. FOMMI II y DIGESTY, op. cit., p. 71.
- ⁵⁶ Los otros programas de créditos son: Agropecuario y agroindustrial, Construcción y vivienda, Exportaciones, Industria manufacturera, Explotación de minas y canteras, y Sector servicios.
- ⁵⁷ Cf., BML, «Memoria de Labores 1998», San Salvador, p. 18. Las cifras totales de monedas para 1997 y 1998 de todos los programas fueron €1,593.9 millones y €1,695.4 millones, respectivamente.
- ⁵⁸ Esta institución fue juramentada por el ex presidente de la República Armando Calderón Fournier el 25 de julio de 1996.
- ⁵⁹ Cf. PROPEMI, «Memoria de Labores 1986-1996. Diez años de PROPEMI», San Salvador, s/f.
- ⁶⁰ Véase FOMMI II, «Memoria de Labores 1998», San Salvador, p. 10.
- ⁶¹ Cf., FOMMI III, «La situación de la empresa manufacturera salvadoreña en el contexto departamental», San Salvador, octubre 1998, p. 9 y 12.
- ⁶² Cf. Brinnes, Carlos, «Microempresa y transformación productiva», FLACSO/Friedrich Eber, Génesis, San Salvador, pp. 112-3.
- ⁶³ Administrar la cartera de préstamos que FOMMI II ha generado durante su desarrollo como programa.

Bibliografía

- «El libro Blanco de la Microempresa», San Salvador, octubre 1997.
- AMPES, «Memoria de Labores 1998», San Salvador, febrero 1999.
- AMPES, «Visión de AMPES hacia el tercer milenio», s/f.
- BML, «Memoria de Labores 1998», San Salvador.
- Brinnes, Carlos, «Microempresa y transformación productiva», FLACSO/GENESIS Friedrich Eber, 1998.
- Chomsky, Noam; Dieterich, Heinz, «La sociedad Global. Educación, mercado y democracia», Joaquín Morit, México, 1995.
- FOMMI II y DIGESTY, «Encuesta microempresarial 1998», San Salvador, octubre de 1999.
- FOMMI III, «La microempresa manufacturera salvadoreña y su potencialidad», San Salvador, enero 1998.
- FOMMI III, «La situación de la empresa manufacturera salvadoreña en el contexto departamental», San Salvador, octubre 1998.
- FOMMI II, «Memoria de Labores 1998», San Salvador.
- Gobierno de El Salvador, «El Salvador País de Oportunidades. Plan de gobierno de la República de El Salvador 1994-1999», San Salvador, marzo 1996.
- Gobierno de El Salvador, «La nueva alianza. Programa de gobierno 1999-2004», San Salvador, 28 de febrero de 1999.
- Ianni, Octavio, «Teorías sobre la globalización», Editorial Siglo XXI, 2ª ed., México, 1997.
- Jiménez Cabrera, Edgar, «El modelo neoliberal en América Central. El caso de Honduras», CEDAL/Friedrich Eber, San José, 1992.
- Morín, Julia Evelina, «Género y desarrollo empresarial», *Estudios realizados para AMPES*, s/f, San Salvador.
- PROPEMI, «Memoria de Labores 1986/1996. Diez años de PROPEMI», San Salvador.
- Rubio, Roberto, et al., «Crecimiento estéril o desarrollo», FUNDE/Equipo Mac, San Salvador, 1996.
- REVISTAS, BOLETINES, DOCUMENTOS Y ARTICULOS
- «Luces y sombra de la ciencia en México», *Muy Interesante*, año XVI, México, mayo 15, 1998.
- Bauman, Zygmunt, «La globalización, consecuencias humanas», FCE, s/f, en CLARIN ZONA, *Ateneum*, domingo 13 de junio de 1999. Internet.
- BCR, «Boletín Económico», Año 12, No. 128, San Salvador, mayo-junio de 1999.
- Evere, Oscar, «Las trampas de la modernidad», en *Revista Horizonte Sindical*, abril/junio 2, s/f.
- Fukuyama, Francis, «Pensando sobre el fin de la historia diez años después», *El País, Opinión*, España, Jueves 17 junio 1999.
- Iglesias, Enrique, «Privatización: herramienta para el crecimiento y la estabilidad», *La Jornada*, México, viernes 4 de junio de 1999.
- Ortega, Andrés, «La política, contra las ventanitas», *El País*, No. 1291, España, lunes 15 de noviembre de 1999.
- Pipitone, Ugo, «Japón: un New Deal keynesiano», *La Jornada, Opinión*, México, 6 de julio de 1999.
- Pipitone, Ugo, «Un incierto equilibrio», *La Jornada, Opinión*, México, 6 de mayo de 1999.
- Torres, Julio Roberto, «El registro de las transacciones y la V edición del Manual de Balanza de Pagos», *Boletín Económico BCR*, No. 132, Año 12, octubre 1998.