330.9
F863i Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social, FUSADES
Informe de Desarrollo Económico y Social 2005: Hacia una MIPYME más competitiva/Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social, FUSADES. – San Salvador, El Salv. : FUSADES 2006
250 p. ; 22 cm

ISBN 99923-859-2-8

1. Desarrollo económico. 2. Producción.Organización de la pequeña empresa. 3. Empresas de producción, su tamaño. 4. Efectos económicos de la pobreza. I. Título.

BINA/jmh

© **FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL -FUSADES–**
Una publicación del Departamento de Estudios Económicos y Sociales –DEES–

Primera edición, 500 ejemplares

Marzo de 2006

ISBN 99923-859-2-8

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

Hecho el depósito de Ley de acuerdo con el Art. 15 de la Ley del Libro

Los juicios y opiniones expresados en esta publicación corresponden a los autores y no reflejan necesariamente la posición oficial de FUSADES.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta publicación debe solicitarse al Director del Departamento de Estudios Económicos y Sociales de FUSADES.

Presentación

Desde que iniciamos la publicación de los Informes de Desarrollo Económico y Social, IDES, en 2002, establecimos el propósito de estudiar temas estratégicos para El Salvador que requieran soluciones de mediano y largo plazo. De esta manera hemos contribuido hasta la fecha con cuatro de esos estudio, todos ellos girando en torno a la competitividad, un tema fundamental para el país.

Así, en 2002 publicamos: **Invirtamos en educación para desafiar el crecimiento y la pobreza**, en el cual se presentó la propuesta de elevar progresivamente la asignación de recursos públicos a educación hasta 6 puntos porcentuales del PIB en 2015, con la meta de lograr, en ese año, educación primaria universal.

Con el propósito de elaborar una perspectiva más amplia del tema de la competitividad del país, en 2003 se presentó al público: **Competitividad para el desarrollo**. En ese estudio se propuso crear el Sistema de Innovación Nacional, para coordinar y apoyar la colaboración científico-productiva entre empresas y universidades. El Informe, además, destacó la importancia de la infraestructura, la educación, la inversión extranjera y los esfuerzos propios de las empresas como punto de partida de la competitividad.

En el IDES 2004, **El desafío rural: pobreza, vulnerabilidad y oportunidades**, reconociendo que el sector rural se ha quedado rezagado en términos relativos en las últimas décadas, que la pobreza que existe en el sector no es estática, ni los pobres son pasivos, que sus ingresos son volátiles y que son sujetos de mayor vulnerabilidad relativa, se elaboraron propuestas de políticas públicas, enfocadas a apoyar con redes de protección social a las víctimas de la crisis de caídas abruptas de precios de productos clave, a impulsar incentivos en los productos agropecuarios actuales y potenciales con ventajas comparativas y a fortalecer el capital humano, el capital financiero, la infraestructura y la tenencia de la tierra.

En esta ocasión, el Informe de Desarrollo Económico y Social, IDES 2005, **Hacia una MIPYME más competitiva**, está dedicado al análisis de las micros, pequeñas y medianas empresas. A partir de la realidad diversa, multidimensional y heterogénea del sector, se identifican tres tipos de políticas públicas: las que están orientadas a fortalecer los factores productivos de estas empresas, con el propósito de volverlas más competitivas, mediante la capacitación, el emprendedurismo y la innovación en tecnologías y servicios financieros; las que buscan ampliar la capacidad de regulación y formalización del sector, fortaleciendo la institucionalidad; y las que, reconociendo la realidad de muchos microempresarios, cuyos hogares se encuentran en condiciones de subsistencia, se dirigen a fortalecer sus capacidades para el trabajo y a establecer o ampliar redes de protección social.

Con estos esfuerzos, FUSADES espera haber contribuido a plantear cuatro grandes desafíos sobre la competitividad, que pasan por la educación, la innovación, la reactivación de la agricultura y el fortalecimiento de la MIPYME. Lograr un marco integral de políticas en estas áreas, consistente y sostenido en el mediano plazo, ciertamente, podría permitir avanzar hacia una economía más competitiva.

Reconocimientos

Equipo de investigación
El diseño de la estructura del informe y la coordinación y supervisión de su elaboración estuvo bajo la dirección de Roberto Rivera Campos, Director del Departamento de Estudios Económicos y Sociales (DEES), con el apoyo de Rafael Pleitez, Gerente de la sección social. Los coautores fueron Álvaro Trigueros, Gerente de estudios macroeconómicos (capítulo 1: *Importancia en la economía*); Margarita Beneke de Sanfeliú, Gerente de la Unidad de Investigación e Información (capítulo 2: *Caracterización general de la microempresa y su importancia social*); Helga Cuéllar Marchelli, Analista senior de la sección social (capítulo 3: *La capacitación formal del recurso humano: límites y potencial de desarrollo* y capítulo 4: *Cultivando el emprendedurismo desde la educación*); Pedro Argumedo, Gerente de estudios microeconómicos (capítulo 5: *Hacia la innovación para la competitividad*); Rafael Pleitez (capítulo 6: *El desafío del financiamiento: innovación en tecnologías y servicios financieros* y Apartado especial: *FUSADES: contribuciones al desarrollo de la MIPYME en El Salvador*); Carlos Orellana Merlos, Gerente de economía internacional, y Carolina Alas de Franco, Analista senior de economía internacional (capítulo 7: *La oportunidad y las amenazas de la apertura comercial*); Leopoldo Dimas, Analista senior de la sección de recursos naturales (capítulo 8: *Gestión ambiental y competitividad);* Amy Angel, Gerente de la sección de recursos naturales (capítulo 9: *Las empresas invisibles: regulación y formalización)*; Lissette Calderón, Analista de la sección social (capítulo 10: *Vulnerabilidad de los hogares microempresarios de subsistencia: elementos para la protección social);* y Roberto Rivera Campos (Síntesis: *Hacia una MIPYME más competitiva*). Lorena Guandique y José Enrique Sorto colaboraron en la elaboración del capítulo 9.

Base de datos
Además de las fuentes oficiales de datos económicos y sociales, una importante fuente de información fue la Encuesta sobre Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa de El Salvador, llevada a cabo por el DEES de FUSADES, bajo la dirección de Margarita Beneke de Sanfeliú y la supervisión de Mauricio Shi. Con el manejo de bases de datos y procesamiento de información, colaboraron Jorge Mauricio Salazar Torres y Adolfo Ernesto Miranda Ramírez. En la supervisión de los encuestadores, colaboraron Rudy Paniagua Paredes, José Andrés Oliva Cepeda, Jorge Mauricio Salazar y Juan Carlos González Arévalo.

La realización de esta encuesta fue posible gracias a que la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, CONAMYPE, facilitó la base de datos de su Encuesta de Seguimiento Sectorial 2003-2004, la cual sirvió de marco muestral.

Comentarios
El Informe se benefició del apoyo, la supervisión y los comentarios de los miembros de la Comisión de Estudios Económicos y Sociales bajo la Presidencia de José Carlos Bonilla y la Coodinación Alterna de Antonio Cabrales.

Edición, gráficas y apoyo administrativo
Yolanda Cabrera de González estuvo a cargo de la edición del documento y Antonio Zuleta elaboró las gráficas, diagramas y cuadros. El proyecto se benefició del apoyo secretarial de Ana Daysi de Ramírez y Patricia de Jule. El diseño de la portada fue elaborado por Marisela Ávalos.

Índice

Síntesis

1. Introducción i
2. Importancia y caracterización de la MIPYME iii
   - 2.1 Heterogeneidad y estructura iii
     - 2.1.1 Importancia del sector y diversidad de tamaños iii
     - 2.1.2 El crecimiento de la MIPYME generalmente puede tener dos orígenes v
     - 2.1.3 La gran mayoría de microempresas son de subsistencia v
3. Fortalecimiento de los factores productivos vi
   - 3.1 Límites y potenciales de la capacitación formal del recurso humano vi
     - 3.1.1 Naturaleza e intensidad de la capacitación formal vi
     - 3.1.2 La provisión de servicios de capacitación vii
   - 3.2 Cultivando el emprendedurismo desde la educación para fortalecer a la MIPYME vii
     - 3.2.1 La experiencia internacional viii
     - 3.2.2 El estado del emprendedurismo en El Salvador viii
   - 3.3 Innovando para competir ix
     - 3.3.1 Caracterización de la innovación ix
     - 3.3.2 El perfil de los innovadores ix
   - 3.4 El desafío del financiamiento: innovación en tecnologías y servicios financieros x
     - 3.4.1 Marco teórico x
     - 3.4.2 Cobertura, eficiencia y sostenibilidad de los servicios financieros x
4. Oportunidades y vulnerabilidad xi
   - 4.1 La oportunidad y las amenazas de la apertura comercial xi
     - 4.1.1 Ventajas y desventajas de la apertura comercial xi
     - 4.1.2 Percepción ante la apertura comercial xii
   - 4.2 Gestión ambiental y competitividad xiii
     - 4.2.1 Impacto ambiental xiii
     - 4.2.2 Gestión ambiental xiii
     - 4.2.3 Percepción y desempeño ambiental xiv
   - 4.3 El marco regulatorio del comercio y la formalización de la MIPYME xiv
     - 4.3.1 Los costos de hacer negocios xiv
     - 4.3.2 Las barreras a la formalidad xv
   - 4.4 Vulnerabilidad de los hogares microempresarios de subsistencia xvi
     - 4.4.1 El perfil de los hogares microempresarios xvi
     - 4.4.2 Riesgos de la microempresa y vulnerabilidad xvi
5. Política oficial para el sector y diversidad de programas de apoyo xvii
6. Diez desafíos de políticas públicas xviii

Parte I Importancia y caracterización del sector

Capítulo 1
Importancia de las MIPYME en la economía 1

1. Marco conceptual: su razón de ser 1
   - 1.1 El tamaño está al centro del problema económico 1
   - 1.2 La MIPYME ejerce una función dual 2
   - 1.3 Emprendedurismo 2
2. Marco de referencia internacional: la MIPYME en Europa, Estados Unidos y Japón 4

3. Cuantificación del sector en El Salvador 6
3.1 Las microempresas representan un poco más de 90% de los establecimientos del país 6
3.2 El empleo se concentra en los extremos de la micro y gran empresa 7
3.3 Contribución a la generación de ingresos salariales es menor 8
4. Emprendedurismo y tamaño de las empresas 10
5. Conclusiones 13

Capítulo 2
Caracterización general de la microempresa y su importancia social 15

1. La microempresa y su aporte al empleo nacional 15
2. Características generales de las microempresas 21
3. Microempresas y remesas familiares 24
4. Conclusiones y recomendaciones 25

Parte II Fortalecimiento de los factores productivos

Capítulo 3
La capacitación formal del recurso humano: límites y potencial de desarrollo 27

1. Introducción 27
2. La importancia de la capacitación en la economía del conocimiento 28
3. El perfil del recurso humano 29
4. La naturaleza e intensidad de la capacitación formal 30
4.1 Incidencia de la capacitación 30
4.2 Los determinantes de la capacitación 31
4.3 Intensidad de la capacitación 33
4.4 La percepción de los empresarios sobre los beneficios de la capacitación 34
5. La provisión de servicios de capacitación y su financiamiento 35
5.1 Los principales proveedores de capacitación 35
5.2 El financiamiento de la capacitación formal 37
6. El potencial de capacitación y sus limitaciones 39
7. Recomendaciones de política pública 41
7.1 Procurar una mejor coordinación entre las distintas instituciones facilitadoras de capacitación 41
7.2 Ajustar la oferta de servicios de capacitación en función de las necesidades particulares del recurso humano 41
7.3 Estimular la demanda de servicios de capacitación formal del sector con mayor potencial de crecimiento e innovación en el contexto del Sistema de Innovación Nacional 42
7.4 Ampliar el acceso a la capacitación formal al recurso humano de las microempresas de subsistencia 42
7.5 Consolidar la cultura emprendedora y promover el aprendizaje continuo a través de una mejor articulación entre el sistema de formación profesional, la educación formal y el mundo del trabajo 43

Capítulo 4
Cultivando el emprendedurismo desde la educación 45

1. Introducción 45
2. La educación emprendedora y el sistema de desarrollo emprendedor 46
   2.1 Definición y objetivos de la educación emprendedora 46
   2.2 ¿Se puede aprender a ser emprendedor? 47
   2.3 El modelo conceptual de la educación emprendedora 47
   2.4 La importancia de la educación en el sistema de desarrollo emprendedor 48
3. La educación emprendedora en el ámbito internacional 49
4. Formando emprendedores en El Salvador 52
5. Recomendaciones de política pública 55
   5.1 Reconocer el aporte de la educación en su capacidad para ampliar las opciones laborales de las personas a través del fomento del emprendedurismo 56
   5.2 Los programas de educación emprendedora deben formar parte de un sistema articulado de innovación nacional y desarrollo emprendedor 56
   5.3 Continuar los esfuerzos existentes para promover la educación y la cultura emprendedora fuera del sistema educativo formal 57

Capítulo 5
Hacia la innovación para la competitividad 59

1. Fundamentos de la innovación 59
   1.1 Importancia de la innovación 59
   1.2 Las fuentes para innovar y competir: apertura comercial, cambio tecnológico y globalización 60
   1.3 Las condiciones nacionales necesarias 61
   1.4 Las condiciones en la empresa 62
   1.5 Autodiagnóstico empresarial para evaluar la capacidad innovadora 63
   1.6 Las etapas de innovar entre empresas y países: adoptar, adaptar y crear 64
   1.7 Promoción: entre las fallas de mercado y las fallas del sector público 66
   1.8 Diferencias entre MIPYME y gran empresa 67
2. Las MIPYME innovadoras en El Salvador 69
   2.1 El perfil de las empresas innovadoras 69
   2.2 Creación y destrucción de empresas 70
      2.2.1 Las MIPYME crean más empresas y empleo, en cambio los negocios se contraen 71
      2.2.2 Se crearon más empresas y empleo del que se destruyó 72
   2.3 La innovación 73
      2.3.1 Un 65% de las MIPYME ha realizado innovaciones 74
      2.3.2 Las innovaciones se concentraron en nuevos productos o servicios, impulsadas por el sector de micro y pequeños negocios 74
      2.3.3 La industria y las empresas de servicios innovaron más en “mejoras” que en “nuevos” productos y servicios 75
      2.3.4 Las empresas que no innovaron fue por ser muy caro y por no existir apoyos 75
      2.3.5 Las empresas que innovaron fueron más estimuladas por las presiones de la competencia en los mercados 76
      2.3.6 Las vías para innovar se relacionaron principalmente con la compra de productos y desarrollo interno de la empresa 77
      2.3.7 La falta de financiamiento es el principal obstáculo para innovar 78
      2.3.8 Existe un alto desconocimiento de las normas 78
3. Una agenda para la innovación 79

Capítulo 6
El desafío del financiamiento: innovación en tecnologías y servicios financieros 83

1. Introducción 83
2. Marco teórico 83
   2.1 Naturaleza de los obstáculos al ofrecer servicios financieros al sector 84
      2.1.1 La información asimétrica: los problemas de selección adversa y riesgo moral 84
      2.1.2 Los costos fijos de los préstamos 85
      2.1.3 Protección imperfecta de los contratos 86
   2.2 Criterios para evaluar un sistema financiero 86
3. La oferta de crédito 87
   3.1 Tipología de las instituciones financieras 87
   3.2 Reseña de algunos aspectos importantes en el desarrollo de las microfinanzas en El Salvador 88
   3.3 Amplitud de la cobertura 91
   3.4 Profundidad de la cobertura 94
4. Oferta de otros servicios financieros 95
   4.1 Depósitos 95
   4.2 Transferencia de remesas 96
   4.3 Consideraciones generales sobre la variedad de la cobertura 96
5. Eficiencia y estabilidad 97
6. Acceso a los servicios financieros 98
   6.1 Fuente de financiamiento 98
   6.2 Demanda potencial de servicios financieros 99
   6.3 Acceso a crédito 101
7. Propuestas de políticas públicas 102
   7.1 Fomentar la innovación en tecnologías y servicios crediticios 102
   7.2 Fomentar una mayor variedad de la cobertura de productos y servicios financieros 103
   7.3 Fomentar una mayor participación de los bancos comerciales en las microfinanzas 103
   7.4 Fortalecer a las organizaciones dedicadas a las microfinanzas 104
   7.5 Fortalecer la infraestructura institucional y física 104

Parte III Oportunidades y vulnerabilidad

Capítulo 7
La oportunidad y las amenazas de la apertura comercial 105

1. Introducción 105
2. Ventajas de y en la exportación 106
3. Principales desventajas para ir al encuentro de los mercados mundiales 107
4. Preparándose para la exportación: el libre comercio y los TLC 107
5. Cómo afectan al sector los TLC y el CAFTA en particular 109
   5.1 Oportunidades y potenciales beneficios 109
      5.1.1 Oportunidades derivadas del comercio de productos 109
      5.1.2 Oportunidades derivadas de la atracción de inversión 110
   5.2 Principales desafíos 111
6. Principales resultados de una encuesta 111
   6.1 Caracterización de la MIPYME ante los TLC 111
   6.2 Caracterización de la PYME exportadora 113
   6.3 Algunas diferencias entre la PYME exportadora y la no exportadora 120
      6.3.1 Características generales 120
      6.3.2 Financiamiento 122
      6.3.3 Personal y capacitaciones 122

6.3.4 Innovación y tecnología 122
6.4 Conclusiones de la encuesta 123
7. Recomendaciones para aprovechar las oportunidades del CAFTA 124

Capítulo 8
Gestión ambiental y competitividad 125

1. Introducción 125
2. El impacto ambiental del sector 125
2.1 Microempresas y medio ambiente 126
2.2 PYME industrial y medio ambiente 126
2.3 Industria y medio ambiente 128
2.4 Agroindustria y medio ambiente 128
2.5 Industria y contaminación del agua 129
3. Gestión ambiental y competitividad de las empresas 129
3.1 Instrumentos de política para prevenir la contaminación 129
3.2 Hacia una nueva estrategia para disminuir la contaminación 130
3.3 Producción más limpia: mejoras en la competitividad y medio ambiente 131
3.4 Marco normativo, incentivos y experiencias en El Salvador 131
4. Percepción y desempeño ambiental de las MIPYME 133
4.1 Percepción sobre problemas, instituciones y leyes ambientales 133
4.2 Desempeño ambiental 137
5. A manera de conclusiones 143
6. Recomendaciones de política 143

Capítulo 9
Las empresas invisibles: regulación y formalización 145

1. Introducción 145
2. Regulación del comercio 146
2.1 Constitución de la República y Ley de Inversiones 147
2.2 Ley de Competencia 147
2.3 Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública 147
2.4 Seguridad de transacciones en el Código de Comercio 148
3. Aspectos de formalización de empresas 149
3.1 Trámites para registrar una empresa 150
3.2 Previsión social 152
3.3 Contabilidad 154
3.4 Obligaciones tributarias 155
3.5 El costo de la formalidad 158
4. Propuestas de política 159

Capítulo 10
Vulnerabilidad de los hogares microempresarios de subsistencia: elementos para la protección social 161

1. Introducción 161
2. Caracterización de los microempresarios de subsistencia I y sus hogares 162
3. Identificando algunas fuentes de vulnerabilidad para el microempresario y su hogar 164
4. Estrategias de los hogares para reducir la vulnerabilidad frente a los riesgos 168

5. Generalidades sobre las redes de protección social 170
6. Conclusiones y recomendaciones 172
6.1 Fortalecer el capital humano de los más vulnerables 172
6.1.1 Asegurar que los niños de los hogares más pobres asistan a la escuela 172
6.1.2 Fortalecer y acercar los programas de capacitación en diferentes áreas vocacionales 173
6.1.3 Acercar servicios de salud a los hogares más vulnerables; no se debe descuidar el fortalecimiento de unidades de salud de las áreas urbanas fuera del AMSS 173
6.2 Proteger el ingreso de los hogares más vulnerables 173
6.2.1 Promover las facilidades de depósitos entre los hogares de bajos ingresos .. 173
6.2.2 Crear programas temporales de empleo 174
6.3 Es necesario contar con un programa amplio de protección social dirigido a los hogares de bajos ingresos 174
6.4 Promover los servicios de asistencia técnica, capacitación y microcréditos entre los microempresarios con potencial de desarrollo 174

Apartado especial

FUSADES: contribuciones al desarrollo de la MIPYME en El Salvador 175

1. PROPEMI: algunos hitos en sus 20 años de historia 175
1.1 Origen del programa y del sistema integral de atención a la MYPE 175
1.2 Consolidación del servicio crediticio 176
1.2.1 Evolución del servicio crediticio 176
1.2.2 Crecimiento de la cartera de préstamos 176
1.3 Contribución al desarrollo empresarial 177
1.4 Otras contribuciones al desarrollo económico del país 179
1.4.1 Contribuciones a los Acuerdos de Paz 179
1.4.2 Apoyo a la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y participación en la elaboración del "Libro Blanco de la Microempresa" 179
1.4.3 La creación del galardón "Empresario PROPEMI del año" 179
1.5 Perspectivas 180
2. Promoción de inversión con la comunidad de salvadoreños en el exterior en pequeñas y medianas empresas 180
2.1 Antecedentes 180
2.2 Objetivos del proyecto 180
2.3 Racionalidad y componentes del proyecto 180
2.4 FUSADES: la sinergia de sus diferentes unidades 181

Anexos 193

Referencias bibliográficas 205

Índice de cuadros

1 Empresas y empleo en el sector privado no primario, Estados Unidos, Japón y Europa, 19 países 5
2 Criterios de clasificación de empresas 7
3 Número de establecimientos en la MYPE 7
4 Regresión Mincer para ocupados plenos asalariados permanentes en sector privado no agrícola 9
5 Algunas características de la MYPE 10
6 ¿Cuál fue la razón principal para iniciar este negocio? 11
7 En el futuro ¿piensa usted continuar con el mismo negocio o cambiar de negocio o actividad? 12
8 ¿Cuáles son sus planes para continuar con el mismo negocio? 12
9 Ocupados por sector y tasas de crecimiento, 1998-2004 16
10 Distribución geográfica del empleo según categoría de empresas 16
11 Importancia relativa de los segmentos en el empleo, 1998-2004 17
12 Evolución del número de microempresas, 1998-2004 18
13 Distribución de microempresas por tipo y por zona geográfica 18
14 Empleos promedio y distribución de las microempresas según número de trabajadores incluyendo al propietario, 2004 19
15 Ocupados que tienen ingresos menores que un salario mínimo o que trabajan menos de 40 horas a la semana, 2004 19
16 Microempresarios que dejarían su negocio por un empleo asalariado fijo 20
17 Escolaridad y edad de los microempresarios y de los ocupados en general 20
18 Distribución de las microempresas por sector económico 22
19 Distribución de las microempresas por sector y lugar donde se desarrolla la actividad ... 22
20 Distribución de las microempresas por segmento y lugar donde se desarrolla la actividad, 2004 22
21 Presencia de la mujer jefe de hogar en las microempresas 23
22 Porcentaje del ingreso del hogar aportado por las micro y pequeñas empresas, 2004 23
23 Hogares con microempresas y su importancia en el ingreso de los hogares 24
24 Hogares que reciben remesas de familiares en el exterior 25
25 Porcentaje de propietarios, empleados permanentes y temporales en la MIPYME 29
26 MIPYME que capacitaron personal en los últimos doce meses 31
27 Diferencias entre las MIPYME que capacitaron y no capacitaron personal en los últimos doce meses 32
28 Razones principales para invertir en capacitación de las MIPYME 32
29 Índice de capacitación de las MIPYME por sector de la actividad económica 34
30 Porcentaje de personas capacitadas por categoría de grupo ocupacional 34
31 Proveedores de capacitación formal en el último año, reportados por las MIPYME 36
32 Principal proveedor de capacitación en los últimos doce meses 38
33 Inversión en capacitación de las empresas que capacitaron en el último año 38
34 Clasificación de las MIPYME, de acuerdo con quién pagó sus servicios de capacitación .. 39
35 Ejemplos de países con iniciativas de educación emprendedora 50
36 Algunas iniciativas de educación emprendedora en El Salvador 53
37 Las etapas del conocimiento: adoptar y adaptar 65
38 El Salvador *ranking* mundial. Indicadores de innovación 66
39 ISSS: empresas y trabajadores. Enero 2000 y enero 2005 71
40 Creación y destrucción neta de empresas 72
41 Creación y destrucción de empresas por tamaño y sector 73
42 La innovación fue provocada mayormente por presiones del mercado 76
43 ¿Cuál es la situación de la empresa respecto a las normas ISO y nacionales? 79
44 Fuentes de préstamos otorgados 102

45 PYME exportadora: productos exportados 114
46 PYME exportadora: principales problemas internos de la empresa 115
47 PYME exportadora: principales problemas del entorno de la empresa 116
48 PYME exportadora: principales problemas en los mercados externos 117
49 PYME exportadora: principales medidas adoptadas que han permitido exportar con éxito 117
50 MIPYME exportadora: manera como exporta o participa en el mercado de exportación .. 119
51 MIPYME exportadora: empresas que han utilizado los distintos programas o instrumentos 119
52 MIPYME exportadora: evaluación de los programas gubernamentales de apoyo al sector MIPYME exportador 120
53 Algunas diferencias entre las PYME exportadoras y las no exportadoras 121
54 Impactos ambientales de microempresas manufactureras, 1999 127
55 Priorización y aspectos ambientales de las PYME industriales, 1999 127
56 Contaminación hídrica: cuerpos receptores y tipo de vertidos, 2000 128
57 Inversión y beneficios de la gestión ambiental empresarial 132
58 Principales instituciones ambientales por tamaño y sector, 2005 (%) 136
59 Conocimiento de la Ley de Medio Ambiente, sectores y tamaño (%) 137
60a Tipo de desecho generado por subsector industrial, 2005. Desechos sólidos 139
60b Tipo de desecho generado por subsector industrial, 2005. Vertidos 139
60c Tipo de desecho generado por subsector industrial, 2005. Emisiones 139
61 "Ranking" de economías seleccionadas según facilidades para hacer negocios, 2005 146
62 Indicadores seleccionados del clima de negocios en El Salvador, 2004 146
63 Razones para no estar inscrito en el ISSS 153
64 Razones para no tener contabilidad formal 155
65 Razones para no estar inscritos en el IVA 156
66 Indicadores de empresas sujetas al IVA, según estatus de ingreso 158
67 Características sociodemográficas de los hogares microempresarios del segmento de subsistencia I 164
68 Incidencia y gravedad de las enfermedades entre los hogares microempresarios por segmento 165
69 Principales estrategias de los hogares para enfrentar disminuciones en sus ingresos 169

Índice de gráficas

1 Estructura de empresas por tamaño en Estados Unidos y Europa 19 4
2 Estructura de empleo por tamaño de empresa. Estados Unidos y Europa 19 5
3 Estructura de valor agregado por tamaño de empresa en Europa 19 6
4 Establecimientos cotizantes al ISSS, sector privado no agrícola 6
5 Industria, comercio y servicios: personal ocupado por tamaño de establecimientos y sexo 8
6 Ocupados por tamaño de empresa en sector privado no agrícola 8
7 Función de distribución de ocupados por tamaño de la empresa en que trabajan en el sector privado no agrícola 8
8 Salario promedio mensual de ocupados asalariados en sector privado no agrícola por tamaño de la empresa donde trabajan (US$) 9
9 Evolución del número de microempresas 17
10 La MIPYME en la economía del conocimiento 28
11 Años de estudio aprobados del recurso humano de la MIPYME 30
12 MIPYME que capacitaron personal en los últimos doce meses 31

13 Razones para no invertir en capacitación formal del personal en los últimos 12 meses ... 33
14 Percepción de los empresarios sobre los beneficios de la capacitación ... 35
15 Principal proveedor de servicios de capacitación en los últimos 12 meses ... 36
16 MIPYME que no capacitaron el último año con potencial para iniciar o aumentar esfuerzos de capacitación ... 40
17 MIPYME que capacitaron el último año con potencial para aumentar esfuerzos de capacitación ... 40
18 Modelo conceptual de la educación emprendedora ... 47
19 Sistema de desarrollo emprendedor ... 49
20 Determinantes del crecimiento en El Salvador, 1950-2000 ... 60
21 Tamaño óptimo de planta: MIPYME y gran empresa ... 68
22 La mayor parte de PYME ha realizado innovaciones en su empresa ... 74
23 MIPYME: innovación en productos o en proceso ... 75
24 MIPYME: innovación en productos o en proceso ... 75
25 La principal causa de no innovar, es por ser muy caro y por no existir apoyos ... 76
26 Las vías para innovar se relacionan con la compra de productos, desarrollo interno, adaptación en la empresa y cooperación con los clientes ... 77
27 La falta de financiamiento es el principal obstáculo para innovar ... 78
28 Esquema: problemas de información asimétrica ... 85
29 Clasificación de las instituciones financieras: por tipo de regulación ... 87
30 Bancos y financieras: crédito por sectores económicos ... 92
31 Cartera de préstamos Banco ProCredit ... 92
32 Instituciones financieras no bancarias (IFNB): cartera de préstamos ... 93
33 Número de clientes de microfinancieras por metodología crediticia ... 93
34 Microcréditos vigentes, junio 2005 ... 94
35 Cartera de préstamos por montos otrgados al 30 de junio de 2005 ... 95
36 IFNB y Banco ProCredit: depósitos captados al 30 de junio 2004-2005 ... 95
37 Principal fuente de financiamiento, en el último año ... 99
38 Principal fuente de financiamiento, por área geográfica ... 99
39 ¿Qué productos o servicios financieros necesita su empresa? (total de empresas) ... 100
40 ¿Qué productos o servicios financieros necesita su empresa? ... 100
41 Solicitud de crédito ... 101
42 MIPYME: en general existe desconocimiento sobre el impacto que han tenido los TLC ... 112
43 PYME exportadora: principales productos y mercados de exportación ... 114
44 PYME exportadora: ¿cuáles considera que son sus ventajas? ... 118
45 PYME: origen principales insumos o bienes para revender ... 121
46 Clasificación ambiental de microempresas manufactureras, 1999 ... 126
47 Agroindustria: generación de desechos sólidos, 2002 ... 128
48 Contaminación orgánica del agua por sector industrial, 1998 ... 129
49 Inversiones y costos: tratamiento al final del proceso versus Producción más Limpia ... 131
50 Principal problema de degradación ambiental del país percibido por las MIPYME, 2005 .. 133
51 Principal problema de degradación ambiental por tamaño y sector, 2005 ... 134
52 Principales impactos generados por problemas ambientales, 2005 ... 134
53 Principales instituciones relacionadas con la protección del medio ambiente y recursos naturales del país ... 135
54 Conocimiento sobre legislación ambiental, 2005 ... 136
55 Opinión sobre leyes ambientales, 2005 ... 137
56 MIPYME industrial: tipo de desecho generado por la actividad de la empresa, 2005 ... 138
57 MIPYME industrial: realización de actividades para reducir desechos, 2005 ... 140
58 MIPYME industrial: razones por las que NO han realizado actividades para reducir desechos, 2005 ... 141
59 MIPYME industrial: medidas implementadas para reducir desechos ... 142
60 MIPYME industrial: razones por la que SÍ han realizado actividades para reducir desechos, 2005 ... 142

61 Política de pago de ventas nacionales de MIPYME 148
62 La medida más drástica tomada cuando un cliente no ha pagado 149
63 Tipo de personería de la MIPYME 151
64 Inscripciones en el ISSS 153
65 Inscripción en una Administradora de Fondos de Pensiones -AFP- 154
66 Forma de contabilidad en la empresa 155
67 Incripción en IVA según ventas 156
68 Ingresos mensuales de los hogares microempresarios por segmento al que pertenecen .. 163
69 Ingresos mensuales de los hogares microempresarios del segmento de subsistencia I según área geográfica 163
70 Ingresos mensuales de los hogares microempresarios del segmento de subsistencia I, según grado de formalidad del establecimiento donde funciona el negocio 163
71 Clasificación de riesgos atendiendo a su naturaleza y escala 165
72 Acceso a seguro médico entre los hogares microempresarios 166
73 Porcentaje de hogares con seguro médico, cuyo acceso proviene del ISSS 166
74 Hogares del segmento de subsistencia I en que alguno de sus miembros se quedó desempleado en los últimos doce meses 167
75 Hogares que sufrieron algún robo o asalto en los últimos doce meses 168
76 PROPEMI: monto de préstamos otorgados 179
77 PROPEMI: saldos de cartera de préstamos 179
78 PROPEMI: montos otorgados en microcréditos 179

Índice de recuadros

1 Beneficios del enfoque de producción más limpia 131
2 Centro de Trámites Empresariales de CONAMYPE 152

Índice de diagramas

1 La innovación en las empresas 63
2 Sistema de Innovación Nacional 67

Índice de anexos

1 Encuesta sobre la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa en El Salvador, 2005 193
2 Instrumentos de política ambiental para reducir la contaminación ambiental 196
3 Política Nacional para la MIPYME y programas de apoyo 199

Siglas utilizadas

ACCOVI	Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Comunal Vicentina
ACH	Atomated Clearing House
AFP	Administradora de Fondos de Pensiones
AJE	Asociación de Jóvenes Empresarios
ALPIMED	Alianza para el Desarrollo de la Microempresa
AMSS	Área Metropolitana de San Salvador
ANDA	Administración Nacional de Acueductos y Alcantarillados
ASOMI	Asociación de Organizaciones de Microfinanzas
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BMI	Banco Multisectorial de Inversiones
BONOCAP	Programa Nacional de Bonos de Capacitación para la Micro y Pequeña Empresa
CAFTA-DR	Tratado de Libre Comercio Centroamérica República Dominicana
CCAD	Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo
CCSS	Caja Costarricense del Seguro Social
CDE	Centro de Desarrollo Emprendedor
CECA	Confederación Española de Cajas de Ahorro
CENTROMYPE	Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CESTA	Centro Salvadoreño de Tecnología Apropiada
CFC	Clorofluorocarbonos
CIDEM	Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial
CIIU	Clasificación Internacional Industrial Uniforme
CNPML	Centro Nacional de Producción más Limpia
CONAMYPE	Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa
CSE	Comunidad de salvadoreños en el exterior
CSI	Consejo Superior de Innovación
DAI	Derechos arancelarios a las importaciones
DEES	Departamento de Estudios Económicos y Sociales
DEL	Departamento de Estudios Legales
DIGESTYC	Dirección General de Estadística y Censos
EDII	Entrepreneurship Development Institute of India
EDUCO	Educación con Participación de la Comunidad
EHPM	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples
EJE	Empresarios Juveniles de El Salvador
ESEN	Escuela Superior de Economía y Negocios
ETI	Emprende Tu Idea
FAT	Fondo de Asistencia Técnica
FEDA	Fideicomiso Especial de Desarrollo Agropecuario
FEDECACES	Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito
FEDECRÉDITO	Federación de Cajas de Crédito
FEPADE	Fundación Empresarial para el Desarrollo Educativo
FIAGRO	Fundación para la Innovación Tecnológica Agropecuaria
FOCAM	Fondo de Crédito para el Medio Ambiente
FOGAPEMI	Fomento de la Gestión Ambiental y Producción más Limpia en la Pequeña y Mediana Industria
FORTAS	Programa de Fortalecimiento Social
FOSAFFI	Fondo de Saneamiento y Fortalecimiento Financiero
FUNDAPYME	Fundación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa
FUNDEMAS	Fundación Empresarial para la Acción Social
FUPAD	Fundación Panamericana para el Desarrollo

FUSADES	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social
FUSAI	Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral
GESTA	Gestión Ambiental en la Pequeña y Mediana Industria de América Central
GTZ	Cooperación Técnica Alemana
HABIL	Habilitación para el Trabajo
IC	Índice de capacitación
ICC	Iniciativa de la Cuenca del Caribe
IDES	Informe de Desarrollo Económico y Social
IED	Inversión Extranjera Directa
IFNB	Institución financiera no bancaria
IMF	Instituciones microfinancieras
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
INSAFORP	Instituto Salvadoreño de Formación Profesional
ISSS	Instituto Salvadoreño del Seguro Social
ITCA	Instituto Tecnológico Centroamericano
ITCA-FEPADE	Fundación Empresarial para el Desarrollo Educativo
IVA	Impuesto al Valor Agregado
LACAP	Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MARN	Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MINEC	Ministerio de Economía
MINED	Ministerio de Educación
MIPYME	Micro, pequeña y mediana empresa
MSPAS	Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social
MYPE	Micro y pequeña empresa
NFTE	National Foundation for Teaching Entrepreneurship
OECD	Organización Económica para la Cooperación y Desarrollo
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONG	Organismo no gubernamental
PAEBA	Programa de Alfabetización y Educación Básica para Adultos
PAES	Prueba de Aprendizaje y Aptitudes para Egresados de Educación Media
PEA	Población económicamente activa
PEE	Programa de Educación Emprendedora
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PNUMA	Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente
PROESA	Promoviendo Inversión en El Salvador
PROPEMI	Programa para la Pequeña y Microempresa
PTF	Productividad total de los factores
RICYT	Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología
SBA	Small Business Administration
SBIR	Programa Investigación Innovadora en Pequeños Negocios (siglas en inglés)
SDE	Sistema de Desarrollo Emprendedor
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SIN	Sistema de Innovación Nacional
SINAMA	Sistema Nacional de Gestión del Medio Ambiente
SNET	Servicio Nacional de Estudios Territoriales
SOFTEX	Programa Brasileño de Sofware para Exportación
SSF	Superintendencia del Sistema Financiero
STIR	Programa de Transferencia Tecnológica
TIC	Tecnologías de la información y comunicación
TLC	Tratado de Libre Comercio
UCA	Universidad Centroamericana Dr. José Simeón Cañas
UDB	Universidad Don Bosco
UNIVO	Universidad de Oriente
USO	Universidad de Sonsonate

Síntesis

Hacia una MIPYME más competitiva

1. Introducción

El desafío para las micros, pequeñas y medianas empresas es la competitividad. La apertura de la economía de las últimas décadas y la entrada en vigencia del CAFTA-DR, pone en relieve esa realidad. El entorno hoy es mucho más demandante y exige de este sector más capacidades competitivas.

Se trata, además, del desafío a un sector, cuya importancia particular al igual que ocurre en otros países, radica en su significativa contribución a la economía nacional. Una parte sustancial del número de empresas, del empleo y del valor agregado proviene de este sector. Y muchas de las innovaciones que ocurren en el mundo se gestan en este tipo de empresas.

Sin embargo, la realidad del sector, por su propia definición, es sumamente compleja. Ciertamente, adentrarse en el mundo que se extiende desde la microempresa hasta la mediana (MIPYME) es enfrentarse a una realidad diversa, multidimensional y heterogénea de difícil aprehensión intelectual. La microempresa tiene similitudes con la pequeña y la mediana empresa, pero también grandes diferencias. Las motivaciones para emprender un negocio pueden variar desde la subsistencia, en el caso de muchas microempresas, hasta el aprovechamiento de oportunidades para buscar una rentabilidad que les permita desarrollar el negocio en el caso del resto.

Para abordar el estudio de este sector se utiliza un marco analítico constituido por tres componentes El primero a considerar es el entorno económico en que se desenvuelven estas empresas. Éste influye en sus posibilidades de dos maneras distintas. Lo hace mediante la estabilidad macroeconómica: un entorno inestable, al igual que como afecta a las grandes empresas y a los consumidores, así afecta a las micros, pequeñas y medianas empresas. La inestabilidad de los precios, por ejemplo, afecta la certidumbre para proyectar el futuro y los desequilibrios fiscales terminan traduciéndose tarde o temprano en más impuestos a los negocios. El entorno también incide mediante el crecimiento económico. Para un individuo que posee una microempresa con el propósito exclusivo de subsistir, pero que estaría dispuesto a dejar su negocio si tuviera la oportunidad de obtener un empleo más estable, el entorno económico puede influir en él de manera más efectiva creándole una oportunidad de empleo. Por el otro lado, para quienes poseen un objetivo de crecimiento de su negocio, las oportunidades del entorno se desarrollan en la medida que la economía crece, se abren nuevos mercados y aumenta, en consecuencia, la demanda por más bienes y servicios en un mercado de competencia.

El segundo componente es el conjunto de los factores productivos y del entorno institucional. No hay duda que la fuente primaria de la competitividad es la productividad. Volverse más competitivo, entonces, significa fortalecer los factores productivos de las empresas. En este sentido, la productividad del

sector está directamente asociado al capital humano, al tecnológico, al financiero y al ambiental; pero también a las condiciones del entorno institucional: a los costos de hacer negocios y a las barreras a la formalidad.

El tercer componente es el de las políticas públicas. En efecto, en el contexto dual en que se encuentra la MIPYME entre oportunidades y subsistencia y en un entorno económico nacional e internacional que provee oportunidades y amenazas, las tareas de las políticas públicas deben ser diferenciadas para atender objetivos también diferenciados.

En el Informe se identifican tres tipos de políticas públicas para el sector. En primer lugar se encuentran aquellas políticas orientadas a fortalecer los factores productivos, que permitan a estos empresarios aumentar su competitividad y aprovechar de mejor manera las oportunidades que el entorno económico les presenta. Se trata de las políticas que buscan aumentar el capital humano mediante la educación, la capacitación y las capacidades emprendedoras e innovadoras de los recursos humanos de las empresas; se trata también de las políticas para fortalecer la oferta de capital financiero para el sector, y, en una perspectiva más amplia, para mejorar el capital ambiental del entorno.

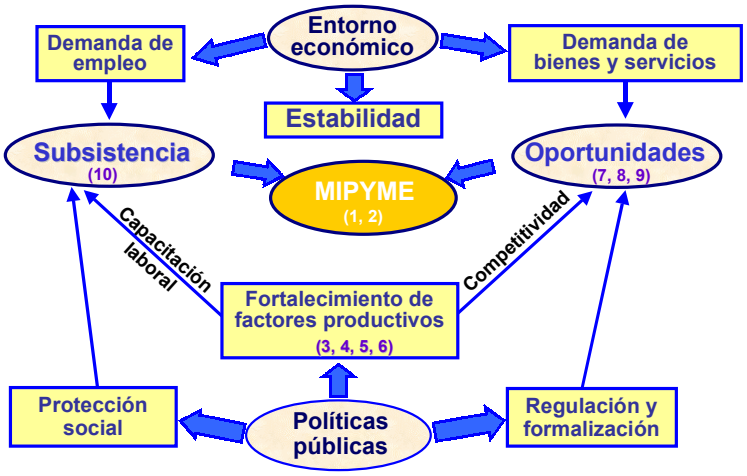
En segundo lugar se encuentran las políticas orientadas a ampliar la capacidad de regulación y formalización del segmento de la MIPYME que verdaderamente tiene un carácter empresarial, que se encuentra más allá del objetivo de la subsistencia. En efecto, la competitividad se puede limitar por los costos de hacer negocios de estas empresas por causa de requerimientos gubernamentales intensivos en consumo de tiempo y por falta de acceso a información relevante, pero también por las barreras a la formalización.

Por último, se encuentran, aquellas políticas que, reconociendo la realidad de muchos microempresarios del sector, cuyos hogares se encuentran en condiciones de subsistencia, con grandes carencias, se orientan a fortalecer sus capacidades para el trabajo y a establecer o ampliar redes de protección social para este segmento.

El diagrama A presenta esquemáticamente el marco analítico: la MIPYME entre la subsistencia y las oportunidades, el entorno económico, los factores productivos fuente de competitividad y las políticas públicas, y en paréntesis los capítulos del Informe que tratan los temas indicados.

Este marco teórico se va tejiendo a lo largo de los capítulos de este Informe ordenándolos en tres apartados que permiten destacar la importancia y el carácter dual de oportunidades y subsistencia en que se encuentra el sector, así como sus vulnerabilidades y los desafíos de fortalecer sus factores productivos. De esta manera, el primer apartado: ***Importancia y caracterización de la MIPYME***, comprende dos capítulos, y permite comprender la importancia cualitativa, cuantitativa y social del sector, estudiando el tamaño de la empresa desde un punto de vista económico, cuantificando su contribución a los salarios y al empleo y mostrando el carácter de subsistencia de la mayoría de microempresas; el segundo apartado: ***Fortalecimiento de los factores productivos***, contiene cuatro capítulos, y destaca la necesidad de invertir en el capital humano del sector, en desarrollar

Diagrama A
Marco analítico global



Fuente: Elaboración propia

sus capacidades emprendedoras e innovadoras, y el desafío del financiamiento, mediante la innovación en tecnologías y servicios financieros; finalmente, el tercer apartado: ***Oportunidades y vulnerabilidades***, constituido por cuatro capítulos, estudia el sector a la luz de la apertura comercial, del medio ambiente, de su informalidad y del carácter de subsistencia de la mayoría de las microempresas.

Al final de cada capítulo se encuentra una serie de recomendaciones de políticas públicas, las cuales se resumen en diez grandes propuestas al final de esta síntesis.

En un apartado especial se presenta la contribución al desarrollo de la MIPYME que ha hecho FUSADES en 20 años de historia de su Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI).

Para desarrollar este estudio, además de utilizar bases de datos y estudios disponibles, FUSADES llevó a cabo una encuesta a nivel nacional, entre el tercer y cuarto trimestre de 2005, y comprendió 485 empresas del universo de la MIPYME del sector privado no agropecuario: comercial, industrial, de servicios y de construcción.

2. Importancia y caracterización de la MIPYME

La MIPYME desempeña un papel importante en todas las economías, pues no solamente contribuye al desarrollo económico a través del empleo y valor agregado, sino además de muchas innovaciones y actividades emprendedoras. Pero este sector es sumamente heterogéneo, comenzando por la diversidad de tamaños, las motivaciones de inicio de actividades emprendedoras y, sobre todo, en el caso salvadoreño, por la gran cantidad de microempresas que son propiedades de hogares que se encuentran en condiciones de subsistencia.

2.1 Heterogeneidad y estructura

Por la naturaleza de las empresas que el sector incluye, la MIPYME se vuelve sumamente heterogénea, tanto por la diversidad de tamaño, como por los orígenes de su creación y su desigual contribución a la economía.

2.1.1 Importancia del sector y diversidad de tamaños

Como se aprecia en el cuadro i, donde se muestran los criterios de clasificación de empresas, la diversidad de tamaños del universo de las micros y pequeñas empresas es amplio y, por supuesto, da lugar a una gran heterogeneidad.

Hay razones de carácter económico que explican la existencia de los diversos tamaños de las empresas.

Cuadro i
Criterios de clasificación de empresas

Tipo de empresas	Rango de trabajadores		Rango de ventas mensuales						Rango de ganancias					
			Colones		Dólares		Salarios mínimos		Colones		Dólares		Salarios mínimos	
	De	A	De	A	De	A	De	A	De	A	De	A	De	A
Microempresas de subsistencia I	1	10	0	15,000	0	1,714	0	11.9	0	1,260	0	144	0	1
Microempresas de subsistencia II	1	10	0	15,000	0	1,714	0	11.9	> 1,260		> 144		> 1	
Microempresas de acumulación simple	1	10	> 15,000	30,000	> 1,714	3,429	>11.9	23.8						
Microempresas de acumulación ampliada	1	10	> 30,000	50,000	> 3,429	5,714	> 23.8	39.7						
Pequeña empresas	1	10	> 50,000	500,000	> 5,714	57,143	>39.7	396.8						
	11	50	0	500,000	0	57,143	0	396.8						

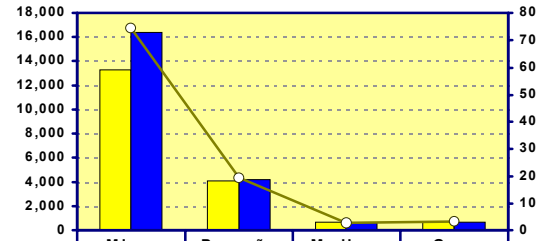
Fuente: CONAMYPE (2005). Dinámica de las MYPES en El Salvador: Bases para la toma de decisiones. Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004. Colección Emprendedor. Febrero 2005.

Aspectos como la tecnología, la estructura de costos en la producción y las economías de escala, entre otros, justifican la existencia de una gran variedad de tamaños de las empresas. La frecuente entrada y salida de empresas y la diversidad de tamaños se basa, entonces, de manera general, en razones de eficiencia económica.

Para determinar con exactitud la importancia de la MIPYME en El Salvador se requeriría de información detallada de número de empleados y generación de valor agregado por tamaño de empresa. Sin embargo, el país no cuenta con suficiente información para establecer con precisión su tamaño. Debido a esto, en el informe se opta por utilizar la mayor cantidad de información a partir de fuentes diferentes. Esto ha permitido identificar tres características de la estructura empresarial, de acuerdo con su tamaño.

Primero, como muestra la gráfica i, la distribución de las empresas de acuerdo con su tamaño adopta la forma de una L, implicando que la MIPYME cubre alrededor de un 96% del universo empresarial, representando la microempresa cerca del 75%.

Gráfica i
Establecimientos cotizantes al ISSS, sector privado no agrícola

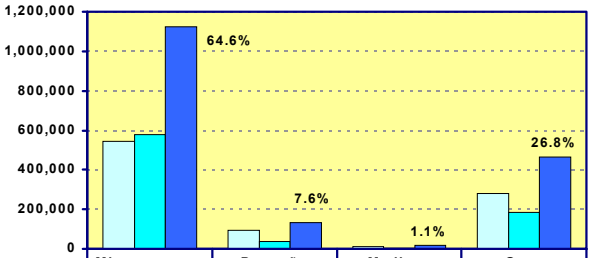


	Micro	Pequeña	Mediana	Gran
Ene.-2000	13,259	4,122	696	758
Ene.-2005	16,367	4,251	612	713
%	74.6	19.4	2.8	3.2

Fuente: Elaboración propia con base en cifras del ISSS.

Segundo, la gráfica ii muestra que la contribución de las empresas al empleo de acuerdo con su tamaño adopta la forma de una U, en el sentido que una alta proporción de empleos se genera en ambos extremos del universo empresarial, las microempresas y la gran empresa, dejando poca participación a la pequeña y mediana empresa. Se estima que en conjunto la microempresa provee el 65% y la gran empresa el 27% de los empleos en el sector privado no agrícola.

Gráfica ii
Ocupados por tamaño de empresa en sector privado no agrícola

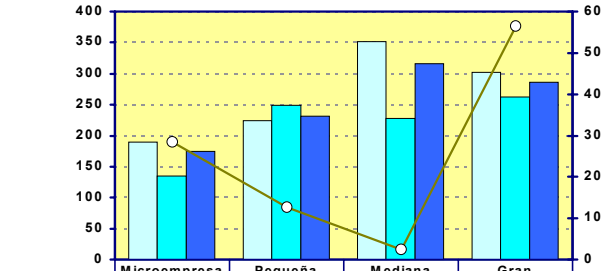


	Microempresa	Pequeña	Mediana	Gran
Hombre	544,431	94,225	13,120	279,901
Mujer	579,213	37,178	5,227	185,899
Total	1,123,644	131,403	18,347	465,800

Nota: Se incluyen los sectores de Explotación de Minas y Canteras, Industria Manufacturera; Suministro de Electricidad, Gas y Agua; Construcción; Comercio Hoteles y Restaurantes, Transporte, Almacenamientos y Comunicaciones, Intermediación Financiera e Inmobiliaria, Servicios Comunales, Sociales, Salud, y Otros.
Fuente: DIGESTYC, EHPM, 2004.

Y tercero, en la gráfica iii se observa que la distribución del total de salarios en el sector privado no agrícola según el tamaño de las empresas adopta la forma de una J. Es decir, que el grueso de los salarios se genera en el sector de la gran empresa,

Gráfica iii
Salario promedio mensual de ocupados asalariados en sector privado no agrícola por tamaño de la empresa donde trabajan (US$)



	Microempresa	Pequeña	Mediana	Gran
Hombre	189.56	224.48	351.32	301.7
Mujer	135.5	248.88	227.28	262.36
Total	174.46	231.62	316.37	285.83
% en total	28.5	12.7	2.5	56.4

Fuente: DIGESTYC, EHPM, 2004.

alrededor de un 56%, seguido por la microempresa, con una participación de 29%, quedando la pequeña y mediana empresa con una menor contribución.

Este patrón, L-U-J, observado en las distintas distribuciones no es único para El Salvador, pues patrones similares se observan en Europa, Estados Unidos y Japón, sugiriendo que la MIPYME juega un papel importante en las economías de mercado, y El Salvador no es la excepción.

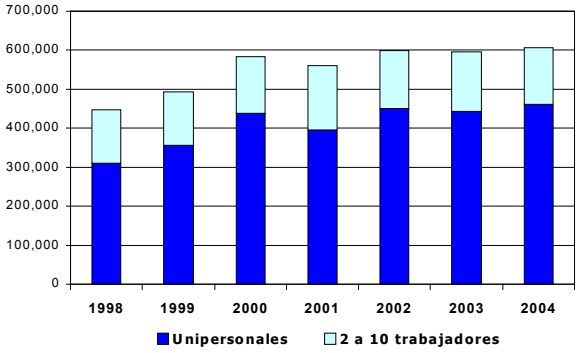
Dos características de la estructura de empresas, que se repite internacionalmente, muestran, la primera, que aunque en número de empresas predominan las micro, cuando se trata de salarios, el predominio es de la grande; la segunda, que las pequeñas y medianas pesan poco en la estructura empresarial.

Un ejercicio econométrico permite confirmar que los salarios promedio de la microempresa, aún controlando por la edad y la educación de los trabajadores, es menor que los salarios pagados en la gran empresa. Similarmente, cifras de la encuesta de seguimiento de las micros y pequeñas empresas de CONAMYPE revelan que entre más pequeña es la empresa menores son los promedios de ventas y ganancias mensuales, y que el grado de formalidad es menor. Esta información unida al cálculo que los salarios de la MIPYME representan el 43.6% de los asalariados en el sector privado no agrícola sugiere que el aporte de la MIPYME al valor agregado no podría ser mayor a este porcentaje; de hecho, se esperaría que su aporta fuera menor (ver detalle en el capítulo 1).

Cuando se observa la evolución reciente del empleo se aprecia que su crecimiento ha provenido principalmente de las empresas grandes y de las microempresas. Así, por ejemplo, entre 1998 y 2004 el empleo en las microempresas en actividades no agropecuarias creció 28%. Una característica de este empleo es que ocurre mayormente en aquellas zonas en que hay menor presencia de empresas pequeñas, medianas y grandes.

Por otra parte, la gráfica iv nos muestra la rapidez con que las microempresas crecieron durante los últimos años de la década pasada, principalmente aquellas que emplean entre 2 y 10 trabajadores. En total, en los años mostrados, se estima que el número de microempresas creció 36%.

Gráfica iv
Evolución del número de microempresas 1/



1/ Se toman como microempresarios a aquellas personas que respondieron que trabajan como patrono o por cuenta propia en actividades no agropecuarias y que tienen entre 0 y 9 trabajadores además del propietario, y que reportaron ventas mensuales menores o iguales a 40 salarios mínimos.
Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años.

2.1.2 El crecimiento de la MIPYME generalmente puede tener dos orígenes

El crecimiento del sector se puede deber a diversas razones. Entre ellas, al aprovechamiento de oportunidades económicas que se presentan cuando una economía está creciendo rápidamente, abriéndose oportunidades al comercio con otros países, generándose procesos de urbanización o cambios tecnológicos. Pero también puede deberse a la falta de oportunidades de empleo debido a bajo crecimiento económico, migraciones, crisis políticas, o falta de capacidad —bajo capital humano o físico— para aprovechar las oportunidades. En este segundo caso, muchas MIPYME surgen como una respuesta de los hogares para poder generar ingresos que aporten a su subsistencia.

2.1.3 La gran mayoría de microempresas son de subsistencia

Cerca del 95% de las microempresas son en realidad actividades de subsistencia, cuyas utilidades se

encuentran mayormente debajo de un salario mínimo no agrícola, sin capacidad de generar un empleo adicional al del empresario. Este fenómeno es uniforme en todas las zonas del país.

Un indicador que muestra que una buena parte de las microempresas se establecen más por necesidad de subsistencia que por un espíritu emprendedor, es que uno de cada tres propietarios manifiesta que estarían dispuestos a dejar su negocio si les ofrecieran un empleo fijo asalariado. Esta característica se complementa con otra que señala que su capital humano tiende a ser sumamente bajo. La escolaridad promedio en las microempresas en actividades no agropecuarias, por ejemplo, es apenas 3.5 grados, y la edad promedio del sector es más alta.

El perfil de los propietarios de muchas microempresas, entonces, muestra claramente que aunque una buena parte de ellos afirman estar dispuestos a dejar sus empresas por un empleo fijo remunerado, muchos tendrían dificultades para encontrar trabajo asalariado debido a sus bajas capacidades productivas, lo cual indica que la mejor forma de crear oportunidades para este segmento es, además de ampliar la oferta de empleos, generar mecanismos apropiados de capacitación laboral.

La MIPYME, pues, constituye un sector que contribuye sustancialmente al empleo y al valor agregado de la economía nacional, por lo cual requiere toda la atención desde el ángulo de la efectividad de las políticas públicas. Por otro lado, el sector es sumamente heterogéneo, por la misma definición de los tipos de empresas que comprende, pero aún dentro de cada categoría las diferencias son sustantivas, sobre todo en la microempresa, cuyos orígenes pueden ser diversos, mientras que algunas tienen su origen en el propósito de aprovechar oportunidades empresariales, otras lo tienen en la necesidad de encontrar un medio de subsistencia para los hogares ante la insuficiente oferta de empleos. Esta heterogeneidad demanda, a su vez, políticas públicas diferenciadas. En este sentido, es importante estudiar los factores que son la base de la capacidad productiva de las empresas.

3. Fortalecimiento de los factores productivos

Aprovechar las oportunidades que el entorno económico y su apertura comercial, particularmente con la entrada del CAFTA, proveen a la MIPYME requiere identificar cuáles son los factores productivos clave de la competitividad del sector y el establecimiento de una agenda bien definida para fortalecerlos. El Informe del Foro Económico Mundial 2004-2005 sobre competitividad global, que posiciona 104 naciones de acuerdo con su capacidad competitiva, muestra el retraso de El Salvador en este tema, por ejemplo, ubica a nuestro país en la posición 98 en disponibilidad de ingenieros y en la 87 en la calidad del sistema educativo. Este retraso en la calidad de los factores productivos del país, especialmente de la MIPYME, plantean un desafío de primer orden.

Este apartado analiza cuatro temas relacionados con los factores productivos del sector: el primero, la capacitación del recurso humano, tanto para aprovechar las oportunidades de hacer negocios en el mercado de bienes y servicios, como para elevar las capacidades de desempeñar un empleo por parte de aquellos propietarios de microempresas cuyos hogares se encuentran en condiciones de subsistencia; el segundo, la formación emprendedora, para desarrollar y fortalecer los atributos y las capacidades para iniciar empresas, un área apenas embrionaria en nuestro país; el tercero, la capacidad innovadora del sector, en la cual hay esfuerzos recientes por implementar un Sistema de Innovación Nacional; y, el cuarto, el fortalecimiento de las microfinanzas, por la vía de la innovación en tecnologías y servicios financieros.

3.1 Límites y potenciales de la capacitación formal del recurso humano

La MIPYME concentra un porcentaje alto del empleo de la fuerza laboral y es un sector esencial para promover el crecimiento económico. En el contexto de una economía global, en donde la producción de bienes y servicios descansa cada vez más en el desarrollo de la tecnología y el conocimiento, la calidad del recurso humano de estas empresas constituye su principal ventaja competitiva. De allí que mejorar su calidad es imprescindible.

Aún cuando el sistema educativo formal constituye el principal generador de las competencias requeridas en el mundo laboral, el sistema de formación profesional es un medio para actualizar las destrezas adquiridas en función de la tecnología vigente; no obstante, las empresas pueden enfrentar barreras de acceso a la capacitación formal. Algunas pueden carecer de los recursos y la información para

invertir adecuadamente en la capacitación de sus trabajadores y, otras, pueden ser escépticas acerca de los beneficios de la capacitación.

3.1.1 Naturaleza e intensidad de la capacitación formal

Como se señaló antes, hay una marcada relación positiva entre el nivel educativo del recurso humano y el tamaño de la empresa. Por ejemplo, la evidencia al respecto muestra que las empresas de subsistencia tienen un nivel de escolaridad promedio que equivale a la mitad del nivel educativo promedio de las empresas medianas. Igual patrón se observa en la demanda de capacitación en relación con el tamaño de las empresas.

¿De qué depende esta demanda de capacitación? La literatura nos enseña que la capacitación es función de las ideas y metas del propietario de una empresa, usualmente se lleva a cabo cuando es considerada necesaria para lograr un incremento en el volumen de las ventas y las ganancias de la empresa y está más vinculada con los cambios en la organización del trabajo y la tecnología que con la creación de oportunidades de ascenso profesional. Por otra parte, las MIPYME que tienden a capacitar son las que operan en mercados crecientes y enfrentan una mayor demanda por sus productos. Asimismo, la flexibilidad de la oferta para ajustarse a las necesidades particulares de la demanda por formación profesional tiende a incidir en un mayor grado de capacitación en el sector.

Sobre este tema, la encuesta de FUSADES nos mostró que 74.3% de las MIPYME que capacitan lo hacen con el propósito de ser más competitivas y productivas; el 8.5%, por mejorar la calidad; y el 4.8% por mejorar las relaciones de equipo entre los trabajadores. Por otro lado, la encuesta también muestra que la mayoría indica que la decisión de no capacitar resulta del convencimiento de que no es necesario hacerlo, seguido por las barreras encontradas para lograr la capacitación. No obstante que muchos consideran la capacitación como innecesaria, los empresarios que capacitaron personal en el último año, tienen una percepción positiva respecto a su impacto en el rendimiento de la empresa.

En cuanto al personal capacitado, los empleados más propensos a recibir capacitación son aquellos que cuentan con un nivel educativo más alto. La encuesta de FUSADES nos reporta que casi la tercera parte de las capacitaciones la reciben empleados de oficina, profesionales y técnicos y gerentes. La mayor parte de los empleados de estas categorías se encuentran contratados en las empresas pequeñas y medianas, las cuales, a su vez, son más intensivas en capacitación que el resto.

3.1.2 La provisión de servicios de capacitación

El conjunto de instituciones que proveen servicios de capacitación a la MIPYME es amplio y variado. Los Fondos de Asistencia Técnica (FAT) de la CONAMYPE han sido una fuente importante de capacitación en años recientes, al igual que el Programa para la Pequeña y Micro Empresa (PROPEMI) de FUSADES. Según la encuesta de FUSADES, esta provisión está compuesta, entre otros, por la misma empresa, las universidades, los institutos tecnológicos, INSAFORP, ISSS, FEPADE, consultores privados y proveedores de equipo. El INSAFORP es el principal proveedor de capacitación del 26% y del 20% de las medianas y pequeñas empresas, respectivamente, pero tiene una participación muy limitada en la formación de las microempresas, quienes reciben la mayor parte de su capacitación de los proveedores de equipo y de otras instituciones privadas. No obstante, el INSAFORP lanzó en 2005 el Programa Nacional de Bonos de Capacitación para la Micro y Pequeña Empresa (BONOCAP) con el propósito de ampliar las oportunidades de capacitación para las microempresas.

Finalmente, un alto porcentaje de los costos de la capacitación provienen de fondos propios de las MIPYME. Según la encuesta de FUSADES, el 64% de ellas financiaron al menos una parte de su capacitación. Por supuesto, las empresas de mayor tamaño no solo tienen acceso a más recursos para invertir en capacitación, sino también capacitan a más empleados cada año a un costo relativamente menor.

3.2 Cultivando el emprendedurismo desde la educación para fortalecer a la MIPYME

La educación emprendedora es el proceso de enseñanza y aprendizaje de los atributos y las destrezas del emprendedor ya sea para que las personas sean responsables de su desarrollo profesional y su vida; o para que sean capaces de

crear su propia empresa o negocio. Es el espíritu emprendedor de las personas, sumado a sus habilidades y destrezas, el que da espacio al aprendizaje continuo, la creatividad y el desarrollo de nuevas ideas de negocio.

La educación emprendedora ocupa un papel muy importante en la creación de un ambiente propicio para la empresarialidad, la innovación y la competitividad del sector de la MIPYME, pero ésta por si sola no garantiza su proliferación. No se puede emprender un negocio o incrementar la actividad innovadora si no hay un ambiente macro económico y cultural favorable así como un aparato institucional y un marco legal que lo facilite. La creación de nuevas empresas, por la vía de la innovación o el aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio, puede revitalizarse cultivando el emprendedurismo en el contexto de un sistema de desarrollo emprendedor que funcione en articulación con el sistema de innovación.

3.2.1 La experiencia internacional

En el ámbito internacional, la educación emprendedora es vista como un medio para impulsar el espíritu emprendedor en la sociedad, crear un clima favorable para el desarrollo de la MIPYME y aumentar el nivel de empleo futuro. Su alcance es mayor en los países en donde la cultura y la política gubernamental le otorgan gran valor al emprendedurismo.

En países altamente competitivos como Canadá, y Estados Unidos, se pueden encontrar experiencias de formación emprendedora desde la educación primaria hasta la educación superior. Ésta se ha extendido más en aquellos países, sobre todo en algunos desarrollados, en donde la "educación para el trabajo" es considerada un componente indispensable dentro de la formación integral. En Australia, por ejemplo, el desarrollo de la persona emprendedora es una de las metas principales de la política nacional de educación. Y en otros países como Finlandia y Noruega, la educación emprendedora ya se incorporó en el currículo nacional, ya sea como un eje transversal o un curso especial. En las naciones con un nivel de ingreso medio o bajo, la enseñanza del emprendedurismo está más presente en la educación superior, como es el caso de China y Brasil. Y en otros países en desarrollo, como en Kenya, Malawi, India e Indonesia, se destacan diversos esfuerzos para fomentar el emprendedurismo en los jóvenes, los desempleados y los grupos de personas en desventaja socioeconómica.

3.2.2 El estado del emprendedurismo en El Salvador

En El Salvador, el estado de la educación emprendedora es embrionario. En los últimos años ha aumentado el interés por parte de algunas instituciones públicas y privadas sobre la necesidad de fomentar la cultura emprendedora, particularmente en los jóvenes, para potenciar la innovación, mejorar la productividad, aumentar el empleo e impulsar el crecimiento económico. En la educación primaria y secundaria, el emprendedurismo es un tema desconocido en casi todos los centros escolares e institutos del país. En el ámbito del sistema educativo formal, el MINED aún no ha explorado a fondo cómo vincular la educación con el mundo laboral dentro de la formación integral.

A pesar de esto, una de las experiencias más prometedoras es la de Empresarios Juveniles de El Salvador (EJE), una organización sin fines de lucro que actualmente ofrece programas de educación emprendedora en varias instituciones educativas públicas y privadas del país. En la educación superior, solamente dos instituciones, la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN) y el Instituto Tecnológico Centroamericano (ITCA-FEPADE) han incorporado el emprendedurismo dentro del currículo de todas las carreras. En el resto de instituciones de educación superior, el fomento del emprendedurismo es aún limitado; y la mayoría de este tipo de iniciativas en las universidades tiende a ser individual y carece de apoyo institucional. En parte, esta situación es producto de la ausencia de una visión clara respecto de cómo las instituciones de educación superior en su conjunto pueden contribuir a mejorar la productividad de las empresas a través de la innovación y el emprendedurismo.

La mayoría de iniciativas para promover el emprendedurismo han surgido en el sector privado y en el ámbito de la educación no formal. Se destaca el aporte de instituciones como Technoserve, Inc., la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), la Fundación Empresarial para la Acción Social (FUNDEMAS), la Asociación de Jóvenes Empresarios, la Cooperación Técnica Alemana (GTZ) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Entre las instituciones públicas que más han contribuido a promover el emprendedurismo en el país se encuentran: la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y la Secretaría de la Juventud.

Sin embargo, los distintos esfuerzos no necesariamente se canalizan en la misma dirección ni responden al mismo objetivo: crear una cultura emprendedora que contribuya a mejorar la calidad del recurso humano, fortalecer a la MIPYME e impulsar el desarrollo del país. Consecuentemente, como las experiencias internacional y nacional indican, la formación de emprendedores puede ser más efectiva cuando los sistemas educativos y de capacitación responden eficientemente a las exigencias del mundo del trabajo en el contexto de un sistema institucional que potencie el emprendedurismo y la innovación en las empresas.

3.3 Innovando para competir

La innovación es fundamental para la competividad, el crecimiento y el desarrollo. El Foro Económico Mundial, en su Informe sobre competitividad global 2004-05, que muestra el posicionamiento de 104 naciones, refleja que nuestro país ocupó la posición 102 en la colaboración entre las empresas y las universidades y en la calidad de las instituciones científicas e incentivos para las empresas en investigación y desarrollo; la posición 98 en disponibilidad de ingenieros; la 87 en la calidad del sistema educativo. No obstante, en cuanto a transferencia tecnológica e inversión extranjera ocupó la posición 53, y la 37 en importación de maquinaria y equipo. El desafío en innovación es claro y FUSADES lo ha planteado para El Salvador desde hace varios años.

La innovación es un área en la que se producen fallas de mercado, pues se trata de productos o procesos que se caracterizan porque una vez creados pueden ser utilizados por otros, con lo cual las externalidades positivas que producen no son apropiadas exclusivamente por los innovadores mismos, pero los costos que implica su creación si son absorbidos por ellos. Este tipo de falla de mercado justifica la intervención en políticas públicas con el propósito de crear incentivos para la inversión en innovación.

Con el propósito de conocer el estado de la innovación en la MIPYME y conocer el perfil de los innovadores, en la encuesta de FUSADES se introdujo una serie de preguntas que arrojaron resultados importantes.

3.3.1 Caracterización de la innovación

El 65% de las empresas manifiestan haber innovado, siendo mayor en las medianas y seguidas por las pequeñas, con 74.6% y 61%, respectivamente. La encuesta muestra que las industrias innovaron más en mejoras de productos y los servicios en mejoras de procesos.

La principal necesidad de innovar fue motivada por la necesidad de ampliar el mercado, cumplir con las exigencias de los clientes, conservar el mercado y abrir nuevos. También resaltaron que la prioridad de mejorar productos y procesos fue incentivada por la necesidad de reducir tanto fallas de calidad, como costos laborales y consumo de materias primas. Este es un mensaje claro que indica que el principal motor de la innovación es la competencia que impone el mercado y que cualquier política pública que busque promover la innovación tiene que estar orientada por este parámetro.

Los mecanismos para innovar varían con el tamaño de la empresa. Por ejemplo, las empresas medianas utilizan principalmente la adaptación de la empresa, la compra de insumos internacionales y el desarrollo interno; mientras que las microempresas, que en su mayoría se dedican al comercio, lo hacen por medio de la compra de insumos en el mercado local, la cooperación con los clientes y el desarrollo interno.

Por el lado de las empresas que no innovan se encuentra que las razones aducidas fueron el costo elevado de la innovación, la falta de apoyo y, para el caso de la microempresa, el escaso conocimiento acerca de la innovación misma. Además, la mitad del sector manifestó que los principales obstáculos para innovar son la falta de financiamiento y de información técnica.

3.3.2 El perfil de los innovadores

La encuesta de FUSADES permitió conformar un perfil de los innovadores del sector, para derivar sus fortalezas y debilidades. El perfil es el siguiente:

i. Las empresas innovadoras, en promedio, tienen 22 años de existencia, se trata de empresas muy maduras en el mercado
ii. Entre más grande es la empresa, mayor es la probabilidad de innovar: el 75% de las

medianas, el 53% de las pequeñas y el 33% de las de acumulación ampliada

iii. Para iniciar su negocio los innovadores recurrieron principalmente a recursos propios (69%) y a créditos bancarios (27%)

iv. Los propietarios de las empresas innovadoras poseen más de 15 años de escolaridad; los gerentes, 17; y los técnicos, 14; y

v. El 80% tiene acceso a internet, del cual, el 84% lo utiliza para el negocio.

Como se puede apreciar, la competencia es el motor de la innovación, la educación potencia la capacidad de las empresas para lograr adaptarse a través de la innovación a los desafíos de la competencia, y por las imperfecciones de este tipo de mercado, la intervención por medio de políticas públicas es fundamental para catalizar la innovación hacia los niveles que el país necesita.

3.4 El desafío del financiamiento: innovación en tecnologías y servicios financieros

La MIPYME se ha caracterizado por tener un acceso limitado a los servicios financieros de fuentes formales. Es importante, en consecuencia, destacar la necesidad de estimular la innovación en tecnologías financieras que posibilite continuar aumentando la amplitud, profundidad y variedad de la oferta de servicios financieros para el sector. Este aumento de la cobertura debe hacerse en forma eficiente y sostenible, para ello resulta crítico fortalecer las instituciones y organizaciones, incluyendo, por supuesto, a las no bancarias del sistema financiero.

3.4.1 Marco teórico

Un marco teórico necesario para comprender la naturaleza de los obstáculos que se enfrentan al ofrecer servicios financieros a la MIPYME e identificar algunos criterios para evaluar la profundización financiera en la atención a estas empresas, debe partir del reconocimiento de los problemas derivados de la información asimétrica (selección adversa y riesgo moral), los costos fijos de los préstamos y la protección imperfecta en el cumplimiento de los contratos de crédito, los cuales son factores que explican la dificultad de aumentar la oferta de servicios financieros. Para lograr una expansión de la cobertura de estos servicios es necesario impulsar un proceso de innovación en tecnologías financieras.

Para evaluar el desarrollo de los servicios financieros en el país se definen las características deseables de un sistema financiero: la cobertura en sus diversas dimensiones (amplitud, profundidad y variedad), eficiencia y sostenibilidad.

3.4.2 Cobertura, eficiencia y sostenibilidad de los servicios financieros

Las microfinanzas en El Salvador han contado con algunos desarrollos importantes: La liberalización de las tasas de interés fue clave en fijar las tasas a niveles que hicieron posible la autosostenibilidad de varias organizaciones dedicadas a las microfinanzas. En los últimos años algunas de estas organizaciones han fortalecido sus tecnologías de crédito y la gestión administrativa y financiera, lo cual se ilustra con varios casos específicos: la sólida tecnología de microcrédito del Banco ProCredit, la incursión del Banco Salvadoreño en microcréditos, el fortalecimiento organizacional de Fedecrédito, PROPEMI y el proceso de Apoyo Integral para convertirse en una institución regulada por la SSF. Los apoyos del BMI, BCIE y del sistema de garantías recíprocas han sido importantes en estos desarrollos.

En cuanto a la amplitud y profundidad de la cobertura del crédito, destaca que la mayoría de bancos, en los últimos años, ha enfocado su crecimiento en el financiamiento de personas y están penetrando más en el campo del microcrédito. La cartera de préstamos del Banco ProCredit ha aumentado rápidamente, alcanzando los US$100 millones a septiembre de 2005, y se concentra en el segmento de la microempresa. El rango de las carteras de préstamos de cinco instituciones financieras no bancarias (IFNB), reguladas por la SSF, comprende desde 10.6 hasta 24 millones de dólares, a junio de 2005, y los préstamos de consumo tienen una participación importante. El número de clientes de las microfinancieras ha crecido en los últimos años. Aproximadamente, el total de microcréditos vigentes a junio de 2005 es 282,382.

Por su parte, la profundización del crédito, medido por el tamaño promedio del préstamo y la distribución de la cartera por tamaño del préstamo, muestra que las IFNB y, sobre todo, las microfinancieras han contribuido a aumentar la profundidad de la cobertura crediticia del sistema.

Finalmente, la variedad de la cobertura de otros servicios dirigidos a la MIPYME es limitada. Por lo tanto es importante desarrollar más otros servicios: factoraje, capital de riesgo y seguros.

El análisis del acceso a los servicios financieros que se desprende de la encuesta de FUSADES, muestra las siguientes características:

i. El ingreso proveniente del negocio es la principal fuente de financiamiento, pero es importante destacar la presencia de las instituciones dedicadas a las microfinanzas en el segmento de la microempresa más dinámica
ii. La mayoría de las microempresas de subsistencia expresó que no necesitaba ningún servicio financiero
iii. La mayoría de las microempresas de acumulación demandan préstamos para inversión
iv. El producto más demandado por la PYME es el préstamo de capital de trabajo, aunque aparece una demanda por otros servicios como factoraje y seguros; y
v. Las instituciones no bancarias dedicadas a las microfinanzas tienen una participación relativamente importante en los segmentos de microempresa de acumulación simple y subsistencia II; mientras que, los bancos comerciales aparecen como una fuente importante en la microempresa de acumulación ampliada y en la pequeña empresa.

La base de la capacidad competitividad de una economía se encuentra en su entorno y, fundamentalmente, en la fortaleza y flexibilidad de sus factores productivos. No hay duda que el principal factor productivo es el recurso humano. La capacitación formal laboral para desarrollar competencias específicas y la educación y capacitación para el emprendedurismo son las fuentes principales que pueden potenciar el capital humano de la MIPYME. Pero el capital financiero y el tecnológico constituyen la plataforma que puede potenciar la competitividad de estas empresas frente a las oportunidades y amenazas del entorno nacional y global. En el siguiente apartado se abordan las oportunidades y las vulnerabilidades en las que se desenvuelve el sector.

4. Oportunidades y vulnerabilidad

Como se señaló en nuestro marco teórico, la MIPYME se desempeña entre oportunidades, amenazas, vulnerabilidades y subsistencia. Este apartado comienza analizando las oportunidades y amenazas que la apertura comercial, particularmente con la entrada en vigencia del CAFTA-DR, representa para el sector. Ciertamente, los mercados de exportación constituyen oportunidades de potenciales alianzas estratégicas y posibilidades de inversión y diversificación de productos, a la vez que pone de manifiesto algunas debilidades en cuanto a capacidad tecnológica y desconocimiento de los mercados de exportación, entre otras. El apartado continúa estudiando dos temas clave del sector: el impacto ambiental y la informalidad de la MIPYME, pues ambos, constituyen, a la vez que desventajas para la capacidad competitiva, desafíos para dar un salto en el desarrollo del sector, por un lado en la calidad de las políticas y la gestión ambientales, y, por el otro, por medio del marco regulatorio del sector que permita disminuir los costos de hacer negocios y reduzca las barreras a la formalización de estas empresas. Por último, en el cuarto tema estudiado en este apartado, se reconoce que gran parte de los hogares de los propietarios de microempresas se encuentran en condiciones de subsistencia. Además de definir un perfil de estos hogares, la encuesta de FUSADES permite conocer sus riesgos y vulnerabilidades.

4.1 La oportunidad y las amenazas de la apertura comercial

La suscripción de tratados de libre comercio, particularmente del CAFTA-DR, posibilita a las MIPYME salvadoreñas el desarrollo de su oferta exportable. Aquellas que no exportan en la actualidad, pero que tienen el potencial de hacerlo, pueden emprender un proceso de ventas al exterior, y, aquellas que ya lo hacen, pueden ampliar sus mercados de destino o abrir nuevos mercados.

4.1.1 Ventajas y desventajas de la apertura comercial

El acceso y permanencia de las MIPYME en los mercados de exportación significa considerables ventajas para ellas. Las siguientes son algunas de las más representativas:

* Competitividad. Conceptualizando la competitividad como una combinación de calidad, servicio, presentación, precio, canal de distribución y otros elementos que llevan a la excelencia empresarial, es indudable que las operaciones de exportación motivan a las MIPYME a una mayor competitividad.
* Financiamiento. Una empresa exportadora, con relaciones comerciales estables, dispone de más preferencia para obtener crédito.
* Control del flujo de efectivo. La planificación del flujo de efectivo es más manejable si se llevan a cabo exportaciones. Generalmente, el financiamiento a clientes en el exterior es menos afectado por demoras en cobros (ver capítulo 6), y también es más aceptable para líneas de redescuento o factoraje.
* Alianzas estratégicas. Cuando amplía su panorama de operaciones, la empresa exportadora cuenta con mayores alternativas para realizar alianzas estratégicas, tanto en tecnología como en actividades de mercadeo, *outsourcing* (subcontratación), e inclusive fusiones y adquisiciones.
* Diversificación. Por un lado, la empresa exportadora puede ampliar su gama de abastecedores interesados en participar en operaciones de exportación; y, por otro, la exportación representa una fuente de información sobre avances tecnológicos y *benchmarking*, conllevando así a más oportunidades para productos sucedáneos.

No obstante, ante los mercados nacionales e internacionales, es necesario considerar también debilidades características de las MIPYME:

i. Limitado conocimiento del comercio internacional
ii. Poco acceso a análisis de mercados de exportación
iii. Desconocimiento de la estructura del mercado y de las condiciones de la competencia
iv. Insuficiencia de recursos crediticios, tecnológicos y humanos
v. Falta de experiencia para negociar
vi. Insuficiencia de técnicas profesionales.

4.1.2 Percepción ante la apertura comercial

A través de la Encuesta elaborada por FUSADES, se ha tratado de identificar las implicaciones concretas generadas por la apertura comercial del país para las MIPYME.

4.1.2.1 Sobre la percepción de ventajas y desventajas de la apertura

Sobre las ventajas que las PYME industriales exportadoras consideran tener sobre otros productos que se venden en los países a los cuales exportan, la mayoría considera que tiene ventaja en relación con la calidad de sus productos; y más de la mitad se considera con ventajas en el tiempo de entrega, experiencia, marca y posicionamiento en nichos de mercado.

Sobre las consecuencias negativas asociadas con el CAFTA, lo más señalado por las empresas es que no esperan consecuencia alguna; sin embargo, lo segundo más respondido es la mayor competencia que se generaría en el mercado local; la competencia desleal y los productos estadounidenses de mayor calidad son también consecuencias negativas mencionadas por algunas empresas. No obstante lo anterior, no hay un temor generalizado de que el CAFTA en particular tendrá un impacto negativo importante.

Por otra parte, entre los factores básicos o determinantes en las decisiones de elección de los mercados a los cuales exportar, predomina tener sus propios contactos en el exterior, luego los amigos o conocidos y, en menor medida, se encuentran las ferias y misiones comerciales; la *internet* tiene todavía un papel reducido como medio para elegir mercados. Lo anterior, y el que prácticamente ninguna PYME señala que los programas gubernamentales han tenido incidencia en la elección de los países a los cuales exportar, son hechos que deberían ser tomados en cuenta por los hacedores de política.

Asimismo, se identificaron los principales obstáculos que enfrentan las empresas para exportar, restricciones asociadas a las condiciones internas de las empresas, al clima de negocios y a las condiciones de los mercados externos. En este contexto, el principal problema interno para exportar

son los altos costos de producción, siguiéndole la tecnología no apropiada, la poca capacitación y formación del recurso humano y los problemas financieros, entre otros, además de factores como la delincuencia.

4.1.2.2 PYME exportadora y no exportadora

Se perciben diferencias en el origen de los insumos utilizados por las PYME para fabricar el producto que se vende en el país y aquel que se exporta. Los países con los cuales se tiene en vigencia TLC no han sido, hasta ahora, los países de origen de los principales insumos utilizados o bienes revendidos en el mercado local por la mayoría de PYME.

En la mayoría de categorías de empleados (incluyendo propietario), el personal de la PYME exportadora posee, en promedio, un nivel de escolaridad mayor que el de la que no vende fuera; cabe mencionar que el mayor nivel de educación de los propietarios puede marcar una diferencia importante en las actividades de planeación y estrategia que guían a las empresas. Asimismo, se investigó sobre las capacitaciones que ofrecen a sus empleados las empresas que exportan, en comparación con las que no lo hacen, y se encontró diferencias en cuanto a si las empresas realizan un análisis sistemático de las necesidades de capacitación. En cuanto a los temas que son de máximo interés para las empresas en el área de capacitación, los que tienen claramente mayor importancia para las empresas exportadoras son el de sistemas de control de calidad y el de técnicas de producción.

Ante la eminente entrada en vigencia del CAFTA, otro aspecto relevante a investigar ha sido la motivación y capacidad para innovar de la PYME exportadora, lo cual está relacionado significativamente con su grado de competitividad. De acuerdo con la Encuesta, tanto las PYME exportadoras como las que venden exclusivamente al mercado local realizan actividades de innovación; el cambio más frecuente realizado por las PYME exportadoras es introducir mejoras en bienes o servicios ya existentes, pero sólo un porcentaje relativamente bajo de ellas desarrolla o introduce productos realmente nuevos. La calidad del producto es un propósito de innovación más importante para las empresas que venden en el exterior que para las que no lo hacen; la segunda motivación de la PYME que exporta es la reducción de consumo de materias primas, lo cual es también menos frecuente en la que no exporta. Otra diferencia importante que resalta al comparar los dos grupos de empresas, es la edad promedio de la maquinaria utilizada en los procesos de producción, habiendo un menor rezago tecnológico en la empresa que abastece al mercado internacional. Finalmente, en cuanto a aspectos relacionados con las tecnologías de la información, las empresas que venden en el exterior tienen más opciones de telefonía a su disposición y la diferencia es más evidente al considerar si tienen o no acceso a *internet*.

4.2 Gestión ambiental y competitividad

Desarrollar un perfil ambiental de las MIPYME salvadoreñas, basado en indicadores sobre la percepción de los problemas, leyes e instituciones ambientales del país, generación de desechos, medidas implementadas para disminuirlos, entre otros, es importante para lograr una perspectiva amplia del sector. Aparte de generar información básica sobre estas empresas y su desempeño ambiental, el perfil tiene la finalidad de proveer orientaciones generales para hacerle frente a la problemática de contaminación por parte de las MIPYME.

4.2.1 Impacto ambiental

Es importante comenzar señalando que actualmente el país no dispone de información sobre la generación de contaminación residencial, industrial, agroindustrial y agrícola, la cual representa información básica para orientar los programas para regular la contaminación. Sobre la base de los pocos estudios existentes, el impacto ambiental se puede caracterizar de la manera siguiente:

i. Las microempresas no son altamente contaminantes, aunque generan impactos ambientales negativos específicos en los lugares donde operan, afectando la salud de los trabajadores y del vecindario y están asociados con las técnicas de producción, con el uso intensivo de los recursos naturales, las prácticas inadecuadas para el manejo y disposición de residuos y vertidos
ii. Las pequeñas y medianas empresas con mayor potencial de contaminación son las de los sectores alimentos, textiles, curtidurías, farmacéuticos, madera, industria metálica básica y niquelación

iii. El 28.8% de las empresas industriales vierten sus desechos en el sistema de alcantarillado de ANDA; el 57.7% no vierten desperdicios en el agua; y solamente el 2% trata sus vertidos
iv. El beneficiado de café, por medio de la pulpa y cascarilla, es la agroindustria que mayor volumen de desechos sólidos genera
v. Las industrias que más contaminan el agua son las de alimentos, bebidas, textil, papel y pulpa, y químicos.

4.2.2 Gestión ambiental

En general, las empresas tienen dos opciones para disminuir sus emisiones contaminantes: instalar tecnologías al "final del proceso" para retener los contaminantes generados, o realizar actividades de "prevención de la contaminación". Las soluciones al final del proceso implican costos adicionales y no agregan valor a los productos ni eficiencia a los procesos; mientras que los enfoques de "prevención de la contaminación", como la producción más limpia, promueven una mayor eficiencia en los procesos productivos, mejorando su competitividad.

De manera similar al mercado de innovación y microfinanciero, en el ambiental también existen fallas de mercado, debido a que los costos que generan los desechos o contaminantes son externos para quienes los producen, pero internos para la sociedad, en forma de impactos a la salud y degradación de los recursos naturales y medio ambiente. Estas externalidades requieren de políticas públicas para capturar o internalizar estos "costos externos", con el propósito de subsanar la falla de mercado.

En esta línea, en 1997 se creo el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN), como el ente encargado de la formulación, planeación y ejecución de las políticas correspondientes. En 1998 se promulgó la Ley de Medio Ambiente. No obstante, hasta hoy, en la práctica, el enfoque predominante ha sido el uso de instrumentos de mandato y control (normas y permisos).

Por otro lado, varios programas de incentivos para disminuir la contaminación se han puesto en marcha, entre otros, el Programa del Sello Verde; el Fondo de Crédito para el Medio Ambiente (FOCAM) y el Fideicomiso Especial de Desarrollo Agropecuario (FEDA).

4.2.3 Percepción y desempeño ambiental

Con respecto a la percepción de las MIPYME sobre los problemas, leyes e instituciones ambientales, la encuesta de FUSADES muestra que el 33.5% de ellas identificaron a la "contaminación del aire" como el principal problema de degradación ambiental del país. Asimismo, el 89.9% manifestó que los "daños a la salud" constituyen el principal impacto de los problemas de degradación ambiental.

El Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN) fue identificado como la principal institución ambiental, pero las ONG ambientalistas juegan, también, un rol importante en el país. Sin embargo, el 64% de las MIPYMES no sabe cuál es la principal institución del país encargada de proteger el medio ambiente, y existe un escaso conocimiento –casi nulo– de las últimas normativas ambientales creadas en años recientes.

En relación con el desempeño ambiental, las MIPYME industriales no se consideran a sí mismas altas generadoras de efluentes y emisiones contaminantes. En ese sentido, la información indica que el 80.5% del sector industria afirmó no realizar medidas o actividades específicas para reducir el volumen de desechos generados en su negocio. Sin embargo, el ahorro de energía, agua e insumos, y el reciclaje y la reducción de materiales constituyen las principales medidas implementadas para reducir desechos. Asimismo, el 71.4% que ponen en práctica actividades para disminuir desechos, lo hace porque esto les significa un ahorro en sus costos.

4.3 El marco regulatorio del comercio y la formalización de la MIPYME

El marco regulatorio del comercio y la formalización pueden ser herramientas útiles para la MIPYME, como para cualquier empresa; sin embargo, los procedimientos tienden a ser costosos, complicados y tardados. En el estudio del Banco Mundial *Doing Business, 2005,* El Salvador ocupó la posición 76 de 155 economías en sus facilidades para hacer negocios, pero para iniciar una empresa, la 127, y para el pago de impuestos, la 82.

4.3.1 Los costos de hacer negocios

El proceso que establece la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP) en las compras gubernamentales, dificulta la participación de la MIPYME, debido al costo en tiempo, al costo financiero, a la falta de claridad para ser incluidos en los registros de oferentes, y al flujo irregular de información sobre licitaciones. El sistema electrónico COMPRASAL, establecido en octubre 2005, debe recibir una mayor divulgación.

La aplicación del Código de Comercio es complicada y costosa para recuperar deudas a clientes que no han pagado. El 61.5% de la MIPYME no toma ninguna acción cuando un cliente no ha pagado, mas que todo debido al costo, en promedio, superior a $915 por caso.

4.3.2 Las barreras a la informalidad

La MIPYME se caracteriza por no gozar de un alto grado de formalidad, entendida ésta como equivalente a la legalidad. La informalidad está relacionada con las barreras de entrada para crear y mantener un negocio legal. Frente a limitadas oportunidades de trabajo, muchas personas se "rebuscan", formando su propia microempresa. Pero la mayoría de estas empresas no se formalizan debido al proceso complicado y costoso que implica. Las últimas cifras del Banco Mundial indican que todavía se requieren 12 pasos y 40 días en promedio para registrar una empresa en El Salvador. El 74.2% de las empresas son familiares y no están debidamente registradas. Otro 11.6% son empresas individuales inscritas en el Registro de Comercio y 1.5%, sociedades anónimas de capital variable (S.A. de C.V.).

La simplificación de trámites y la reducción de costos incentivan la legalización de empresas, como indican varias experiencias en Bolivia, Costa Rica, Nicaragua, Perú, Honduras y Colombia. El Centro de Trámites Empresariales de CONAMYPE, establecido en 2005, reduce el tiempo pero no el costo ni la complejidad del proceso de formalización de las empresas. En el contexto del gobierno "electrónico" es relativamente fácil simplificar los procesos de registro.

Dado el número de empresas unipersonales, la salud es especialmente clave en la MIPYME, porque si el empresario se enferma, la empresa se limita en sus actividades. La inscripción en el ISSS es obligatoria para empresas que tienen empleados, pero solamente el 13.7% de la MIPYME está inscrito. La inscripción en el ISSS es mayor en las empresas pequeñas y medianas, casi 60% y 100%, respectivamente.

Sobre las pensiones, el 94.2% no participa en el sistema. A partir de la microempresa de acumulación ampliada, las empresas tienen un mayor nivel de participación, con casi la mitad de estas micro y pequeñas empresas. La mediana empresa alcanza un nivel de participación de 89.8%. Tomando en cuenta las cifras de participación en el ISSS y las AFP de esta encuesta, y el número promedio de empleados en las empresas, se puede estimar que solamente el 22.6% de trabajadores de la MIPYME cotizan al ISSS, y el 14.4% contribuyen a un fondo de pensiones. Estos niveles son preocupantes cuando se piensa en la salud, el bienestar general y en el medio de vida de los trabajadores de la MIPYME cuando llegan a una edad mayor.

Las herramientas de contabilidad son importantes en una empresa para tener un mayor control sobre los ingresos y gastos de la empresa, así como para poder solicitar créditos y hacer proyecciones financieras de la empresa. Sin embargo, solo el 9.1% de MIPYME tiene contabilidad formal, y el 32.0% tiene otro sistema escrito de ingresos y gastos. El 25.9% de las microempresas de acumulación simple y el 46.5% de las de acumulación ampliada tiene contabilidad formal.

Para los empresarios, una consideración importante es el tiempo que se requiere para cumplir con las obligaciones tributarias. Solamente el 10.6% de la MIPYME está inscrita en el IVA. El porcentaje de empresas inscritas aumenta con el tamaño de la empresa, con 27.4% de la microempresa de acumulación simple inscrita, 54.5% de acumulación amplia, 89.5% de la pequeña empresa, y esencialmente todas las medianas empresas inscritas. Para las empresas que tienen la obligación de registrarse en el IVA debido a su nivel de ventas, solamente el 18% cumplen.

Existen dos enfoques para resolver este problema. Primero, es importante considerar si el impuesto recuperado de los pequeños contribuyentes compensa el costo de la administración tributaria. En el caso del IVA, los umbrales se han mantenido desde la institución del tributo en 1993, a pesar de

que el índice de precios al consumidor ha incrementado en 90% desde entonces.

Una segunda opción es un régimen simplificado de impuestos para la MIPYME para aumentar su participación en el sistema tributario, como ha sucedido en países como Colombia, Perú, México, Argentina, Bolivia y España. Un régimen simplificado no necesariamente significa menores tasas, ni menores ingresos tributarios, sino una menor carga administrativa para el sujeto tributario y para el gobierno. Estos regímenes usualmente combinan el IVA y el impuesto sobre la renta en un solo pago con base en las ventas, contemplan un registro contable simplificado y una menor frecuencia de pagos, y agregan algún incentivo claro al participar, por ejemplo, acceso a programas de financiamiento.

4.4 Vulnerabilidad de los hogares microempresarios de subsistencia

La microempresa tiene un peso relativo importante en la estructura empresarial, y se reconoce su contribución a la generación de empleo e ingresos. Sin embargo, en el caso de las unidades más pequeñas y menos formales, ofrecen empleos con ingresos bajos y volátiles, y sin acceso a mecanismos de protección social formal que preserven el capital humano de sus trabajadores. Bajo estas condiciones, dichos empleos contribuyen poco a que los trabajadores y por extensión los hogares que dependen de los ingresos generados en este sector superen la pobreza.

Dentro de la clasificación tradicional de microempresa, el segmento de subsistencia I se caracteriza por tener ventas inferiores a $1,714 mensuales y utilidades menores a $144 mensuales, es decir menores a un salario mínimo. Por otro lado más del 90% de ellas opera con cierto grado de informalidad, ya sea porque no cuenta con registros contables sistematizados, no tiene registro de contribuyente al IVA o no está afiliada al ISSS. Este pobre desempeño plantea la necesidad de conocer el grado de pobreza en que se encuentran los hogares microempresarios del segmento de subsistencia I.

4.4.1 El perfil de los hogares microempresarios

Los resultados de la encuesta de FUSADES muestran que más de la mitad (58%) de los hogares microempresarios de subsistencia I perciben ingresos menores que un salario mínimo, lo que los sitúa por debajo o bastante cerca de la línea oficial de pobreza extrema. En la misma situación se encuentra el 25% de los hogares de subsistencia II y el 24% de los de acumulación simple. Una lección importante aprendida a través de este informe es que no siempre las características de la empresa reflejan la situación socioeconómica del hogar; de hecho, existen diferencias entre los hogares del segmento de subsistencia I atendiendo a su localización geográfica y al grado de formalidad del local donde funciona su negocio.

A partir de los datos presentados, se ha identificado un grupo de microempresarios que constituye el núcleo más vulnerable, cuyos hogares presentan un perfil que coincide con el de un hogar pobre: ingresos inferiores a un salario mínimo, familias más numerosas, más hacinamiento y mayor número de dependientes; estos hogares se ubican principalmente en el área rural y áreas urbanas fuera del AMSS. En este grupo de mayor vulnerabilidad se ubican también los microempresarios ambulantes (o que no operan en un local formal), quienes tienen niveles bajos de escolaridad, le dedican menos tiempo a su negocio y cuyo ingreso familiar proviene principalmente de él. Probablemente este grupo ha optado por las actividades microempresariales porque no pueden acceder a un empleo más formal.

Pero también se identificó otro grupo de microempresarios con mayor escolaridad y que le dedican más tiempo a su negocio, los que trabajan en su casa y los que trabajan en un local más formal. Para los que trabajan en la casa pareciera que la microempresa se constituye en un complemento al ingreso familiar ya que esta fuente aporta el 27% del ingreso familiar y el 60% de sus propietarios no son jefes de hogar. Por otro lado, los que operan en un local formal han tomado un mayor riesgo y han realizado una mayor inversión para hacer funcionar ese local (mercadería, compra o alquiler del local) y dependen más del ingreso generado por su microempresa. En este grupo puede haber microempresarios con una actitud emprendedora y con potencial para desarrollar más su negocio.

4.4.2 Riesgos de la microempresa y vulnerabilidad

La encuesta de FUSADES nos permite analizar tres tipos de riesgos que pueden afectar al microempresario o a su grupo familiar: salud, empleo e incidencia de robos o asaltos.

El 38% de los hogares de subsistencia I dejó de trabajar o incurrió en un gasto fuerte debido a que se enfermó, sufrió algún accidente o lesión, durante los últimos 12 meses. Este porcentaje se reduce a 36% entre los de acumulación simple y a 19% entre los de subsistencia II. Sin embargo, menos de la tercera parte de los hogares reportaron que al menos uno de sus miembros tiene un seguro médico, los más desprotegidos son los de subsistencia I, donde solo el 16% de los hogares tienen acceso a seguro. Entre las familias con seguro, la afiliación al ISSS es el principal medio para acceder a este tipo de beneficios; además, se observa que a medida que aumenta el tamaño de las empresas (de subsistencia I a acumulación simple) aumenta la importancia de la cotización al seguro. El ISSS está realizando un estudio técnico para determinar a cuales de los grupos de los actualmente desprotegidos se puede incorporar y qué tipo de servicios se les ofrecería. No obstante, dados los bajos ingresos de una buena parte de los microempresarios de subsistencia I, es muy probable que no tengan capacidad de pago para afiliarse a un sistema de seguridad social, por lo que requerirán acciones más directas de parte del Estado.

El 12% de los hogares de subsistencia I sufrió la pérdida de empleo de alguno de sus miembros. Sin embargo, el impacto fue diferenciado por área geográfica: en el AMSS menos del 5% de hogares reportaron algún evento de desempleo y en esta área hay una menor proporción de hogares (8%) que respondió que ninguno de sus miembros tenía un empleo. En el resto de áreas urbanas y área rural entre el 31% y 37% de hogares fueron afectados por el desempleo de algún familiar.

Los hogares más afectados por robos o asaltos fueron los hogares de acumulación simple (15%), siendo su negocio el lugar de mayor vulnerabilidad; mientras que solo el 6% de los hogares de subsistencia I reportaron haber sufrido algún robo o asalto, cifra que no es despreciable pues en este segmento se ubican cerca de 200 mil empresas que representan similar número de hogares.

Ante una disminución del ingreso, producto de alguno de los riesgos anteriores u otra eventualidad, la principal estrategia de los hogares, independientemente del segmento al que pertenecen, es recurrir a sus ahorros. En segundo lugar, el segmento de subsistencia I recurre a redes locales de apoyo (familia, amigos o iglesia). Reducir el gasto en alimentos, educación y salud es una estrategia mencionada en todos los segmentos aunque su grado de importancia difiere entre ellos. Sin embargo, este señalamiento es importante porque pone de manifiesto que las crisis ponen en riesgo el capital humano y económico de los hogares, especialmente de los más pobres. Finalmente, obtener un préstamo es otra de las estrategias para enfrentar las crisis, pero mientras los hogares de subsistencia I se apoyan exclusivamente en fuentes informales de crédito (parientes y amigos), los de acumulación simple recurren exclusivamente a fuentes formales.

Tradicionalmente, la protección social le ha asignado un rol importante al Estado como proveedor de estos servicios y a las medidas ex-post. Mientras que los nuevos enfoques proponen elevar la importancia de medidas ex-ante que contribuyan a que las personas puedan mejorar su manejo del riesgo y proporcionar apoyo a los pobres extremos. La intervención pública debería encaminarse a promover las oportunidades, el empoderamiento, la seguridad, por ejemplo, las redes de protección social, y eliminar barreras para que las personas mejoren su acceso a instrumentos de seguro adecuados. En cuanto a las redes de protección social, no es necesario contar con una amplia red de programas, sino con programas dirigidos a grupos específicos y con la capacidad de responder en forma rápida ante las emergencias.

5. Política oficial para el sector y diversidad de programas de apoyo

La política para el sector ha sido liderada por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), creada en 1996, inicialmente bajo la Vicepresidencia de la República y, posteriormente, desde 1999, del Ministerio de Economía. El objetivo actual de la política es incrementar la productividad y competitividad de la MIPYME para favorecer su integración a los procesos productivos y comerciales mundiales.

Así como el sector es heterogéneo y complejo, así es la multiplicidad y diversidad de programas de

apoyo. Se trata de programas públicos, privados y de la cooperación internacional Una muestra no exhaustiva del universo de ellos se presenta en el cuadro 1 del anexo 3, donde se registran 62 programas distribuidos en apoyos especializados en marco regulatorio, financiamiento, capacitación, servicios de desarrollo empresarial, exportaciones, asociatividad, emprendimiento, innovación, medio ambiente, acercamiento de oferta y demanda y otras iniciativas.

Este universo de programas se caracteriza por duplicación de esfuerzos, falta de coordinación y carencia de evaluaciones de impacto y efectividad, indicando que más que nuevas políticas y programas de apoyo, lo que el sector necesita es un esfuerzo nacional por construir un arreglo institucional moderno, coordinado y más efectivo para las micros, pequeñas y medianas empresas del país.

En síntesis, las microempresas y las pequeñas y medianas revisten una importancia cualitativa y cuantitativa para la economía nacional, tanto por su contribución al empleo y al valor agregado, como por su capacidad de crear nuevas empresas. Aunque en su mayoría las empresas de este sector buscan hacer rentables las oportunidades que el entorno ofrece, también muchas de ellas, particularmente microempresas, corresponden a hogares que se encuentran en condiciones de subsistencia. Estas características del sector nos permitió apreciar los desafíos que se le presentan al país para fortalecer los factores productivos de estas empresas, destacándose el potencial del capital humano, mediante la capacitación y la formación emprendedora, del capital financiero, sobre todo por medio de la innovación en tecnologías financieras, y de la innovación tecnológica. Pero también se identificó el potencial de aprovechar las oportunidades, como las que el comercio internacional proporciona, y el potencial de convertir muchas desventajas como el deterioro ambiental, la informalidad y la subsistencia en verdaderas oportunidades de desarrollo de las empresas de este sector. Destaca en la actualidad una amplia diversidad de programas de apoyo al sector, caracterizado por duplicación de esfuerzos, falta de coordinación y carencia de evaluaciones de impacto y efectividad.

6. Diez desafíos de políticas públicas

El diagnóstico del sector conformado por micros, pequeñas y medianas empresas nos ha permitido destacar su caracterización e importancia en la economía nacional, apreciar su complejidad y heterogeneidad. Al analizar los factores productivos, hemos enfatizado sus debilidades y potenciales e identificado las oportunidades y vulnerabilidades. Con el propósito de fortalecer las capacidades de los factores productivas, aprovechar las oportunidades que se abren en una época de globalización y reducir las vulnerabilidades, a continuación se presentan diez propuestas de políticas públicas.

1. **Política institucional: Elevar el rango de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa convirtiéndola en Consejo Nacional y estimular el fortalecimiento gremial del segmento empresarial de la MIPYME.**
   El Consejo debe tener la capacidad de convertirse verdaderamente en el rector y coordinador de todos los esfuerzos dispersos que se realizan de apoyo al sector. La multiplicidad y dispersión de esfuerzos públicos, privados e internacionales hace que la coordinación institucional de esfuerzos sea una condición básica de eficiencia y eso requiere de un nivel más alto en la jerarquía pública del ente rector. Por otra parte, la gremialización empresarial es esencial para el desarrollo de la MIPYME.

2. **Política de emprendedurismo: Impulsar un cambio de largo plazo hacia una cultura más emprendedora.**
   Lo que nos muestra la experiencia internacional de los países desarrollados es la presencia de la formación emprendedora en diferentes ámbitos, se propone:
   i. Incorporar en el currículo la educación emprendedora de manera coherente con los objetivos del Plan Nacional de Educación 2021.
      a. Como eje transversal en la educación básica, desarrollando los atributos del emprendedor que son transferibles: la autonomía, el liderazgo, la creatividad, la tolerancia al riesgo y la capacidad para resolver problemas
      b. Como vínculo en la educación media con el mundo laboral

c. Como fomento de desarrollo en la educación superior técnica de las competencias emprendedoras e innovadoras

ii. Promover la cultura emprendedora fuera del sistema educativo formal, mediante congresos y programas especiales para jóvenes y mujeres microempresarias

iii. Articular el programa de emprendedurismo al marco del Sistema Nacional de Innovación (SIN), actualmente en proyecto de creación. El Sistema Nacional de Apoyo para Emprendedores de CONAMYPE debería ser uno de los programas que constituyen el SIN. FUSADES ha propuesto que este sistema comprenda varios programas, entre otros, el de universalización de las tecnologías de información y comunicaciones, el de cooperación entre universidades y empresas y el de apoyo financiero a la innovación. Un programa adicional articulado con los restantes podría ser el de emprendedurismo.

3. **Política de capacitación: Mejorar la oferta y la calidad y pertinencia de los servicios de capacitación.**

Es necesario fortalecer el aparato institucional responsable de proveer y fomentar la formación continua del recurso humano. Para ello se propone:

i. Mejorar la coordinación entre las distintas instituciones facilitadoras de capacitación

ii. Adecuar la oferta de servicios de capacitación a las necesidades del sector y mejorar las facilidades de apoyo técnico, reforzando el Fondo de Asistencia Técnica (FAT)

iii. Estimular la demanda de servicios de capacitación de la MIPYME. Muchos empresarios no valoran los resultados de la capacitación, algunos porque no consideran pertinentes los programas de capacitación a sus necesidades y otros porque carecen de la perspectiva de que viven en un mundo de competencia que evoluciona continuamente

iv. Ampliar el acceso a la capacitación formal al recurso humano de las microempresas de subsistencia. El recurso humano de estas empresas se caracteriza por su baja calificación, predominando las mujeres microempresarias. La inversión en la educación de las mujeres tiene un impacto significativo en la reducción de la mortalidad infantil, en las oportunidades educativas de sus descendientes y en el mejoramiento de la productividad y el ingreso de los hogares. El establecimiento de un sistema de certificación de competencias adquiridas de manera informal aumentaría el valor de los microempresarios de subsistencia en el mercado laboral

v. Promover el aprendizaje continuo, mediante una mejor articulación entre el sistema de formación profesional, la educación formal y el mundo del trabajo. La educación formal y la capacitación deben ser vistas como fuentes generadoras de riqueza y de una ventaja sostenible en el largo plazo.

4. **Política de fortalecimiento de las microfinanzas.**

El esfuerzo debe dirigirse a aumentar la amplitud, profundidad y variedad de la cobertura de servicios financieros en forma eficiente. Específicamente se propone:

i. Fomentar la innovación en tecnologías y servicios crediticios; sobre todo en el desarrollo de tecnologías de crédito adecuadas a las características de la PYME; en el financiamiento para nuevas empresas; y el desarrollo de productos microfinancieros para las áreas rurales

ii. Fomentar una mayor variedad de la cobertura de productos y servicios financieros: el factoraje para las proveedoras de grandes empresas con pagos diferidos; contratos de seguros de daños adecuados a los tipos de empresas del sector; y la movilización de ahorros mediante depósitos de los microempresarios, especialmente en el área rural

iii. Fortalecer una mayor participación de los bancos comerciales en las microfinanzas, adoptando tecnologías adecuadas para atender a la MYPE y capacitar al personal; a la vez que se fortalecen los sistemas de garantías recíprocas y a la Superintendencia del Sistema Financiero

iv. Fortalecer a las organizaciones dedicadas a las microfinanzas, evaluando las experiencias exitosas, y utilizando los programas de instituciones regionales como el BCIE que tienen programas en esta dirección; y

v. Fortalecer la infraestructura institucional y física, mejorando la calidad y disponibilidad de la información del sector; fortaleciendo y continuando con la modernización de la capacidad reguladora de la Superintendencia del Sistema Financiero; simplificando los trámites burocráticos para

tener acceso a servicios financieros formales; e invirtiendo en caminos y electrificación rural.

5 . **Política para apoyar la innovación.**
Dos tareas bien definidas en esta área son:
i. Llevar adelante la creación del Sistema de Innovación Nacional, como se propuso en el IDES 2003, *Competitividad para el desarrollo*. El Ministerio de Economía ha estado trabajando con apoyo del Banco Mundial en el establecimiento de un sistema de esta naturaleza;
ii. Crear una fundación privada sin fines de lucro que funcione como centro de gravedad del sector privado hacia la innovación. FUSADES ha asumido este desafío y ya está dando pasos en esa dirección.

6. **Política de regulación y formalización.**
Adecuar el marco regulatorio y facilitar e incentivar la formalización. Para ello es necesario:
i. Desarrollar facilidades a bajo costo para resolver los problemas de pago de clientes a la MIPYME, como los sistemas de arbitraje.
ii. Modernizar el Código de Comercio, incluyendo períodos máximos de pago, especialmente para productos perecederos o de venta o consumo rápido, como se recomendó en el IDES 2004.
iii. Mejorar los procedimientos de la LACAP sin dar una ventaja artificial al sector, reforzando especialmente el sistema de información sobre licitaciones y haciendo transparente la lista de oferentes.
iv. Crear un formulario único para la inscripción de empresas (por medio electrónico), así como un número de identificación única para las empresas en los sistemas tributario, del seguro social y de pensiones.
v. Descentralizar el Centro de Trámites Empresariales y reformular los requisitos para toda empresa, para incluir sólo aquellos trámites indispensables para poder operar en el mercado.
vi. Instituir un régimen tributario simplificado para el sector, adecuado a la realidad nacional.

7. **Política de producción más limpia.**
Sobre la base de una plataforma de negociación y consensos entre los actores involucrados y de concientización sobre las causas e impactos de la contaminación, así como de las ventajas que ofrece el consumo de productos amigables con el medio ambiente, se propone:
i. Estimular el enfoque de Producción más Limpia, de tal forma que se difundan las ventajas que ofrece en términos de mejorar la rentabilidad y competitividad de las empresas y disminución de la contaminación
ii. Implementar un programa de incentivos basado en información al público, con base en subprogramas de "clasificación del desempeño ambiental de las empresas" y de "otorgamiento de un sello ecológico o verde"
iii. Dar mayor promoción y difusión a las actuales líneas de crédito para implementar el enfoque de Producción más Limpia.

8. **Políticas de las empresas por ser más competitivas**
Como se indicó en el IDES 2003, Competitividad para el desarrollo, la innovación, la calificación del capital humano y la eficiencia de la infraestructura de nada sirven sin el esfuerzo propio de la empresa privada por ser más competitivos. El esfuerzo propio pasa por cuatro políticas empresariales:
i. *Política de inversión en información*. En esta área se ha dado la revolución más importante de los últimos tiempos, las empresas deben aprovechar esa revolución. Hoy en día no es justificable carecer de información sobre tecnologías y estándares que potencie la capacidad competitiva de las empresas
ii. *Política de inversión en acreditación de la calidad de productos y procesos*. Esto pasa por renovar los proceso y exigencias de calidad del quehacer productivo y distributivo de las empresas; requiere mejorar tecnologías y procesos
iii. *Política de inversión en capacitación de recursos humanos*. El recurso humano es el fundamento de la competitividad empresarial. Si las empresas tienen dificultad para encontrar los recursos requeridos para producir con calidad y eficiencia, los más indicados para saber en que hay que capacitar son las empresas mismas
iv. *Política de inversión en conocer los mercados internacionales*. El problema señalado como el más importante para exportar es el desconocimiento de los mercados internacionales. La revolución informática y de comunicaciones ha

producido herramientas para conocer los mercados internacionales, pero el esfuerzo por conocer "in situ" las oportunidades y exigencias de los mercados externos es insustituible

9. **Estimular la asociatividad para la exportación.**
El fortalecimiento de los factores productivos que acá se ha propuesto y las políticas propias de las empresas por competir, en un marco de estímulos para la asociatividad de empresas para alcanzar mercados de exportación, podría facilitar el aprovechamiento de las oportunidades que la apertura comercial provee.

10. **Política social para el segmento de subsistencia.**
Fortalecer el capital humano y establecer un programa de protección social para los hogares de las microempresas de subsistencia, con participación de los gobiernos locales
   i. *Política de mejora del capital humano de los grupos más pobres*, para lo cual es necesario
      a. Asegurar que los niños de estos hogares asistan a la escuela, eventualmente podría extenderse el componente educativo de Red Solidaria a las áreas urbanas priorizando aquellas fuera del AMSS. Un programa de guarderías además de resguardar la seguridad de los niños podría ser un espacio para que reciban educación inicial
      b. Fortalecer y acercar programas de capacitación a los microempresarios más vulnerables para que quienes lo deseen puedan insertarse a un empleo formal o mejorar sus destrezas empresariales.
      c. Acercar servicios de salud especialmente a los hogares que no tienen capacidad de pago. Para ello es necesario fortalecer las unidades de salud en las áreas de más vulnerabilidad: rural y urbanas fuera del AMSS. FOSALUD es una buena opción para ello.
   ii. Proteger el ingreso de los hogares más vulnerables a través de:
      a. Promover el uso de instrumentos de depósitos entre los más pobres. Acercar estos servicios a través de agencias u oficiales bancarios ha dado resultados en países como Bangladesh e Indonesia.
      b. Los programas temporales de empleo que ofrecen salarios por debajo del mínimo ayudan a mitigar las crisis que afectan a una región o nación.
   iii. La protección social a los microempresarios más vulnerables puede enmarcarse dentro de un programa más amplio de protección social a hogares de bajos ingresos.
   iv. Promover el uso de asistencia técnica, capacitación y microcréditos entre los microempresarios con potencial de desarrollo.

Las medidas de política acá propuestas constituyen las coordenadas para fortalecer los factores productivos, disminuir las vulnerabilidades y aprovechar las oportunidades que el entorno internacional provee. Mantener constancia y consistencia en el mediano plazo podría impulsarnos hacia una MIPYME más competitiva.

Capítulo 1

Importancia en la economía

El objetivo de este capítulo es determinar la importancia de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) en la economía, tanto en términos cuantitativos como cualitativos. Para ello, se presenta en la primera parte un marco conceptual para establecer por qué el tamaño de las empresas es importante desde un punto de vista económico y cuál es el papel del emprendedurismo; en la segunda parte se describen algunas características de la estructura empresarial en países desarrollados para contar con un marco de referencia y comparar con los resultados que se encuentran en la economía salvadoreña; en la tercera parte se hace un intento por cuantificar el sector de la MIPYME en El Salvador, desde el punto de vista del número de empresas, el empleo y su contribución a los salarios; y en la última parte se destaca la relación que existe en El Salvador desde el punto de vista del tamaño de la empresa y las características emprendedoras.

1. Marco conceptual: su razón de ser

La simple observación en una economía de mercado basta para encontrar que existe una diversidad de tamaños de empresas, algunas son estrictamente individuales, conformadas por una sola persona; hay empresas desde muy pequeñas o microempresas, pequeñas, medianas y grandes, de acuerdo con diversos criterios, como pueden ser el empleo que generan, los niveles de venta o la generación de valor agregado. Lo importante a destacar es que hay razones de carácter económico y social que explican la existencia de diversos tamaños de empresas.

1.1 El tamaño está al centro del problema económico

El tamaño de la empresa es una variable clave del problema básico para la organización de la producción, dado que existe una relación entre eficiencia y escala de producción[1]. En algunas ocasiones será más eficiente crear una empresa grande, mientras que en otras será mejor mantener una escala de producción pequeña, dependiendo de características muy específicas; por ejemplo, de la tecnología de producción, el producto o servicio que se ofrece, o el destino del mercado. Normalmente las empresas exportadoras tienden a ser más grandes, pues gozan de economías de escala en los trámites de comercio internacional y en el transporte, mientras que las empresas pequeñas experimentan mayores costos en estas actividades. Esto es resultado de la existencia de costos fijos en la exportación, los cuales hacen más eficiente a una empresa más grande.

Pero también el tamaño es importante, porque determina una gran variedad de decisiones empresariales. Siguiendo el ejemplo anterior, es más probable que una empresa de mayor tamaño decida aventurarse a una actividad exportadora en comparación con una empresa pequeña. De manera similar, la decisión en cuanto a la realización de actividades de investigación y desarrollo (I + D) asociados con la innovación, está vinculada con el tamaño de la empresa, por diversas razones. Por ejemplo, los procesos de innovación son una actividad de alto riesgo y las empresas de mayor tamaño pueden tener una capacidad mayor de diversificación del riesgo. En el caso del crédito o financiamiento de las empresas, también las decisiones de financiamiento son diferentes de acuerdo con el tamaño. Mientras que una empresa grande puede poseer activos para ofrecer como garantía para un préstamo, las empresas pequeñas poseen muy pocos activos que puedan ser aceptados como garantía y, por tanto, representan un mayor riesgo para las instituciones de crédito. También existe un efecto de escala porque las transacciones financieras poseen un componente de costo fijo, de tal forma que el costo medio es menor para las empresas que solicitan un préstamo grande. En parte, esto explica por qué el costo de financiamiento es mayor para las empresas de menor tamaño.

1.2 La MIPYME ejerce una función dual

La MIPYME ejerce una función dual en las economías, dependiendo del nivel de desarrollo económico del país o del momento histórico en que se encuentra. Por un lado, desempeña un papel importante en crear un ambiente de competencia en una economía de mercado, incidiendo positivamente sobre el crecimiento económico; pero, por otro lado, ante la falta de oportunidades en el entorno económico o por la falta de capacidades para aprovechar esas oportunidades, la MIPYME representa un papel social en cuanto a la generación de empleo y estabilidad política y social. Este aspecto es importante de tomar en cuenta al momento de formular políticas económicas.

De acuerdo con González-Vega (1996) y González-Vega, Pardo y Miller (1997), el crecimiento de la MIPYME puede tener dos causas, la ausencia de oportunidades en los sectores modernos y dinámicos de la economía, o por la abundancia de oportunidades en el entorno y el espíritu emprendedor. No es una buena señal, si el crecimiento de la MIPYME tiene sus orígenes en un crecimiento de la población trabajadora que es mayor que el crecimiento con que se crean oportunidades de empleo productivo, si se debe a una excesiva migración rural-urbana, si hay desplazamiento de la población por conflictos regionales o inseguridad, o por falta de capacidad para aprovechar las oportunidades. Por otro lado, es una buena señal si el crecimiento del sector de la MIPYME tiene sus orígenes en habilidades empresariales latentes en las personas, a la capacidad del sector para crear oportunidades de trabajo productivas, y si la pequeña escala de las operaciones permite generar miles de oportunidades de empleo para las personas que de otra forma hubieran permanecido desempleadas.

Audretsch et al. (2003) señala que durante los primeros tres cuartos del Siglo XX, principalmente después de la Segunda Guerra Mundial, en los países más desarrollados, la gran empresa cobró más importancia en los procesos de crecimiento y desarrollo económico, sobre todo a raíz de la expansión de la industria manufacturera. Durante esta época, los gobiernos reconocían la necesidad de proteger a la MIPYME por razones sociales y políticas, más que por razones de eficiencia económica. Sin embargo, a partir del último cuarto del Siglo XX, las tecnologías de información y comunicaciones comenzaron a revolucionar el mundo, y el conocimiento comienza a ocupar una posición fundamental en la creación de ventajas competitivas. También se aceleran la creación de nuevos procesos y productos por medio de la innovación, destacados por las teorías nuevas de la evolución industrial y la evidencia empírica del papel de la pequeña empresa emprendedora, que somete a los mercados a mayor movimiento, con una gran cantidad de nuevas empresas entrando a la industria, y un sinnúmero de empresas saliendo. En esta nueva etapa del desarrollo, la MIPYME recobra una importancia desde el punto de vista de la eficiencia económica, sobre todo porque estimula el emprendedurismo a través de difusión o derrame de conocimiento (*knowledge spillovers*), mayor competencia por medio de un mayor número de empresas, y por medio de una mayor variedad o diversidad de empresas que sirven de vivero o incubadoras de nuevas ideas.

1.3 Emprendedurismo

En sentido amplio, el emprendedurismo se puede definir como el deseo y la capacidad para crear nuevas actividades, como una nueva empresa, un

nuevo producto o una nueva actividad. Desde un punto de vista económico, el emprendedurismo realiza tres papeles fundamentales[2]. En primer lugar, se puede identificar a la empresa emprendedora con la innovación. Ésta es la interpretación que hacía Schumpeter (1934) a principios del siglo pasado, cuando la empresa emprendedora creaba un nuevo producto o un nuevo proceso, generando competencia a las empresas existentes y un proceso de destrucción creativa que le imprimía dinamismo a la economía capitalista, en un sentido evolutivo. En segundo lugar, el emprendedor puede ser el que percibe las oportunidades de ganancia y las aprovecha; éste es el punto de vista desarrollado por el austríaco Kirzner. Y en tercer lugar, el emprendedor puede ser la persona que está dispuesta a asumir riesgos asociados con la incertidumbre, o lo que es conocido como el emprendedor neoclásico, implícito en el trabajo del inglés Knight. En el equilibrio neoclásico, el emprendedor se explica por atributos fundamentales de las personas, como su actitud hacia el riesgo.

Cuando una persona introduce un nuevo producto o inicia una nueva empresa, puede interpretarse como un persona emprendedora a partir de cada una de estas posibilidades. El individuo es un innovador, ha percibido una oportunidad de negocio o ganancia y está dispuesto a asumir el riesgo que el producto o la empresa fracase. En este sentido, se pueden identificar tres grandes obstáculos a un desarrollo económico saludable: bajas tasas de innovación, oportunidades de ganancia no aprovechadas, y aversión o rechazo al riesgo.

El punto de encuentro entre emprendedurismo y MIPYME se observa en pequeños negocios de rápido crecimiento

Carree y Thurik (2005) señalan que el emprendedurismo y la MIPYME están relacionados pero no son equivalentes. La actividad emprendedora puede ocurrir en empresas grandes y también fuera del mundo empresarial. La MIPYME puede ser vehículo tanto de emprendedurismo como de medio de vida o de empleo. El punto de encuentro entre emprendedurismo y MIPYME se observa en el área de nuevos y pequeños negocios que crecen rápidamente.

Este punto de encuentro se observaba a principios de Siglo XX, cuando Schumpeter exhibió su teoría sobre el desarrollo económico basado en la destrucción creativa, enfatizando el papel de los emprendedores como la primera explicación del desarrollo. Los empresarios innovadores ejercen presión sobre empresas existentes –introduciendo nuevos inventos y tecnologías– haciéndolas obsoletas.

Posteriormente, al finalizar el Siglo XX, la economía emprendedora cobra nueva vigencia con el desarrollo de las actividades intensivas en conocimiento y el proceso de globalización. La creación de conocimiento involucra elevada incertidumbre, elevada asimetría y altos costos de transacción; sin embargo, es la principal fuente de ventaja comparativa para las economías más desarrolladas y un requisito indispensable para los países que aspiran a participar ventajosamente en la economía global.

Cambios económicos que conducen el emprendedurismo

Varios estudios empíricos documentan los factores de la economía actual que conducen al emprendedurismo. Por un lado, se ha observado que la importancia de las MIPYME varía entre países. En Europa y Estados Unidos, durante los últimos años, aumentó la prevalencia de estas empresas en términos de empleo y autoempleo. Ello se debe a cambios fundamentales en la economía mundial desde los años setenta, con una intensificación de la competencia a nivel global, aumento de incertidumbre y fragmentación de mercados.

Adicionalmente, se observó una serie de cambios de carácter tecnológico, imprimiendo mayor inestabilidad en el mercado, afectando la producción en masa y promoviendo una especialización más flexible. Los cambios tecnológicos han generado deseconomías de escala, no sólo en la manufactura sino que también en otros sectores. Otros factores que influyeron en esta transformación productiva han sido el aumento de la oferta laboral a un salario más bajo, el aumento del nivel de educación, cambios en las preferencias de los consumidores y relajamiento en la regulación de entrada de empresas en los mercados.

Estos procesos han dado lugar también a la descentralización y desintegración vertical de la producción, la creación de nuevas comunidades empresariales donde no existían antes, unidas a políticas de apoyo a la pequeña empresa. En este sentido, la MIPYME aumenta en importancia porque

se convierte en un vehículo de emprendedurismo, en una ruta hacia la innovación, en una mayor dinámica industrial, y en creación de empleo.

Existe un fuerte vínculo entre crecimiento económico y emprendedurismo

Audretsch et al. (2003) señala que el papel del emprendedurismo ha cambiado dramática y fundamentalmente, al grado que ahora se toma como un ingrediente indispensable para generación de empleo, crecimiento económico y competitividad internacional en una economía globalizada. Gran cantidad de estudios empíricos muestran contundentemente que existe un vínculo fuerte entre emprendedurismo y desempeño económico en la parte individual, empresarial, sectorial o de país.

En este sentido, hay que tomar en cuenta que la importancia de la MIPYME en la economía se debe medir no sólo a partir de su contribución al empleo y los ingresos, sino que también a partir de su contribución al crecimiento económico, por medio de las actitudes emprendedoras. Si bien es difícil medir el emprendedurismo por su carácter multifacético y cualitativo, en la última sección de este estudio se hace una aproximación a partir de la *Encuesta sobre competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa en El Salvador* realizada por FUSADES en 2005 para este estudio y la cual, en adelante, será mencionada como la *Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005*.

2. Marco de referencia internacional: la MIPYME en Europa, Estados Unidos y Japón

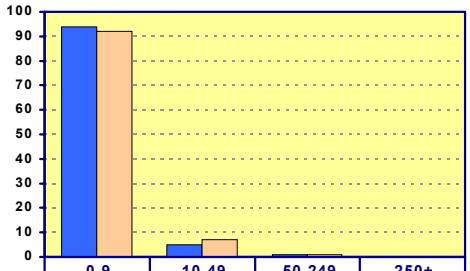
Antes de proceder a tratar de determinar la importancia de este sector en la economía salvadoreña, se hace un examen a la estructura de las empresas en Europa, Estados Unidos y Japón, para contar con un parámetro de referencia y comparación, desde un punto de vista internacional. Se han seleccionado estos países porque se encuentra con información homogénea para los mismos, mientras que para el caso de los países latinoamericanos la información sobre las MIPYME no es comparable entre países, porque casi todos utilizan definiciones diferentes para medir el sector[3].

En el caso europeo, existe un esfuerzo institucional por darle seguimiento al sector. Para este fin han creado lo que se conoce como el *Observatorio Europeo de las MIPYME*[4]. El Observatorio Europeo define el tamaño de la empresas de acuerdo con el número de trabajadores. Las microempresas son las que emplean de 1 a 9 trabajadores, las pequeñas empresas emplean de 10 a 49 trabajadores, las medianas de 50 a 249 trabajadores, y las grandes de 250 o más trabajadores.

La gran mayoría de las empresas son MIPYME

En el cuadro 1 se observa que en los 19 países europeos tomados en cuenta por el Observatorio Europeo[5], existen aproximadamente 19.3 millones de empresas, número similar al de Estados Unidos que es de 21.2 millones y mucho más que en Japón que cuenta con 4.7 millones de empresas. Destaca que en los tres casos considerados, el número de MIPYME supera con creces el número de empresas de gran tamaño. En Estados Unidos, sólo las microempresas representan el 94% de todas las empresas y en Europa un 92%, destacando la importancia que tienen en estas economías, desde el punto de vista del número de empresas (gráfica 1). Gráficamente la distribución de las empresas por tamaño casi adopta la forma de una ele mayúscula (L).

Gráfica 1
Estructura de empresas por tamaño en Estados Unidos y Europa 19



	0-9	10-49	50-249	250+
Estados Unidos	94	5	1	0
Europa	92	7	1	0

Fuente: Observatory of European SMEs 2003.

Cuadro 1
Empresas y empleo en el sector privado no primario, Estados Unidos, Japón y Europa 19 países

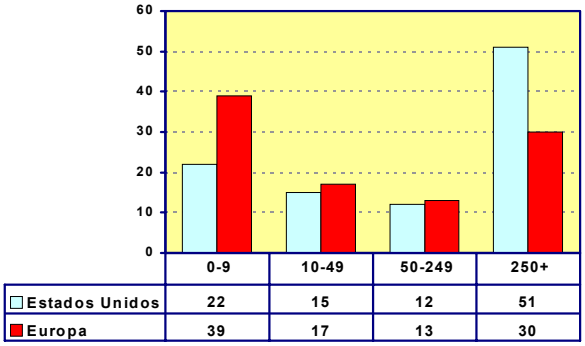
	Micro	Pequeña	Mediana	MIPYME	Grande	Total
Empresas Estados Unidos, 2000						
Número de empresas (por 1,000)	19,988	1,009	167	21,164	59	21,223
Personas ocupadas (por 1,000)	27,872	20,061	15,660	63,593	66,042	129,635
Personas ocupadas por empresas	1	20	94	3	1,119	6
Empresas Japón, 2001						
Número de empresas (por 1,000)	n/a	n/a	n/a	4,690	13	4,703
Personas ocupadas (por 1,000)	n/a	n/a	n/a	25,601	12,676	38,277
Personas ocupadas por empresas	n/a	n/a	n/a	5	975	8
Empresas Europa 19 países, 2003						
Número de empresas (por 1,000)	17,820	1,260	180	19,260	40	19,310
Personas ocupadas (por 1,000)	55,040	24,280	18,100	97,420	42,300	139,710
Personas ocupadas por empresas	3	19	98	5	1,052	7

n/a: no aplica
Fuente: Observatory of European SMEs 2003.

El empleo se reparte principalmente entre la micro y gran empresa

En cuanto a la generación de empleo, tanto en Estados Unidos como en Japón y Europa 19 las contribuciones son importantes. En Estados Unidos la MIPYME contribuye con 63.6 millones de empleos, en Japón 25.6 millones, y en Europa 97.4 millones de empleos. En cuanto a la estructura porcentual, la distribución difiere con respecto al número de empresas, pues en este caso el gráfico adopta la forma de una U (gráfica 2). Tanto en Europa como en Estados Unidos, la contribución del empleo es mayor en la microempresa y la gran empresa, con menor participación de la pequeña y mediana empresa. Sin embargo, en Estados Unidos la contribución de la gran empresa es mayor que en Europa, y en Europa la contribución de la pequeña empresa es menor.

Gráfica 2
Estructura de empleo por tamaño de empresa Estados Unidos y Europa 19



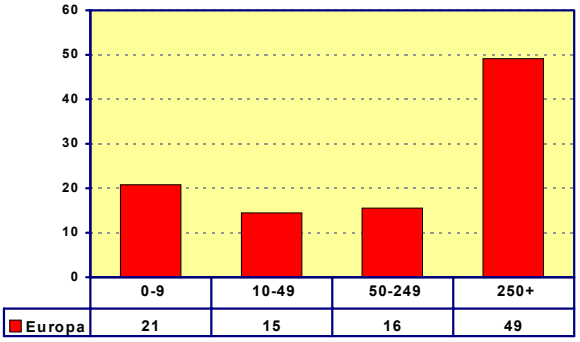
Fuente: Observatory of European SMEs 2003.

La contribución de la microempresa al valor agregado total es menor

En cuanto a la contribución de la MIPYME al valor agregado total en los países de Europa 19, destaca que la contribución de la microempresa se reduce a un 20%, mientras que la contribución de la gran empresa es de 49%. En este caso, la gráfica se asemeja a una jota mayúscula (J). (Gráfica 3).

Esto indica que en estos países, existe un número alto de empresas pequeñas, la contribución más importante al empleo se reparte entre las micro y gran empresas, y la contribución más importante al valor agregado proviene de la gran empresa. También, la menor participación de las empresas pequeñas y medianas en empleo y valor agregado sugiere que el mayor dinamismo de las economías ocurre en el sector de la microempresa, pero que cuando una empresa logra tener éxito, ésta comienza a crecer hasta hacerse una empresa grande, que contribuye con más empleo y más valor agregado.

Gráfica 3
Estructura de valor agregado por tamaño de empresa en Europa 19



Fuente: Observatory of European SMEs 2003.

3. Cuantificación del sector en El Salvador

El objetivo de esta sección es dimensionar cuantitativamente el papel de la MIPYME en el conjunto de la economía salvadoreña, desde el punto de vista del número de empresas, la generación de empleos y de salarios. Para ello, se ha adoptado un enfoque ecléctico, en el sentido de utilizar toda la información disponible que permita aproximarse a una medición global del sector. Las fuentes de información son el Directorio de Empresas para los Censos Económicos 2005, la Encuesta Económica 2002, la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) 2004, presentadas por la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC), la Encuesta de Seguimiento Sectorial elaborada por la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y DIGESTYC, y el Directorio de Empresas del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS).

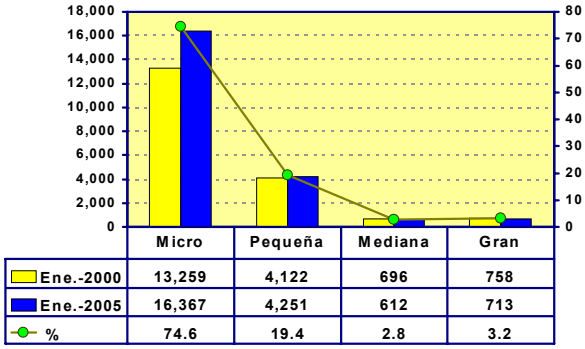
3.1 Las microempresas representan un poco más de 90% de los establecimientos del país

La Encuesta Económica de 2002 elaborada por DIGESTYC (2004) define a las microempresas como aquellos establecimientos de 1 a 9 personas ocupadas, la pequeña empresa establecimientos de 10 a 49 personas ocupadas, la mediana empresa establecimientos de 50 a 99 personas ocupadas y la gran empresa como establecimientos con 100 o más ocupados. El marco muestral de esta encuesta estaba constituido por un total de 154,771 establecimientos, de los cuales 91.7% eran micro empresas, 6.8% pequeñas empresas, 0.9% mediana empresas y 0.6% gran empresa.

Por otra parte, en el proceso de elaboración de los VII Censos Económicos 2005, el Directorio de Establecimientos Económicos solamente proporciona la información para establecimientos de 4 y menos ocupados, y de 5 y más ocupados. Por tanto, la definición difiere de la adoptada en la Encuesta Económica 2002. No obstante, los resultados son similares. En 2005, de un total de 164,264 establecimientos, el 91.3% tenían 4 o menos personas laborando, reflejando la predominancia de la micro empresa en la estructura empresarial salvadoreña.

La información del ISSS solamente se refiere a los establecimientos que están legalmente registrados y cotizando activamente en el sector privado no agrícola. Se debe tener en cuenta, por tanto, que se excluye un segmento importante del universo de empresas que no están registradas en el ISSS y que normalmente pertenecen al sector informal. La definición que se utiliza es la misma que para la Encuesta Económica. En conjunto, en 2005 había 21,943 empresas del sector privado no agrícola cotizando al ISSS, de las cuales 74.6% eran microempresas, 19.4% eran pequeñas empresas, 2.8% eran medianas y 3.2% eran grandes. En este caso, la gráfica de la distribución de las empresas por tamaño también adopta la forma de una ele mayúscula, L, reflejando el mayor peso que tiene la microempresa en cuanto al número de empresas (gráfica 4). Aunque la participación de la

Gráfica 4
Establecimientos cotizantes al ISSS, sector privado no agrícola



Fuente: Elaboración propia con base en cifras del ISSS.

microempresa es menor que las dos fuentes anteriores, esto no refleja la importancia en el ámbito nacional, por estar limitado sólo al sector formal privado no agrícola.

Finalmente, la encuesta de CONAMYPE 2005 define las empresas por tamaño a partir de tres criterios: el número de trabajadores, las ventas mensuales, y las ganancias (cuadro 2). La Encuesta de Dinámica de las MYPE se limita solamente a la micro y pequeña empresas, donde las microempresas son los establecimientos de 1 a 10 trabajadores, y la pequeña empresa de 11 a 50 trabajadores y ventas menores que US$57,143, o empresas de 1 a 10 trabajadores pero con ventas mayores que US$5,714 y menores que US$57,143. Por su parte, las microempresas se subdividen en subsistencia I y II, y microempresas de acumulación simple y ampliada. Dando lugar así a cinco categorías de empresas.

El cuadro 3 muestra que en el segmento de la MYPE, las microecompresas representan 96.9%, donde la mayoría pertenecen al segmento de empresas de subsistencia I y II. En consistencia con la información de la Encuesta Económica 2002 y el Directorio de Empresas de los Censos Económicos, el segmento de la pequeña empresa tiene una participación más pequeña.

Es de destacar la ausencia de una definición única en las diversas fuentes de información, lo cual dificulta el seguimiento a lo largo del tiempo o entre las diversas encuestas. Aunque la encuesta de CONAMYPE tiene por objetivo darle seguimiento a las micro y pequeñas empresas (MYPE), al dejar por fuera a las empresas medianas y grandes, limita la capacidad para determinar la importancia del sector en la economía. No obstante estas dificultades, es claro que para la economía en su conjunto las microempresas representan más de un 90% del total de empresas en El Salvador, siguiendo un patrón similar al observado en Estados Unidos y Europa.

Cuadro 3
Número de establecimientos en la MYPE

	Establecimientos	%
Microemp. subsistencia I	275,385	53.8
Microemp. subsistencia II	188,418	36.8
Microemp. acumulación simple	25,274	4.9
Microemp. acumulación ampliada	7,288	1.4
Pequeña	15,777	3.1
Total	512,142	100.0

Fuente: CONAMYPE (2005).

3.2 El empleo se concentra en los extremos de la micro y gran empresa

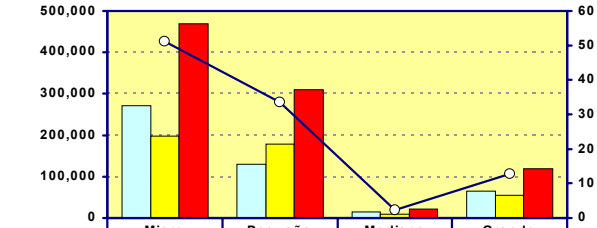
Si bien de acuerdo con la Encuesta Económica 2002 las microempresas representan más del 90% de las empresas, al analizar la generación de empleos, la contribución de la microempresa es más limitada. La gráfica 5 indica que las microempresas generan

Cuadro 2
Criterios de clasificación de empresas

Tipo de empresas	Rango de trabajadores		Rango de ventas mensuales						Rango de ganancias					
			Colones		Dólares		Salarios mínimos		Colones		Dólares		Salarios mínimos	
	De	A	De	A	De	A	De	A	De	A	De	A	De	A
Microempresas de subsistencia I	1	10	0	15,000	0	1,714	0	11.9	0	1,260	0	144	0	1
Microempresas de subsistencia II	1	10	0	15,000	0	1,714	0	11.9	> 1,260		> 144		> 1	
Microempresas de acumulación simple	1	10	> 15,000	30,000	> 1,714	3,429	>11.9	23.8						
Microempresas de acumulación ampliada	1	10	> 30,000	50,000	> 3,429	5,714	> 23.8	39.7						
Pequeña empresas	1	10	> 50,000	500,000	> 5,714	57,143	>39.7	396.8						
	11	50	0	500,000	0	57,143	0	396.8						

Fuente: CONAMYPE (2005). Dinámica de las MYPES en El Salvador: Bases para la toma de decisiones. Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004. Colección Emprendedor. Febrero 2005.

Gráfica 5
Industria, comercio y servicios: personal ocupado por tamaño de establecimientos y sexo



	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Hombres	271,582	129,817	13,881	64,268
Mujeres	196,985	178,802	7,969	54,084
Total	468,567	308,619	21,850	118,352
%	51.1	33.6	2.4	12.9

Fuente: DIGESTYC, "Encuesta Económica 2002".

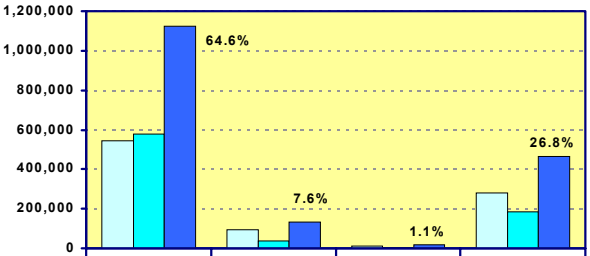
el 51.1% del empleo, las pequeñas el 33.6%, las medianas el 2.4% y las grandes 12.9%, de manera que la distribución del empleo por tamaño de empresa se aproxima a la forma de una U.

Otra fuente de información que permite tener una visión global del peso de las MIPYME en la generación del empleo es la EHPM 2004. Por cuestiones de diseño de la encuesta, se adopta una definición similar a la de la Encuesta Económica 2002, excepto que la empresa mediana se define como aquella que tiene entre 50 y 97 trabajadores, y la grande la que tiene 98 o más trabajadores. En este caso, la microempresa contribuye con un 64.6% del empleo, la pequeña empresa con 7.6%, la mediana empresa con 1.1%, y la gran empresa con 28.8%. Esta distribución también asemeja la forma de una U (gráfica 6).

Para no restringir el análisis a un tamaño de empresa, limitado a cierto rango de ocupados, también se puede estimar la distribución de los ocupados de acuerdo con el número de ocupados de la empresa en la que laboran (gráfica 6)[6]. Se observa que los ocupados se concentran en dos extremos, el de la microempresa y el de la gran empresa, mostrando que se genera poco empleo en los segmentos de la pequeña y mediana empresa. Esto también coincide con lo observado en Europa y Estados Unidos (gráfica 7).

De acuerdo con las estimaciones a partir de la EHPM y la Encuesta Económica 2002, el sector de las MIPYME contribuye con entre un 71.2% y un 87.1% del empleo en el ámbito nacional. Sin embargo, para el total de empleo asalariado de los ocupados en el sector privado no agrícola, la MIPYME contribuye solamente con 52.2% de los empleos[7].

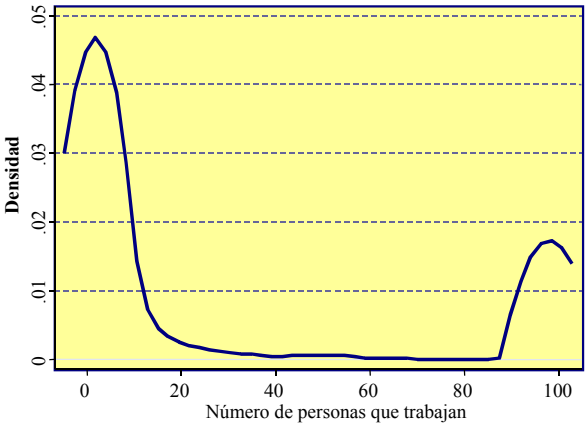
Gráfica 6
Ocupados por tamaño de empresa en sector privado no agrícola



	Microempresa	Pequeña	Mediana	Gran
Hombre	544,431	94,225	13,120	279,901
Mujer	579,213	37,178	5,227	185,899
Total	1,123,644	131,403	18,347	465,800

Nota: Se incluyen los sectores de Explotación de Minas y Canteras, Industria Manufacturera; Suministro de Electricidad, Gas y Agua; Construcción; Comercio Hoteles y Restaurantes, Transporte, Almacenamientos y Comunicaciones, Intermediación Financiera e Inmobiliaria, Servicios Comunales, Sociales, Salud, y Otros.
Fuente: DIGESTYC, EHPM, 2004.

Gráfica 7
Función de distribución de ocupados por tamaño de la empresa en que trabajan en el sector privado no agrícola



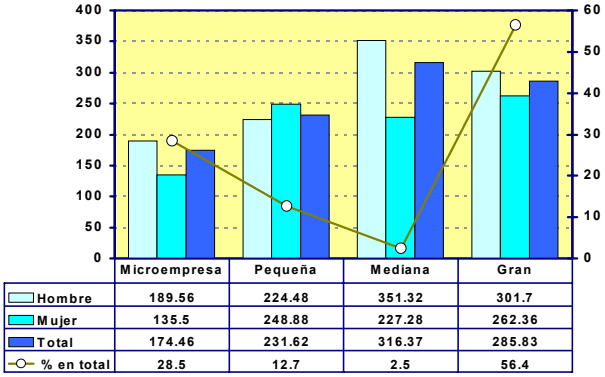
Fuente: Elaboración propia con datos de la EHPM, 2004

3.3 Contribución a la generación de ingresos salariales es menor

Idealmente, sería conveniente determinar cuál es la contribución total de la MIPYME a la generación de valor agregado; sin embargo, la información sobre

el valor agregado por empresas en el ámbito nacional no está disponible. Pero sí es posible estimar la contribución a los salarios por tamaño de empresa a partir de la EHPM 2004. En este caso, se estima que con el pago de salarios, la contribución de la microempresa se reduce a 28.5% de la masa salarial, la pequeña empresa aporta un 12.7%, la mediana empresa 2.5% y la gran empresa 56.4%. La distribución de los salarios por tamaño de empresa se asemeja al de una jota (J). En promedio, se observa también que hay una diferencia importante entre los salarios promedio de los ocupados en microempresas y los ocupados en empresas medianas y grandes (gráfica 8).

Gráfica 8
Salario promedio mensual de ocupados asalariados en sector privado no agrícola por tamaño de la empresa donde trabajan (US$)



Fuente: DIGESTYC, EHPM, 2004.

Las diferencias salariales por tamaño de empresa podría ser también el resultado de especialización, en el sentido que personas con características similares se concentran en un segmento particular del universo empresarial. Por ejemplo, una persona con nivel de educación bajo sería más propensa a participar en el mercado laboral informal y recibir menores salarios. Es importante, por lo tanto, asegurarse que las diferencias salariales no son el resultado de este tipo de procesos.

Para ello, se procedió a estimar una regresión de los salarios o ingreso laboral al estilo de Mincer (1958). Partiendo de un modelo de inversión en educación como capital humano, Mincer determina que el logaritmo del salario es función de la educación, los años de experiencia laboral, los años de experiencia laboral al cuadrado. Como variable proxy, en lugar de experiencia laboral se utilizó la edad. Para tomar en cuenta posibles diferencias de salario por género se agregó una variable binaria que toma el valor de 0 si la persona es del sexo masculino y 1 si es del sexo femenino. Finalmente, se introdujeron también variables dicotómicas para identificar en cuál segmento empresarial trabajan las personas, dejando como referencia la gran empresa (cuadro 4).

Las personas que trabajan en las MYPE reciben menores salarios aun con características individuales similares

Los resultados de esta regresión muestran que aún controlando por la educación, la edad y el sexo de

Cuadro 4
Regresión Mincer para ocupados plenos asalariados permanentes en sector privado no agrícola

Log de salario	Coeficiencia	Error estándard	Estadístico t
Años de estudio aprobados	0.070	0.0024	28.9
Edad	0.051	0.0047	10.8
Edad al cuadrado	0.000	0.0001	-8.1
Mujer (=1)	-0.196	0.0185	-10.6
Micro (=1)	-0.163	0.0231	-7.1
Pequeña (=1)	-0.108	0.0260	-4.1
Mediana (=1)	0.019	0.0530	0.4
Constante	3.884	0.0878	44.3
R cuadrado ajustado	0.32		
Número de observaciones	2979		

Fuente: Elaboración propia con datos de la EHPM, 2004.

las personas, aquellas que trabajan en la micro y pequeña empresa reciben un salario menor que los que trabajan con la gran empresa. Ello es un indicativo de la existencia de una segmentación en el mercado laboral, de tal manera que aun manteniendo niveles de educación y experiencia similares, aquellos que trabajan en la micro o pequeña empresas reciben salarios menores. Este resultado es consistente con la distribución de los salarios por tamaño de empresa, que se mostró anteriormente.

La MYPE contribuye con menos de 43.6% a la generación de valor agregado nacional

Si bien, no se cuenta con información adicional sobre el valor agregado en el ámbito nacional, como para determinar la contribución de la MIPYME a la economía nacional, la Encuesta de Seguimiento Sectorial de CONAMYPE-DIGESTYC muestra que, en general, las microempresas tienen un desempeño bastante más inferior que el de la pequeña empresa. Por ejemplo, el promedio de las ventas mensuales de la pequeña empresa más que triplican el valor de las microempresas de acumulación ampliada, casi duplican las ganancias y un porcentaje mayor de las empresas presentan un mayor grado de formalidad al mantener el registro de IVA y llevar contabilidad formal (cuadro 5). Esto sugiere que la contribución de la MIPYME a la economía nacional en términos de generación de valor agregado difícilmente podría llegar a ser mayor que el 43.6%, que es la contribución de estas empresas al total de salarios pagados a los ocupados asalariados en el sector privado no agrícola.

Este argumento se puede demostrar matemáticamente. Definimos Wm y Wg como los salarios, Gm y Gg las ganancias, y VAm y VAg el valor agregado de la MIPYME (m) y la gran (g) empresa, respectivamente. Supongamos que el valor agregado de la MIPYME es mayor que el valor agregado de la gran empresa, entonces deberá ser cierto que VAm/VAg > Wm/Wg, si el valor agregado está formado por ganancias y salarios solamente. Pero esto implicaría, luego de algunos pasos algebraicos, que Gm/Wm > Gg/Wg, es decir, que la relación ganancias sobre salarios sería mayor en la MIPYME que en la gran empresa, lo cual no es consistente con lo observado en la realidad. Por tanto, deberá ser cierto que VAm/VAg < Wm/Wg, es decir, que el aporte relativo del valor agregado de la MIPYME deberá ser menor que el aporte relativo de los salarios de la MIPYME, que en nuestro caso es de 43.6%.

4. Emprendedurismo y tamaño de las empresas

Como se menciona anteriormente, la contribución de la MIPYME a la economía no se debe ver sólo desde un punto de vista cuantitativo, en términos de generación de empleo o ingresos, sino que también en términos de su contribución a la calidad del crecimiento por medio de la promoción del emprendedurismo que involucra innovación, mayor diversidad de empresas y mayor voluntad para asumir riesgos. Aunque es importante reconocer que el emprendedurismo es una variable de carácter

Cuadro 5
Algunas características de la MYPE

	Promedio (US$)		Grado de formalidad 1/
	Ventas mensuales	Ganancias mensuales	
Microemp. subsistencia I	215	66	9
Microemp. subsistencia II	729	305	21
Microemp. acumulación simple	2,400	714	45
Microemp. acumulación ampliada	4,136	1,329	61
Pequeña	13,039	3,612	82

1/ Porcentaje de empresas con registro de IVA y contabilidad formal
Fuente: CONAMYPE-DIGESTYC, "Encuesta de Seguimiento Sectorial".

cualitativo y multifacético, resulta bastante difícil de medir, y existen varias formas de medirla.

En este capítulo se adopta una metodología sencilla para determinar algunas aptitudes o características emprendedoras de las empresas, desarrollada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografia e Informática (INEGI) de México para la Encuesta Nacional de Micronegocios (ver Zevallos(2003)). En esta encuesta se incluyeron dos preguntas sobre características emprendendoras. La primera pregunta inquiría el motivo del dueño para iniciar su actividad empresarial y las posibles respuestas eran: tradición familiar; para complementar el ingreso familiar; para obtener un ingreso mayor que como asalariado; no haber encontrado empleo como asalariado; horario flexible; despido por recorte de personal y otro. Se consideraban como indicativas de empresarios emprendedores las opciones 1 y 3.

La segunda pregunta se refería a los planes de los empresarios respecto de su actividad. Las opciones que se incluían para los que planeaban continuar con su negocio eran: sin cambios importantes; ampliando la línea de productos; realizando nuevas inversiones; aumentando el número de trabajadores; con otro plan y no sabe. Se consideraron como indicativas de una perspectiva emprendedora las respuestas 2, 3, 4 y 5.

La microempresa de subsistencia en El Salvador presenta bajos niveles de aptitudes emprendedoras

Estas preguntas se incluyeron, ligeramente modificadas, en la Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005. El cuadro 6 presenta los resultados de la primera pregunta: ¿Cuál fue la razón principal para iniciar este negocio? Si se toma el criterio de INEGI para determinar las aptitudes emprendedoras de las empresas, se observa que las de subsistencia tienen un nivel bastante bajo de aptitudes emprendedoras en comparación con las microempresas de acumulación simple y ampliada. Similarmente, si se adopta un criterio más amplio al incluir las opciones: quería tener su propio dinero y se presentó una buena oportunidad, se observa una tendencia de aumento de las aptitudes emprendedoras de acuerdo con la categoría de MIPYME definidas por CONAMYPE, donde la pequeña empresa tiene los mayores porcentajes de respuesta que sugieren actividades emprendedoras. Ello plantea una diferencia importante entre las microempresas y las pequeñas empresas, que refleja el hecho que muchas de subsistencia tienen características que limitan su capacidad emprendedora, tal como se analiza en el siguiente capítulo.

Dos de cada cinco empresas de subsistencia I no piensan continuar con el negocio

La segunda pregunta se dividió en dos partes. En un primer momento se preguntó: "En el futuro, ¿piensa usted continuar con el mismo negocio o cambiar de negocio o actividad?" (cuadro 7). Al igual que la pregunta anterior, ésta captura diferencias importantes entre la micro y pequeña empresa. El porcentaje de las empresas de subsistencia I que expresaron que piensan continuar con el negocio es menor, sugiriendo que un importante grupo de estos

Cuadro 6
¿Cuál fue la razón principal para iniciar este negocio? (porcentajes)

Razón	Subsist. I	Subsist. II	Ac. Simple	Ac. Ampliada	Pequeña I	Pequeña II	Total
1. Tradición familiar	2.0	10.7	24.5	36.0	20.2	22.6	7.4
2. Quería tener su propio negocio	11.4	25.7	23.3	26.7	29.4	14.0	18.0
3. Quería tener horario flexible	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
4. Quería tener su propio dinero	16.1	24.5	7.4	0.9	2.7	1.9	18.1
5. Para obtener ingreso mayor que como asalariado	1.5	3.5	0.8	0.1	0.2	2.1	2.2
6. Perdió su empleo anterior	3.2	0.2	9.5	0.9	7.0	0.0	2.4
7. No encontraba empleo como asalariado	4.6	11.8	2.2	4.0	0.4	0.0	7.0
8. Necesitaba contribuir al ingreso del hogar	18.2	18.5	24.9	19.3	0.2	20.0	18.1
9. Se presentó una buena oportunidad	21.8	4.6	4.9	11.2	32.8	30.1	14.9
10. Otra razón	21.1	0.5	2.6	1.0	7.2	9.3	11.9
Empresas con alguna señal de emprendedurismo							
Criterio INEGI: Opciones 1 y 5.	3.5	14.2	25.3	36.1	20.4	24.7	9.5
Criterio más amplio: Opciones 1, 4, 5 y 9	41.4	43.3	37.6	48.1	55.9	56.7	42.5

Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Cuadro 7
En el futuro ¿piensa usted continuar con el mismo negocio o cambiar de negocio o actividad? (porcentajes)

Respuesta	Subsist. I	Subsist. II	Ac. Simple	Ac. Ampliada	Pequeña I	Pequeña II	Total
SI	75.32	88.71	93.25	88.9	98.55	97.48	82.08
NO	23.29	11.29	6.75	11.1	1.45	1.83	17.17
No responde	1.4	0	0	0	0	0.69	0.75

Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

empresarios no desean continuarlo. Este porcentaje va en disminución a medida que se sube en la categoría o clasificación de las MIPYME.

Una de cada tres empresas de subsistencia manifiesta alguna característica emprendedora

En un segundo momento, se pregunto solamente a los que respondieron afirmativamente a la pregunta anterior: ¿Cuáles son los planes para continuar con el mismo negocio? (cuadro 8). Se tomaron como características emprendedoras las opciones siguientes: ampliar la línea de productos; realizar nuevas inversiones; aumentar el número de trabajadores; y otro plan para el negocio. En este caso, las tendencias son similares. Las microempresas de subsistencia, además de que un menor porcentaje manifiesta tener planes para continuar el negocio, aquellas que expresaron que continuarán, tienen un porcentaje más bajo de características emprendedoras. Con el porcentaje no acumulado de respuestas múltiples, un tercio o menos de las empresas de subsistencia manifestaron alguna característica emprendendora. El porcentaje de empresas con características emprendedoras sube a 47.4% en las de acumulación simple y 44% en las de acumulación ampliada, y sube a casi 4 de cada cinco pequeñas empresas.

Estos resultados revelan que existe un reto importante en cuanto a la calidad de las MIPYME en El Salvador, desde el punto de vista del emprendedurismo. Esto está asociado, en buena parte, con las características de las empresas de subsistencia que responden a una estrategia de los hogares para hacer frente a dificultades económicas y limitaciones de recursos, como se muestra en el capítulo 2 de este mismo informe. Pero también está asociado con oportunidades de educación, al entorno o facilidad para entrar y salir del mercado, al acceso a recursos financieros, a mecanismos para realizar actividades innovadoras, como se muestra en varios capítulos de este informe.

Cuadro 8
¿Cuáles son sus planes para continuar con el mismo negocio? (porcentajes) (Marcar todas las que apliquen)

Selección de toda opción que aplica:	Subsist. I	Subsist. II	Ac. Simple	Ac. Ampliada	Pequeña I	Pequeña II	Total
1. Continuar con el negocio sin cambios importantes	77.04	66.36	51.33	56	19.27	10.23	68.67
2. Ampliar la línea de productos	12.12	7.05	36.8	18.66	61.85	69.61	13.65
3. Realizar nuevas inversiones	8.77	24.67	27.18	23.2	42.08	29.39	17.62
4. Aumentar el número de trabajadores	0.07	1.25	12.4	1.15	20.3	4.7	2
5. Reducir el nivel de actividad	0	0.05	0	0.08	1.5	9.94	0.11
6. Otro plan para el negocio	5.54	2.04	3.87	2.18	3.03	1.59	3.9
9. No respondió	0	0.14	1.22	0	0	0	0.12
Actitudes emprendedoras:							
Suma de actitudes emprendedoras: 2, 3, 4 y 6	26.5	35.01	80.25	45.19	127.26	105.29	37.17
Alguna actitud emprendedora	22.96	33.45	47.44	43.92	79.23	79.84	31.09

Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

5. Conclusiones

El presente capítulo ha tratado de recopilar información de diferentes fuentes para aproximarse a una estimación cuantitativa del peso o dimensión de la MIPYME en la economía salvadoreña. Es importante destacar que hasta el momento no existe una fuente completa de información que permita establecer con precisión su importancia en la economía. Sin embargo, sí es posible establecer algunos límites o rangos a partir de los cuales se tiene una idea de la importancia del sector en la economía.

Desde el punto de vista de la estructura empresarial es razonable sostener que la MIPYME representa alrededor de un 95% del total de empresas. De hecho, la distribución de empresas de acuerdo con el tamaño adopta una forma de L, característica que se observa también en otras economías en el ámbito internacional, como Estados Unidos, Japón y Europa.

En cuanto a la generación de empleo, se estima que, en conjunto, las tres categorías de empresas aportan entre un 70% y 87% del total de empleos, donde solamente la microempresa aporta entre 51% y 65%. Pero lo más importante en cuanto al aporte del empleo, es que éste se concentra principalmente en las microempresas y las empresas grandes, con muy baja participación para la mediana y pequeña empresa. De tal forma que la distribución del empleo por tamaño de empresa adopta una forma de U. Esta característica también se observa en Estados Unidos y Europa, sugiriendo que la pequeña y mediana empresa pueden ser etapas en la transición de una microempresa exitosa, que luego se hace grande. Pero ello coexiste con un alto número de microempresas que están en constante búsqueda de nuevas oportunidades cuando el proceso de desarrollo económico está acompañado de características emprendedoras. Esto es menos cierto cuando en un país, un conjunto importante de microempresas responden a estrategias de subsistencia. El gran reto para el desarrollo económico es convertir estas empresas de subsistencia en empresas emprendedoras. Es decir, no se trata de reducir el número de microempresas, sino que más bien mejorar su calidad.

Desde el punto de vista de su contribución al ingreso, la información disponible se limita a los salarios. En este sentido, la EHPM estima que, en conjunto, la MIPYME contribuye con un 43.6% de los salarios en el ámbito nacional, mientras que el resto es proporcionado por la gran empresa. Esto revela que en términos de contribución a la generación de valor agregado, la MIPYME tiene un menor peso económico, aunque no es posible establecer una cifra más concreta a partir de la información que se dispone. Sin embargo, al observar variables como las ventas y ganancias mensuales por tamaño de empresa, es claro que el aporte de la microempresa es menor que el de la pequeña empresa. Por otra parte, también los niveles de formalidad a partir del registro de IVA y contabilidad formal indican que la calidad de las microempresas es baja. De allí que se puede deducir que el aporte de la MIPYME al valor agregado podría ser menor al 43.6% que sugieren los salarios. Esto ayuda a ubicar declaraciones poco acuciosas que se hacen frecuentemente, exagerando el aporte de las MIPYME en la economía.

Finalmente, en el capítulo se ha hecho énfasis sobre que la cantidad de microempresas es una característica normal en las economías modernas, como las de Estados Unidos y Europa, y por tanto, siempre tendrán un papel importante en el proceso de desarrollo económico y el incremento de la competencia, la innovación y la diversidad. El problema no es el tamaño de la empresa sino la calidad. Éste es el gran reto que enfrenta el país.

Un acercamiento sencillo para determinar el nivel emprendedor de las empresas salvadoreñas muestra que para las microempresas los niveles de emprendedurismo son bastante bajos, particularmente las empresas de subsistencia. Esto plantea un doble reto a la política pública, pues por un lado se enfrenta la necesidad de mejorar la calidad de las empresas promoviendo el emprendedurismo de cara a una mayor eficiencia económica; pero, por otro lado, existe una necesidad de carácter social, dado que un alto porcentaje de microempresas pertenecen al segmento de subsistencia. A lo largo de este estudio aparece este doble reto en los diversos capítulos.

Capítulo 2

Caracterización general de la microempresa y su importancia social

En este capítulo se comenta la evolución de las microempresas en El Salvador entre 1998 y 2004 y su importancia en la generación de empleo. Además, se hace una caracterización general de las microempresas y se destaca su importancia social.

Para clasificar a las empresas privadas no agropecuarias, en este estudio se utilizan las definiciones que fueron establecidas en el "Libro Blanco de la Microempresa" en 1995 y que actualmente todavía son utilizadas por CONAMYPE. En términos generales, se utiliza una combinación de dos criterios: número de trabajadores y valor de las ventas. Ver nuevamente el cuadro 2 del capítulo anterior para un resumen de los criterios de clasificación (pág. 7).

1. La microempresa y su aporte al empleo nacional

Los aportes más grandes al crecimiento del empleo en los últimos años han provenido de las microempresas y de las empresas grandes

Entre 1998 y 2004, el empleo en actividades no agropecuarias aumentó 22%, 10 puntos por arriba del crecimiento experimentado en el mismo período por la población económicamente activa (PEA). Los aportes más grandes a ese crecimiento provinieron, por un lado, de las empresas grandes, cuyo empleo creció 43% en el período, y por otro, de las microempresas, cuyo empleo creció 28%. Por su parte, el empleo generado por las empresas pequeñas y medianas y los otros sectores (sector público, organismos internacionales, organismos no gubernamentales, hogares con servicio doméstico y otros) casi no experimentó variación, incluso, se redujo ligeramente en el período estudiado. Ver cuadro 9.

El crecimiento del empleo generado tanto por las empresas grandes como por las microempresas ha sido diferente según la zona geográfica; en general, éste ha sido mayor en las zonas urbanas fuera del Área Metropolitana de San Salvador (AMSS) y en el área rural. Sin embargo, en todas las zonas, el crecimiento en el empleo generado por estos tipos de empresas fue mayor que el crecimiento del empleo no agropecuario en general. Ver nuevamente el cuadro 9.

El crecimiento del empleo en microempresas ha sido más grande en las zonas donde hay menor disponibilidad de empleos en empresas no agropecuarias pequeñas, medianas o grandes

El crecimiento en el empleo generado por las microempresas, entre 1998 y 2004, ha sido mayor

Cuadro 9
Ocupados por sector y tasas de crecimiento, 1998-2004

Sector	Número de personas		Crecimiento 1998-2004			
	1998	2004	Total país	AMSS	Otro urbano	Rural
Población total	6,046,257	6,756,786	11.8%	3.7%	28.5%	6.9%
PEA	2,403,194	2,710,681	12.8%	6.3%	27.1%	8.2%
Total ocupados (1 + 2)	2,227,471	2,525,895	13.4%	7.4%	28.8%	7.6%
1. Agropecuario	558,032	483,129	-13.4%	-53.6%	4.4%	-14.2%
2. No agropecuario (a+b+c+d)	1,669,439	2,042,766	22.4%	9.3%	31.9%	34.2%
a. Microempresas (i + ii)	877,191	1,125,588	28.3%	18.1%	33.6%	36.0%
i. Unipersonales	339,183	483,839	42.6%	31.0%	58.3%	39.6%
ii. De 2 a 10 trabajadores	538,008	641,749	19.3%	9.6%	19.9%	33.4%
b. Pequeñas y medianas (11-98)	164,519	161,407	-1.9%	-9.2%	-2.8%	23.8%
c. Grandes (99 o más)	304,773	434,506	42.6%	23.7%	84.4%	55.4%
d. Otros	322,956	321,265	-0.5%	-19.4%	10.9%	16.0%

Fuente: FUSADES con información de DIGESTYC, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, varios años.

en las zonas donde hay menor acceso a empleos en otro tipo de empresas no agropecuarias. Por ejemplo, como se observa en el cuadro 10, más de la mitad de los ocupados en empresas pequeñas, medianas y grandes residen en el AMSS, que es la región en la que el crecimiento de las microempresas ha sido menor (18.1% en comparación con los crecimientos de 33.6% y 36.0% de las otras zonas urbanas y la rural, respectivamente).

La importancia relativa de las empresas grandes y de las microempresas en el empleo total del país ha aumentado en los últimos años. Las microempresas emplean al 45% del total de ocupados a nivel nacional

Con el crecimiento registrado por las empresas grandes y las microempresas, la importancia relativa de ellas en el empleo total del país ha aumentado. Las empresas grandes pasaron de emplear al 14% de los ocupados totales en 1998 a emplear al 17% en 2004; en el Área Metropolitana es la región en la que este tipo de empresas tiene una importancia mayor, pues dan ocupación al 28% de los ocupados de esa zona; mientras en las otras urbanas emplea al 16% del total y en el área rural emplea al 18% de los ocupados. Por su parte, la importancia relativa de la microempresa en el empleo es mucho mayor, como ya se discutió en el capítulo 1; las microempresas pasaron de dar ocupación al 39% de los ocupados en 1998 a emplear al 45% en 2004. Entre las microempresas, el cambio más grande se dio en la participación de las empresas unipersonales, que llegaron a representar el 19% del total en 2004. Ver cuadro 11.

Cuadro 10
Distribución geográfica del empleo según categoría de empresas

Sector	1998				2004			
	Total país	AMSS	Otro urbano	Rural	Total país	AMSS	Otro urbano	Rural
Total ocupados (1 + 2)	100.0%	34.3%	27.6%	38.0%	100.0%	32.5%	31.4%	36.1%
1. Agropecuario	100.0%	4.0%	12.5%	83.5%	100.0%	2.1%	15.1%	82.8%
2. No agropecuario (a+b+c+d)	100.0%	44.5%	32.7%	22.9%	100.0%	39.7%	35.2%	25.1%
a. Microempresas (i + ii)	100.0%	38.0%	36.8%	25.2%	100.0%	34.9%	38.3%	26.7%
i. Unipersonales	100.0%	38.7%	34.1%	27.2%	*100.0%*	*35.5%*	*37.9%*	*26.6%*
ii. De 2 a 10 trabajadores	100.0%	37.5%	38.5%	23.9%	*100.0%*	*34.5%*	*38.7%*	*26.8%*
b. Pequeñas y medianas (11-98)	100.0%	56.4%	26.7%	16.9%	100.0%	52.2%	26.4%	21.3%
c. Grandes (99 o más)	100.0%	59.8%	21.0%	19.2%	100.0%	51.9%	27.2%	21.0%
d. Otros	100.0%	41.6%	35.4%	22.9%	100.0%	33.7%	39.5%	26.7%

Fuente: FUSADES con información de DIGESTYC, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, varios años.

Cuadro 11
Importancia relativa de los segmentos en el empleo (1998-2004)

Sector	Total país		AMSS		Otro urbano		Rural	
	1998	2004	1998	2004	1998	2004	1998	2004
~~Como porcentaje del total de ocupados~~								
Total ocupados (1 + 2)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
1. Agropecuario	25.1%	19.1%	2.9%	1.3%	11.3%	9.2%	55.0%	43.9%
2. No agropecuario (a+b+c+d)	74.9%	80.9%	97.1%	98.7%	88.7%	90.8%	45.0%	56.1%
a. Microempresas (i + ii)	39.4%	44.6%	43.6%	47.9%	52.5%	54.5%	26.1%	33.0%
i. Unipersonales	15.2%	19.2%	17.2%	20.9%	18.8%	23.1%	10.9%	14.1%
ii. De 2 a 10 trabajadores	24.2%	25.4%	26.4%	26.9%	33.7%	31.4%	15.2%	18.8%
b. Pequeñas y medianas (11-98)	7.4%	6.4%	12.1%	10.3%	7.1%	5.4%	3.3%	3.8%
c. Grandes (99 o más)	13.7%	17.2%	23.8%	27.4%	10.4%	14.9%	6.9%	10.0%
d. Otros	14.5%	12.7%	17.6%	13.2%	18.6%	16.0%	8.7%	9.4%
~~Como porcentaje de los ocupados en actividades no agropecuarias~~								
No agropecuario (a+b+c+d)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
a. Microempresas (i + ii)	52.5%	55.1%	44.9%	48.5%	59.2%	60.0%	57.9%	58.7%
i. Unipersonales	20.3%	23.7%	17.7%	21.2%	21.2%	25.5%	24.2%	25.1%
ii. De 2 a 10 trabajadores	32.2%	31.4%	27.2%	27.3%	38.0%	34.5%	33.8%	33.6%
b. Pequeñas y medianas (11-98)	9.9%	7.9%	12.5%	10.4%	8.0%	5.9%	7.3%	6.7%
c. Grandes (99 o más)	18.3%	21.3%	24.5%	27.8%	11.7%	16.4%	15.4%	17.8%
d. Otros	19.3%	15.7%	18.1%	13.4%	21.0%	17.6%	19.4%	16.8%

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años.

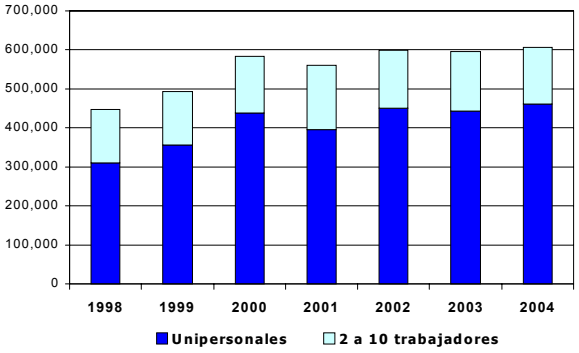
La participación de las microempresas en el empleo total varía según la zona geográfica; su importancia es mayor en las zonas urbanas fuera del AMSS, donde dan ocupación a más de la mitad de los trabajadores que residen allí. Tomando en cuenta solamente el empleo no agropecuario, se observa que en las otras zonas urbanas y en el área rural, seis de cada diez ocupados trabajan en microempresas.

El número de microempresas ha tendido a aumentar; más rápidamente hasta 2000, ligeramente desde entonces

Para obtener un número aproximado de microempresas en el país, se tomó el número de personas que, según la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), realizaron actividades no agropecuarias, como patronos o por cuenta propia, en empresas que cumplen con la definición de microempresa sugerida por CONAMYPE (2005): tener un máximo de 10 trabajadores incluyendo al propietario, y tener ingresos mensuales por ventas menores o iguales a 40 salarios mínimos.

El número de microempresas tendió a crecer hasta 2000, se ha mantenido más o menos estable desde entonces. Ver gráfica 9 y cuadro 12. En general, entre 1998 y 2004 el número estimado de microempresas ha aumentado alrededor de 36%; ese resultado estuvo influenciado por el crecimiento significativo en el número de empresas unipersonales, el que ha aumentado 48% en ese mismo período.

Gráfica 9
Evolución del número de microempresas [1]



1/ Se toman como microempresarios a aquellas personas que respondieron que trabajan como patrono o por cuenta propia en actividades no agropecuarias y que tienen entre 0 y 9 trabajadores además del propietario, y que reportaron ventas mensuales menores o iguales a 40 salarios mínimos.
Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años.

Cuadro 12
Evolución del número de microempresas, 1998-2004

Clasificación	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento 1998-2004
Microempresas	447,147	492,953	582,594	560,752	599,760	596,252	606,023	35.5%
Por número de trabajadores								
Unipersonales	310,456	356,517	438,338	395,282	450,251	443,572	459,976	48.2%
2 trabajadores	82,310	85,696	88,497	101,404	99,634	94,553	93,855	14.0%
3 trabajadores	27,017	28,229	32,143	37,304	28,912	36,239	32,141	19.0%
4-10 trabajadores	27,364	22,511	23,616	26,762	20,963	21,888	20,051	-26.7%
Por nivel de ventas y utilidades								
Subsistencia I	242,044	253,808	294,339	269,683	302,796	312,034	303,897	25.6%
Subsistencia II	170,128	201,465	251,758	251,646	254,535	251,932	266,737	56.8%
Acumulación simple	26,186	30,771	28,967	29,066	34,485	24,342	27,325	4.3%
Acumulación ampliada	8,789	6,909	7,530	10,357	7,944	7,944	8,064	-8.2%

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años.

La gran mayoría de microempresas son de subsistencia; la mitad genera utilidades menores que un salario mínimo no agrícola

Casi el 95% de las microempresas se clasifican como empresas de subsistencia; de éstas, más de la mitad tienen utilidades mensuales por debajo de un salario mínimo no agrícola. En todas las zonas geográficas las empresas de subsistencia constituyen entre el 93% y el 96% del total; la principal diferencia se observa en que en el área rural, más del 60% generan utilidades menores que un salario mínimo, mientras que ese porcentaje se reduce a 44% en el AMSS y 48% en las otras zonas urbanas. Ver cuadro 13.

La capacidad de las microempresas de generar empleo adicional al del empresario es muy limitada, sobre todo entre las empresas de subsistencia

En 2004 más tres de cada cuatro microempresas eran unipersonales; por otro lado, menos del 9% tenían tres o más trabajadores. Ver nuevamente el cuadro 13. La capacidad de generar empleo

Cuadro 13
Distribución de microempresas por tipo y por zona geográfica

Clasificación	1998	2004				Distribución geográfia - 2004			
	Total país	Total país	AMSS	Otro urbano	Rural	Total país	AMSS	Otro urbano	Rural
Microempresas	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	35.2%	38.5%	26.3%
Por número de trabajadores									
Unipersonales	69.4%	75.9%	75.1%	74.8%	78.6%	100.0%	34.8%	37.9%	27.2%
2 trabajadores	18.4%	15.5%	16.4%	15.6%	14.1%	100.0%	37.3%	38.8%	23.9%
3 trabajadores	6.0%	5.3%	4.9%	5.8%	5.2%	100.0%	32.2%	41.9%	25.8%
4-10 trabajadores	6.1%	3.3%	3.6%	3.9%	2.1%	100.0%	38.1%	45.0%	16.9%
Por nivel de ventas y utilidades									
Subsistencia I	54.1%	50.1%	43.8%	47.8%	62.2%	100.0%	30.7%	36.7%	32.6%
Subsistencia II	38.0%	44.0%	49.5%	45.7%	34.2%	100.0%	39.6%	40.0%	20.4%
Acumulación simple	5.9%	4.5%	*5.5%*	4.5%	*3.2%*	100.0%	42.8%	38.4%	18.9%
Acumulación ampliada	2.0%	1.3%	*1.2%*	2.1%	*0.4%*	100.0%	32.7%	60.2%	7.2%

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años.

adicional al del propietario es bastante limitada entre las microempresas; en promedio, cada microempresa da ocupación a 1.39 trabajadores. Sin embargo, las microempresas de acumulación, tanto simple como ampliada, sí muestran cierta capacidad para ocupar trabajadores adicionales, sobre todo las últimas, pues el 40% de ellas tienen cuatro o más trabajadores. Ver cuadro 14.

Muchos de los empleos generados por las microempresas son de menor calidad que los generados por otras empresas no agropecuarias

Si bien la importancia de las microempresas es grande en cuanto a la cantidad de empleos que generan, muchos de ellos son de menor calidad que los generados por las empresas no agropecuarias pequeñas, medianas y grandes. La mitad de los microempresarios y seis de cada diez de los otros trabajadores tienen ingresos menores que el salario mínimo; por su parte, el 37% de los microempresarios y el 23% de los otros trabajadores trabajan menos de 40 horas a la semana. Estas cifras son considerablemente más altas que las observadas para los otros trabajadores no agropecuarios, lo que pareciera indicar que es en la microempresa donde se concentra actualmente una buena parte del subempleo. Ver cuadro 15.

Cuadro 14
Empleados promedio y distribución de las microempresas según número de trabajadores, incluyendo al propietario, 2004

Clasificación	Trabajadores (promedio)	Número de trabajadores (% de empresas)			
		1	2	3	4 a 10
Subsistencia I	1.14	88.9%	8.9%	1.8%	0.4%
Subsistencia II	1.52	67.4%	20.6%	7.6%	4.4%
Acumulación simple	2.27	32.0%	35.0%	19.1%	13.9%
Acumulación ampliada	3.24	15.9%	28.0%	16.5%	39.6%
Total	1.39	75.9%	15.5%	5.3%	3.3%

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, 2004.

Cuadro 15
Ocupados que tienen ingresos menores que un salario mínimo o que trabajan menos de 40 horas a la semana, 2004. (Porcentajes del total)

Sector	Total país	AMSS	Otro urbano	Rural
Ingresos menores que un salario mínimo 1/				
Ocupados totales	44.2%	31.5%	42.2%	57.4%
Ocupados en no agropecuario	40.1%	31.1%	41.2%	52.7%
Ocupados en microempresa	52.7%	45.2%	53.0%	62.0%
Empresarios (patronos o cuenta propia)	*50.2%*	*43.8%*	*47.8%*	*62.2%*
Otros	*60.7%*	*53.8%*	*64.4%*	*63.8%*
Ocupados en otros no agropecuarios	24.6%	17.8%	23.6%	39.5%
Trabajan menos de 40 horas a la semana 2/				
Ocupados totales	24.7%	18.1%	23.4%	31.8%
Ocupados en no agropecuario	20.6%	18.0%	21.8%	22.9%
Ocupados en microempresa	30.5%	29.5%	28.9%	34.3%
Empresarios (patronos o cuenta propia)	*37.3%*	*36.0%*	*35.0%*	*42.6%*
Otros	*23.0%*	*22.7%*	*22.1%*	*24.6%*
Ocupados en otros no agropecuarios	8.3%	7.2%	11.2%	6.7%

1/ Incluye a trabajadores no remunerados
2/ Por cualquier causa, voluntaria o involuntaria
Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, 2004.

La tercera parte de los microempresarios dejarían su negocio por un empleo asalariado fijo

Uno de cada tres microempresarios manifiestan que estarían dispuestos a dejar su negocio si les ofrecieran un empleo fijo asalariado; el porcentaje aumenta a casi la mitad de los empresarios de subsistencia II y de los empresarios de subsistencia I que provienen de hogares más pobres donde todo el ingreso familiar es menor que un salario mínimo. Éste es otro indicador que apunta a que una buena parte de las microempresas se establecen más por necesidad que por espíritu emprendedor. Por otra parte, menos del 10% de las microempresas de subsistencia I que provienen de hogares menos pobres (cuyo ingreso familiar total es mayor que un salario mínimo) dejarían el negocio por un empleo asalariado, lo que también ilustra que otra proporción importante de microempresas de subsistencia se establecen con la finalidad de complementar el ingreso familiar. Ver cuadro 16.

El capital humano de los microempresarios, especialmente el de los de subsistencia, tiende a ser más bajo que el de los ocupados en otras actividades no agropecuarias

Los ocupados en microempresas tienden a tener menor escolaridad que los ocupados en empresas pequeñas, medianas o grandes. Además, el capital humano de los empresarios es casi dos años más bajo que el de los otros empleados. En 2004 la escolaridad promedio de los microempresarios era de 5.7 años, lo que es superior solamente al promedio de los ocupados en actividades agropecuarias. Ver cuadro 17.

Entre los microempresarios también hay diferencias significativas, que evidencian que la escolaridad tiene impacto en la productividad de las empresas. El bajo nivel educativo promedio está influenciado por los empresarios de subsistencia I y II, cuyas escolaridades promedio son de apenas 4.6 y 6.5

Cuadro 16
Microempresarios que dejarían su negocio por un empleo asalariado fijo

Clasificación	Dejarían el negocio			No
	Total	Sí	Depende	
Subsistencia I	24.5%	17.8%	6.6%	75.5%
Ingreso del hogar menor que un salario mínimo	*41.1%*	*30.9%*	*10.2%*	*58.9%*
Ingreso del hogar mayor o igual que un salario mínimo	*9.8%*	*6.3%*	*3.5%*	*90.2%*
Subsistencia II	46.1%	6.6%	39.5%	53.9%
Acumulación simple	18.7%	4.6%	14.1%	81.3%
Acumulación ampliada	16.0%	0.0%	16.0%	84.0%
Total	32.2%	12.7%	19.5%	67.8%

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Cuadro 17
Escolaridad y edad de los microempresarios y de los ocupados en general

Sector	Escolaridad promedio	9° o más	Bach. o más	Edad promedio	Menores 18	Mayores 35	Mayores de 35 años y escolaridad = 0
En actividades agropecuarias	3.5	12.7%	4.6%	37.9	14.3%	49.5%	23.0%
En actividades no agropecuarias	8.1	51.0%	51.0%	35.9	4.1%	44.6%	8.7%
En empresas 1-10	6.5	37.6%	21.5%	37.6	6.1%	50.1%	11.4%
Empleados	7.3	43.3%	24.5%	30.2	13.2%	28.1%	10.3%
Empresarios	5.7	30.9%	16.9%	43.0	0.9%	66.0%	21.3%
Subsistencia 1	*4.6*	*22.6%*	*9.4%*	*43.5*	*1.4%*	*64.3%*	*23.8%*
Sin lugar fijo	*4.1*	*19.0%*	*7.9%*	*41.9*	*2.7%*	*62.0%*	*26.5%*
En la casa	*4.9*	*25.5%*	*10.9%*	*44.8*	*0.6%*	*65.8%*	*23.0%*
En otro lugar fijo	*5.2*	*24.2%*	*9.0%*	*44.5*	*0.1%*	*66.9%*	*17.7%*
Subsistencia 2	*6.5*	*37.5%*	*21.0%*	*42.3*	*0.5%*	*66.8%*	*18.9%*
Acumulación simple	*8.4*	*48.2%*	*30.0%*	*43.4*	*0.0%*	*74.5%*	*12.8%*
Acumulación amplia	*10.7*	*67.6%*	*53.3%*	*43.6*	*0.0%*	*73.5%*	*17.8%*
En pequeñas o medianas	9.7	64.4%	47.1%	33.3	1.8%	33.7%	9.7%
En grandes	10.2	73.3%	59.1%	32.0	1.3%	35.8%	8.4%
En otros	9.8	72.5%	53.1%	36.6	0.9%	30.5%	12.6%

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, 2004.

años, respectivamente. Al explorar adentro del grupo de empresarios de subsistencia I, que obtienen utilidades mensuales por debajo de un salario mínimo, se observa que aquellos que no tienen un lugar fijo para desarrollar sus actividades son los que presentan un nivel menor de escolaridad. Por su parte, la escolaridad promedio de los microempresarios de acumulación simple y sobre todo de acumulación ampliada es superior, llegando a ser semejante a la de los ocupados en empresas pequeñas, medianas o grandes.

Por otro lado, los microempresarios tienden a ser mayores que los ocupados en empresas pequeñas, medianas o grandes. La edad promedio de los microempresarios es alrededor de 43 años, que es más o menos 10 años superior que la de los ocupados en otro tipo de empresas no agropecuarias. Ver nuevamente el cuadro 17.

En general, el perfil de los microempresarios es bastante diferente que el de los empleados en otras actividades no agropecuarias: por un lado, el nivel de escolaridad es menor, y por otro, su edad promedio es mayor. Más del 20% de los microempresarios tiene más de 35 años de edad y nunca fueron a la escuela; este porcentaje es mayor entre menor es la productividad de las empresas. En comparación, el porcentaje de ocupados en empresas pequeñas, medianas o grandes que tienen más de 35 años y que nunca fueron a la escuela es menor que el 10%.

Estos resultados sugieren que, aunque algunos microempresarios afirman que dejarían sus empresas por un empleo fijo remunerado, muchos de los actuales microempresarios tendrían dificultades para encontrar trabajo asalariado que les proporcionara ingresos mayores que los que obtienen de sus empresas, aunque éstas sean de subsistencia.

2. Características generales de las microempresas

La importancia que tiene la microempresa como fuente de ocupación para una gran parte de la fuerza laboral, especialmente para aquellos que en las áreas urbanas cuentan con menores indicadores de capital humano, hace que sea importante contar con una caracterización apropiada de las microempresas para que las políticas y programas orientados hacia ellas sean los adecuados para atender las necesidades del sector y para potenciar su desarrollo.

En los últimos años, desde la publicación del Libro Blanco de la Microempresa, en 1995, en el país se han llevado a cabo varios estudios, con el objeto de aportar al conocimiento del sector, y que presentan una caracterización detallada de las microempresas en El Salvador, por ejemplo, CONAMYPE (2005). Por esta razón, en este capítulo no se pretende hacer una descripción profunda del sector, sino solamente proporcionar algunos elementos que permitan comprender mejor los resultados que se presentan en los capítulos siguientes de este informe.

Las microempresas se concentran en actividades no transables, mayoritariamente comercio

Las microempresas se concentran en actividades no transables, mayoritariamente en el comercio, sector al que pertenecen más de la mitad de ellas. En general, alrededor del 80% de las microempresas realizan actividades no transables.

Entre 1998 y 2004, la importancia relativa del comercio se ha mantenido arriba del 50%, mientras que la del sector servicios se ha incrementado del 19% al 22%. Al mismo tiempo, se ha observado una disminución en la participación de la industria manufacturera, que pasó del 23% de total en 1998 a 18% en 2004. Esta disminución de la industria se observa en todos los segmentos de la microempresa, con excepción de las de acumulación ampliada, en la cual se han mantenido. En este segmento, la importancia del sector servicios creció significativamente en el período mencionado. Ver cuadro 18.

Casi el 40% de los microempresarios no tienen un lugar fijo donde realizar su actividad

Los microempresarios dedicados a la prestación de servicios realizan su actividad principalmente sin un lugar fijo; los que se dedican a la industria lo hacen principalmente en sus propias casas, mientras que los comerciantes se distribuyen entre un lugar fijo, en la casa o sin lugar fijo. Ver cuadro 19. En general, el 38% de los microempresarios no tienen un lugar fijo donde realizar su actividad.

Cuadro 18
Distribución de las microempresas por sector económico

Sector	Todas las microempresas		Subsistencia I		Subsistencia II		Acumulación simple		Acumulación ampliada	
	1998	2004	1998	2004	1998	2004	1998	2004	1998	2004
Comercio	54.3	56.0	51.8	53.0	54.6	58.0	67.5	69.6	76.8	55.2
Servicios	19.2	22.1	18.4	23.3	21.5	21.0	16.0	18.7	7.1	27.3
Ind. manufacturera	23.2	18.1	27.9	21.8	17.8	14.8	16.3	10.7	16.1	15.0
Otros	3.3	3.8	1.9	2.0	6.1	6.3	0.2	0.9	---	2.5

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años

Cuadro 19
Distribución de las microempresas por sector y lugar donde se desarrolla la actividad, 2004

Sector	Total	Comercio	Servicios	Industria	Otros
~~**Por sector**~~					
~~*Todas las microempresas*~~	~~*100.0%*~~	~~*56.0%*~~	~~*22.1%*~~	~~*18.1%*~~	~~*3.8%*~~
Sin lugar fijo	100.0%	54.4%	35.6%	3.1%	6.9%
En la casa	100.0%	51.5%	11.1%	37.2%	0.2%
Otro lugar fijo	100.0%	66.0%	17.8%	11.5%	4.7%
~~**Por lugar de actividad**~~					
~~*Todas las microempresas*~~	~~*100.0%*~~	~~*100.0%*~~	~~*100.0%*~~	~~*100.0%*~~	~~*100.0%*~~
Sin lugar fijo	38.4%	37.4%	62.0%	6.6%	69.6%
En la casa	38.2%	35.4%	19.3%	78.8%	1.9%
Otro lugar fijo	23.4%	27.2%	18.6%	14.6%	28.5%

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, 2004

Sin embargo, el porcentaje de microempresas que cuentan con un lugar fijo para desarrollar su actividad aumenta según aumenta la productividad. Mientras solamente el 14% de las microempresas de subsistencia I tienen un lugar fijo, distinto de su casa, más de la mitad de las empresas de acumulación simple y ampliada cuentan con un lugar fijo; en este sentido, la diferencia entre estos grupos de empresas y las pequeñas no es tan grande. Ver cuadro 20.

Casi una cuarta parte de las microempresas están a cargo de mujeres jefe de hogar

Cuadro 20
Distribución de las microempresas por segmento y lugar donde se desarrolla la actividad, 2004

Sector	Total	Sin lugar fijo	En la casa	En otro lugar fijo
Subsistencia I	100.0%	42.3%	43.8%	13.9%
Subsistencia II	100.0%	36.2%	34.1%	29.8%
Acumulación simple	100.0%	24.9%	24.5%	50.6%
Acumulación ampliada	100.0%	18.8%	25.7%	55.5%
Pequeñas	100.0%	31.1%	16.5%	52.4%

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, 2004

La presencia de empresarias es mayor entre las empresas de subsistencia; especialmente entre las que se llevan a cabo dentro de la misma casa. El porcentaje de mujeres empresarias disminuye según aumenta la productividad de las microempresas, de 75% entre las de subsistencia I hasta 22% entre las de acumulación ampliada. Similarmente, la presencia de empresarios jefes de su hogar es menor entre las empresas de subsistencia; especialmente entre las que se llevan a cabo dentro de la misma casa. En general, casi una cuarta parte de las microempresas son conducidas por mujeres que a la vez son jefe de su hogar; esto es más común entre las empresas de subsistencia, y menos común entre las de acumulación. Ver cuadro 21.

En promedio, una microempresa aporta un poco más de la mitad del ingreso total del hogar del empresario

La importancia relativa del ingreso proveniente de las empresas aumenta según aumenta el nivel de productividad; la contribución de las empresas de subsistencia al ingreso familiar es menor que el del resto de sectores. Al igual que con la mayoría de indicadores, en este caso tampoco se observa mucha diferencia entre las empresas de acumulación y las pequeñas empresas. En general, las empresas constituyen la principal fuente de ingreso de los hogares a los que pertenecen, con excepción de las microempresas de subsistencia, las que aportan en promedio el 40% del ingreso total del hogar; entre éstas, las empresas dentro de la casa son las que aportan menos, lo que sugiere que son utilizadas principalmente como complemento al ingreso familiar. Ver cuadro 22.

Del total de hogares con microempresas, 14% tiene más de una, por lo que el aporte de las microempresas al ingreso total de esos hogares es el 61%. En general, las microempresas aportan el

Cuadro 21
Presencia de la mujer jefe de hogar en las microempresas

Segmento	Mujer	Jefe de hogar	Mujer y jefe de hogar
Microempresas	64.7	50.9	23.8
Subsistencia I	75.4	43.9	26.2
Sin lugar fijo	*68.4*	*48.0*	*26.2*
En la casa	*82.3*	*39.7*	*25.9*
En otro lugar fijo	*74.6*	*44.8*	*27.0*
Subsistencia II	56.2	56.4	22.3
Acumulación simple	42.3	66.8	15.7
Acumulación ampliada	22.8	77.7	12.7
Pequeña	12.9	82.5	5.1

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, 2004

Cuadro 22
Porcentaje del ingreso del hogar aportado por las micro y pequeñas empresas, 2004

Segmento	Ambos sexos	Mujer	Hombre	Jefe de hogar	Jefe de hogar mujer	Jefe de hogar hombre
Microempresas	53.7	48.6	63.2	63.8	58.7	68.4
Subsistencia I	40.4	37.5	49.3	51.0	48.2	55.0
Sin lugar fijo	*44.3*	*41.3*	*50.9*	*56.0*	*53.7*	*58.7*
En la casa	*34.6*	*32.7*	*43.4*	*41.8*	*38.6*	*47.9*
En otro lugar fijo	*47.2*	*44.1*	*56.1*	*60.0*	*60.9*	*58.7*
Subsistencia II	65.6	63.2	68.6	72.3	70.9	73.2
Acumulación simple	77.5	72.9	80.9	81.4	78.0	82.5
Acumulación ampliada	82.7	80.6	83.3	84.3	80.0	85.1
Pequeña	81.5	78.6	81.9	85.8	95.8	85.2

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, 2004

Cuadro 23
Hogares con microempresas y su importancia en el ingreso de los hogares

Indicador	Total país		AMSS		Otro urbano		Rural	
	1998	2004	1998	2004	1998	2004	1998	2004
Hogares con microempresa	29.3%	31.9%	31.6%	36.0%	38.0%	37.7%	20.9%	23.5%
% del ingreso total de los hogares	16.7%	19.6%	18.0%	22.1%	22.5%	23.6%	11.2%	14.1%
% del ingreso de los hogares con microempresa	56.8%	61.4%	57.0%	61.4%	59.1%	62.6%	53.5%	59.9%
Número de microempresas en el hogar (% de hogares)								
1	89.30%	86.00%	88.21%	85.04%	202.88%	110.23%	92.72%	89.66%
2	9.81%	12.98%	10.18%	14.08%	26.96%	15.78%	7.19%	9.57%
3	0.80%	0.91%	1.35%	0.80%	2.00%	1.28%	0.09%	0.70%
4	0.09%	0.10%	0.26%	0.09%	0.23%	0.17%	0.00%	0.08%
5	0.00%	0.004%	0.00%	0.00%	0.00%	0.004%	0.00%	0.00%

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años

20% del ingreso del todos los hogares (incluyendo a los que no tienen este tipo de actividad). Ver cuadro 23.

El número de hogares con microempresas ha aumentado ligeramente entre 1998 y 2004, principalmente en el AMSS y en el área rural

El número de hogares con microempresa aumentó ligeramente, del 29% en 1998 al 32% en 2004; el aumento se dio principalmente en el Área Metropolitana de San Salvador y en el área rural. También aumentó en estas zonas la importancia de la microempresa en el ingreso de los hogares. Ver nuevamente el cuadro 23.

El Informe de Desarrollo Económico y Social (IDES) 2004 de FUSADES, así como Beneke de Sanfeliú y Shi (2004), señalan que la diversificación de fuentes de ingreso hacia actividades no agropecuarias es uno de los factores que más ha influido en el nivel de ingreso de los hogares rurales; si bien la participación de los salarios no agropecuarios ha tenido un crecimiento moderado, el cambio más notorio fue el crecimiento sustancial del ingreso proveniente de las actividades empresariales propias. Establecer negocios no agropecuarios parece ser una de las estrategias más relevantes que los hogares rurales han utilizado para diversificar su ingreso, y para compensar la disminución del ingreso proveniente de otras fuentes (por contracción en la agricultura, menor crecimiento de la economía en general o cualquier otra causa).

3. Microempresas y remesas familiares

Las remesas parecen tener algún papel en las microempresas, sobre todo en las que no son de subsistencia, o si lo son, están dentro de las casas

El porcentaje de empresarios cuyos hogares reciben remesas es similar al de la población en general; excepto para las empresas de acumulación, y para las de subsistencia que se realizan dentro del hogar. Ver cuadro 24. Esto estaría indicando que las remesas están desempeñando algún papel en el financiamiento de actividades productivas. Similarmente, en el IDES 2004 de FUSADES se demostró, utilizando la base de datos del panel de hogares rurales al que se le dio seguimiento entre 1995 y 2001, que aunque el efecto de recibir remesas no es inmediato, pareciera que hay evidencia que éstas aportan a los hogares cierta capacidad de invertir en actividades más rentables (microempresas en ese caso). Ver nuevamente el cuadro 24.

Cuadro 24
Hogares que reciben remesas de familiares en el exterior

Sector	Total país		AMSS		Otro urbano		Rural	
	1998	2004	1998	2004	1998	2004	1998	2004
Todos los hogares	18.7%	22.1%	16.2%	19.6%	21.7%	25.3%	18.6%	21.5%
Hogares con microempresa	17.6%	20.4%	15.0%	18.2%	21.4%	23.8%	15.8%	18.6%
Subsistencia I	19.1%	20.6%	17.3%	18.2%	23.3%	25.4%	14.9%	17.7%
Sin lugar fijo	*15.0%*	*15.5%*	*13.8%*	*15.8%*	*19.9%*	*21.3%*	*12.4%*	*10.3%*
En la casa	*21.5%*	*25.0%*	*19.7%*	*20.0%*	*25.7%*	*30.9%*	*18.3%*	*22.9%*
Otro lugar fijo	*17.4%*	*20.4%*	*19.3%*	*19.7%*	*21.5%*	*17.2%*	*6.3%*	*25.6%*
Subsistencia II	16.3%	19.6%	12.4%	17.8%	19.3%	21.7%	19.2%	18.7%
Acumulación simple	18.0%	22.3%	15.8%	17.2%	22.3%	23.2%	12.3%	31.2%
Acumulación ampliada	16.5%	37.9%	20.1%	36.2%	15.4%	39.8%	---	26.9%

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, DIGESTYC, varios años

4. Conclusiones y recomendaciones

Es claro que la microempresa tiene un papel importante en la generación de empleo, al dar ocupación a casi el 45% de la fuerza laboral. La importancia relativa de la microempresa en el empleo varía por zona; ésta es mayor en las zonas fuera del Área Metropolitana de San Salvador (que es donde se concentra el empleo en actividades más "formales"). Similarmente, el crecimiento del empleo en microempresas ha sido más grande en las zonas donde hay menor disponibilidad de empleos en empresas no agropecuarias pequeñas, medianas o grandes.

No obstante, muchos de los empleos generados por las microempresas son de menor calidad que los generados por otras empresas no agropecuarias: aportan un menor ingreso y muchos de ellas se desarrollan en menos de 40 horas a la semana. Mucho del subempleo se concentra en la microempresa.

La mayoría de microempresarios cuenta con muy poco capital humano, con excepción de los de acumulación simple y ampliada (aunque entre los dos grupos se encuentran menos del 10% de las microempresas).

Las remesas parecen tener algún papel en las microempresas, sobre todo en las que no son de subsistencia, o si lo son, están dentro de las casas. En la Estrategia 2004-2009 de FUSADES se plantea que las remesas representan una oportunidad para el financiamiento de actividades de pequeña escala, por lo que también hacia ellas deben focalizarse esfuerzos de autodescubrimiento e innovación. Si la estrategia de autodescubrimiento e innovación permitiera encontrar nuevos productos rentables, incluyendo nuevas variedades agrícolas, es de suponer que esto pueda representar oportunidades de inversión interesantes para las familias en el país, las que podrían ser financiadas conjuntamente con los parientes en el exterior.

No debe perderse de vista que más del 90% de las microempresas son de subsistencia, y que para entender la dinámica de estas empresas, se debe recordar que son heterogéneas, no solo en su actividad, sino en su "motivación" (mera subsistencia o complemento del ingreso del hogar). Similarmente, debe tenerse presente que el papel de las microempresas pareciera ser diferente en las áreas urbanas que en la rural: por ejemplo: en el AMSS, su papel principal pareciera ser más de "subsistencia", principalmente las unipersonales, que no tienen un lugar fijo para desarrollarse. Por el contrario, en el área rural han sido una alternativa para diversificar el ingreso de los hogares: establecer negocios no agropecuarios parece ser una de las estrategias más relevantes que los hogares rurales han utilizado para diversificar su ingreso, y para compensar la disminución del ingreso proveniente de otras fuentes (por contracción en la agricultura,

menor crecimiento de la economía en general o cualquier otra causa) (FUSADES, IDES 2004).

En términos generales, las propuestas que se formulen para atender a las microempresas deben tomar en consideración a tres grupos de empresarios:

a) Los que ya cuentan con cierto nivel de escolaridad, que probablemente estén actualmente al frente de empresas de acumulación, pueden aprovechar los diversos programas diseñados para promover el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, y a beneficiarse de las medidas que se proponen en los demás capítulos de este informe. Con ello logrará incrementar la productividad de su empresa y mejorar la calidad de los empleos que generen para otras personas.

b) Los que sin contar actualmente con niveles adecuados de escolaridad, que probablemente estén al frente de empresas de subsistencia, pero que por su edad y voluntad puedan capacitarse por medio de programas de habilitación para el trabajo, que posteriormente les permita desarrollar su actividad de manera más productiva o encontrar un trabajo permanente asalariado en otras empresas. Esto se discute también en el capítulo 3 de este mismo informe.

c) Los que actualmente son microempresarios de subsistencia I, es decir, que tienen ingresos mensuales por debajo de un salario mínimo, que no llenarían el perfil del personal que buscan contratar empresas más "formales", por su nulo nivel de escolaridad y edad, sobre todo aquellos que no tienen un lugar fijo para su actividad, parecieran ser los más vulnerables. Probablemente para ellos se requiera considerar algunos mecanismos de redes de seguridad, como los que se discuten en el capítulo 10.

Capítulo 3

La capacitación formal del recurso humano: límites y potencial de desarrollo

1. Introducción

La MIPYME concentra un porcentaje alto del empleo de la fuerza laboral y es un sector esencial para promover el crecimiento. En el contexto de una economía global, en donde la producción de bienes y servicios descansa cada vez más en el desarrollo de la tecnología y el conocimiento, la calidad del recurso humano de estas empresas, constituye su principal ventaja competitiva. De allí que una política pública que facilite la formación continua de las personas, garantiza no solo la actualización del conocimiento y eleva la productividad del trabajo sino también posibilita la permanencia en el mercado laboral y el acceso a un trabajo digno.

Muy poco se conoce sobre la demanda y la oferta de capacitación de las MIPYME salvadoreñas. El objetivo de este capítulo es conocer la naturaleza e intensidad de la capacitación formal[8] de este sector, explorar el nivel de provisión de servicios de capacitación y su financiamiento y elaborar recomendaciones de política pública que posibiliten estimular y satisfacer eficientemente la demanda de formación del recurso humano; y de ese modo, se pueda contribuir a elevar la productividad y competitividad del sector. Es importante señalar que el contenido del capítulo se concentra exclusivamente en comprender la demanda de capacitación formal y en él no se evalúa la oferta de servicios de capacitación ni la calidad y el contenido de los cursos de capacitación, disponibles en el mercado. Tampoco se incluye en el análisis el aporte de la capacitación informal en el desarrollo del recurso humano a través de la interacción social y la retroalimentación entre los miembros de la empresa.

A partir de los resultados de la *Encuesta sobre competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa en El Salvador de FUSADES, 2005*, se concluye que la demanda de capacitación está correlacionada positivamente con el tamaño de la empresa, su grado de formalidad y el nivel de escolaridad promedio del recurso humano. En general, se observa que la demanda de capacitación formal de la MIPYME en el país es relativamente baja y que cambios en el costo de la oferta de servicios de capacitación solo puede tener un impacto limitado. Seguidamente se señalan algunas recomendaciones de política pública, orientadas a procurar una mejor coordinación institucional entre distintas organizaciones facilitadoras de capacitación, focalizar los recursos en las empresas con mayor potencial de crecimiento y promover el espíritu emprendedor en la sociedad.

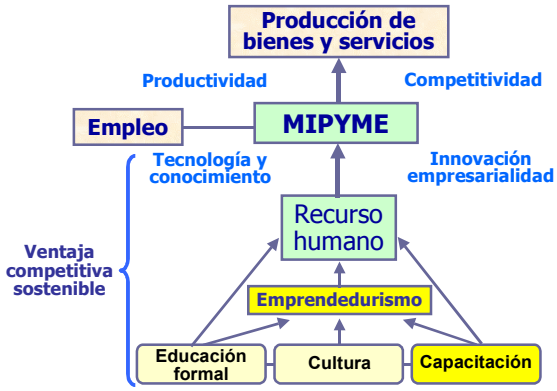
2. La importancia de la educación formal y la capacitación en la economía del conocimiento

Es comúnmente aceptado que la MIPYME de cada país tiene un papel fundamental en el crecimiento económico de las naciones, dada su contribución en la producción de riqueza y empleo. En Estados Unidos, por ejemplo, el 99.7% de las empresas pertenecen a este sector, emplean a más de la mitad de los trabajadores y generan entre el 60-80% de nuevos trabajos al año (United States Chamber of Commerce, 2005). En el Reino Unido, las MIPYME representan el 99% del total de las empresas; y el grupo que más creció de 1995-2000 fue el de las microempresas y cuentapropistas (Small Business Service, 2002). En varios países de África y América Latina, se estima que entre el 17 y 27% de la población de 15-64 años está empleada en micro y pequeñas empresas (Liedholm, 2001). Y en El Salvador, como se explica en los primeros capítulos de este informe, la MIPYME concentra un porcentaje alto del empleo de la fuerza laboral y para muchos hogares constituye una fuente importante de ingreso.

La MIPYME también tiene un papel importante en la transferencia y adaptación de tecnologías importadas a través de la inversión extranjera directa de firmas multinacionales que posibilita el libre mercado (Robertson, 2003). No obstante, la capacidad que tiene un país para atraer inversión extranjera y aprovechar la tecnología existente requiere de recurso humano calificado. Difícilmente se puede competir en una economía global basada en el conocimiento, si no se cuenta con una fuerza laboral con las habilidades y destrezas necesarias para enfrentar los rápidos cambios tecnológicos y la exigencia creciente de innovar que experimentan las empresas para poder sobrevivir en el mercado. La economía del conocimiento descansa en el uso de las ideas y la aplicación de tecnología para producir y generar riqueza, por lo que demanda un mayor número de trabajadores calificados. Los países en desarrollo corren el riesgo de estar al margen de la nueva economía internacional si no invierten más en la educación y la capacitación de su recurso humano (Banco Mundial, 2003). Por ende, uno de los factores que aseguran el éxito de la MIPYME para desarrollarse tecnológicamente y alinearse a las cadenas productivas de las firmas multinacionales es contar con recurso humano competente.

En este contexto, como lo muestra la gráfica 10, para un sector tan intensivo en trabajo como la MIPYME, la educación formal y la capacitación constante del recurso humano es vital en el desarrollo de una ventaja competitiva sostenible (Brand & Box, 2002). Aun cuando el sistema educativo formal constituye el principal generador de las competencias requeridas en la sociedad y en el mundo laboral, el sistema de formación profesional es un medio para actualizar las destrezas adquiridas en función de la tecnología vigente. Ambas, la educación formal y la capacitación, ayudan a generar las capacidades y el conocimiento del recurso humano para adaptar o crear nueva tecnología. Cuando el recurso humano carece de las competencias para tener acceso a un trabajo digno o permanecer en el mercado laboral, la capacitación es, además, un medio alternativo para certificar las habilidades para el trabajo y evitar la exclusión. A través de la educación formal y la capacitación también se puede cultivar el emprendedurismo, el cual es sinónimo de empresarialidad cuando se refiere únicamente a la capacidad de las personas para crear empresas en la sociedad. Desde un punto de vista más amplio, la formación de las competencias emprendedoras del recurso humano se asocia con el desarrollo de la creatividad, la flexibilidad y la tolerancia hacia el cambio. Se trata de forjar en las personas una actitud positiva hacia el aprendizaje continuo y aptitudes que potencien la innovación y la creación de valor en el trabajo. Esta labor se facilita en aquellas culturas en donde el emprendedurismo no solo se fomenta a través de la educación y la capacitación, sino también es un comportamiento apreciado e impulsado de manera natural. El emprendedurismo es importante en la sociedad, en la medida que contribuye con la renovación de las empresas y la generación de nuevos empleos. Asimismo, las personas emprendedoras tienen un mejor desempeño

Gráfica 10
La MIPYME en la economía del conocimiento



Fuente: Elaboración propia.

en el trabajo y contribuyen a mejorar la productividad de las empresas. Promover la formación continua de la fuerza de trabajo constituye una prioridad de política pública por dos razones: en primer lugar, porque al mejorar las competencias, actitudes y aspiraciones laborales de las personas disminuye la propensión al desempleo. Y en segundo lugar, porque la formación y capacitación continua del recurso humano vuelve a las MIPYME más productivas en la creación de bienes y servicios y las fortalece para competir efectivamente en una economía global (Denis & Johnson, 2003). En definitiva, es el capital intelectual o bien el conocimiento y las habilidades del recurso humano de las empresas, en este caso de las MIPYME, la principal fuente de su riqueza y competitividad.

Ante las exigencias de la globalización y la economía del conocimiento, mejorar la calidad del recurso humano de un sector tan importante como el de la MIPYME, es imprescindible

Ante la apertura del libre comercio y las exigencias de una economía global en donde la ventaja competitiva de las empresas está basada en el conocimiento, mejorar la calidad del recurso humano a través de la capacitación y el fomento del emprendedurismo de un sector tan importante como el de la MIPYME es imprescindible. A pesar de la importancia que tiene la formación continua del recurso humano para elevar la competitividad y el crecimiento económico, las MIPYME pueden enfrentar barreras de acceso a la capacitación formal. Mientras algunas empresas pueden carecer de los recursos y la información necesarios para invertir adecuadamente en la formación de sus trabajadores, otras quizá son escépticas acerca de los beneficios de la capacitación. Siendo esto así, es válido preguntarse cuál es la demanda actual y potencial de servicios de capacitación formal de la MIPYME y cómo ésta puede ampliarse a través de las políticas públicas. Par dar respuesta a estas inquietudes, es preciso conocer las características del recurso humano y comprender cómo varia la demanda de capacitación formal y el acceso a la provisión de éste servicio entre distintos grupos de empresas como se verá a continuación. El problema de cómo cultivar el emprendedurismo desde la educación para fortalecer a las MIPYME salvadoreñas se abordará en detalle en el capítulo 4.

3. El perfil del recurso humano

Las diferencias en el perfil del recurso humano de la MIPYME están asociadas con el tipo de empleo, el género del propietario y el nivel de escolaridad promedio. En relación con el porcentaje de propietarios, empleados permanentes y temporales que poseen, el cuadro 25 muestra que en las microempresas los propietarios del negocio son el recurso humano más importante. Alrededor de la mitad de las personas que están laborando en las microempresas son propietarios, mientras que en las empresas pequeñas y medianas, más del 85% son trabajadores permanentes y temporales. Las microempresas de subsistencia se caracterizan por tener una mayor proporción de mujeres que de hombres laborando, ya sea como propietarios, empleados permanente o temporales. Del total de propietarios en estas empresas, alrededor del 75-80% son mujeres.

Entre los factores que determinan las condiciones de creación y supervivencia de las empresas dirigidas por mujeres se encuentran los valores socioculturales, los estereotipos respecto a las labores que deberían desempeñar las mujeres y el acceso limitado de éstas a la educación y la

Cuadro 25
Porcentaje de propietarios, empleados permanentes y temporales en la MIPYME

Empresas	Propietarios			Permanentes			Temporales		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Micro subsistencia I	50.87	25.24	74.76	29.46	12.42	87.58	19.68	7.29	92.71
Micro subsistencia II	45.56	19.59	80.41	52.12	37.29	62.71	2.32	25.64	74.36
Micro acumulación simple	43.42	41.35	58.65	49.77	69.68	30.32	6.81	60.89	39.11
Micro acumulación ampliada	47.60	47.21	52.79	50.09	58.36	41.64	2.31	100.00	0.00
Pequeña	14.12	58.44	41.56	78.91	54.45	45.55	6.96	81.35	18.65
Mediana	4.73	65.70	34.30	80.76	56.56	43.44	14.51	95.42	4.58

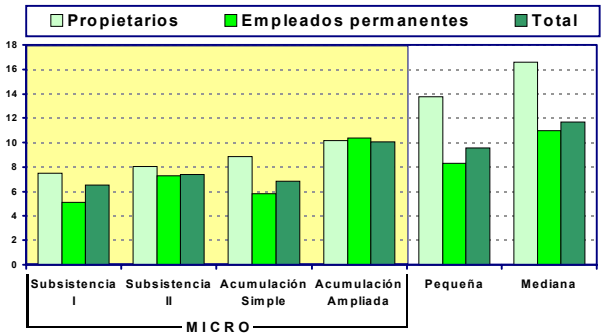
Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

formación profesional. Dependiendo del entorno socioeconómico y cultural en el que se desenvuelven, las empresas dirigidas por mujeres también pueden ser excluidas de los recursos y las oportunidades para convertirse en empresas con alto potencial de crecimiento (OIT, 1999). Esto puede ayudar a explicar por qué en las microempresas de acumulación simple y ampliada, un poco más de la mitad de los propietarios son mujeres, mientras que en las empresas pequeñas y medianas más de la mitad son hombres. Un estudio de CONAMYPE (2005) sostiene que las empresas en propiedad de mujeres no sólo contratan más mujeres, sino también tienden a ser más informales, presentan bajos niveles de escolaridad promedio, son menos productivas y tienen menos acceso a recursos financieros y capacitación que las empresas en propiedad de hombres.

Hay una marcada relación entre el nivel educativo del recurso humano de la MIPYME y el tamaño de la empresa

Hay una marcada relación entre el nivel educativo del recurso humano de la MIPYME y el tamaño de la empresa. De acuerdo con la gráfica 11, las empresas de subsistencia tienen un nivel de escolaridad promedio de entre 6.5 a 7 años de estudio aprobados, lo cual equivale casi a la mitad del nivel educativo promedio de las empresas medianas. A medida que el tamaño de la empresa aumenta, así se eleva el nivel de escolaridad promedio, tanto de los propietarios como de los empleados permanentes. En cada grupo de empresas, es el propietario quien usualmente posee el nivel educativo más alto; y existe una correlación positiva estadísticamente significativa[9] entre la escolaridad promedio de éste y el recurso humano que contrata. Esto puede deberse a que los propietarios con mayor escolaridad promedio no solamente valoran la experiencia del trabajador, sino también su nivel educativo formal. En suma, los demandantes potenciales de capacitación formal no son los mismos en todas las MIPYME; y las diferencias en cuanto al nivel de escolaridad promedio del recurso humano vinculadas con el tamaño de la empresa, pueden ayudar a comprender la naturaleza e intensidad de la capacitación.

Gráfica 11
Años de estudio aprobados del recurso humano de la MIPYME



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

4. La naturaleza e intensidad de la capacitación formal

4.1 Incidencia de la capacitación

Se estima que del total de las MIPYME, solamente el 1.7% capacitó personal en el último año; el 76% de éstas se encuentra en el área urbana

Ampliar el acceso a la capacitación de las personas que participan en el mercado laboral contribuye a elevar la calidad del recurso humano y la productividad de la empresa. Sin embargo, las empresas que más capacitación formal ofrecen a sus empleados son las de mayor tamaño, las que tienen recurso humano mejor calificado y las más productivas. Se estima que del total de las MIPYME, solamente el 1.7% capacitó personal en el último año; y el 76% de estas empresas se encuentra en el área urbana. Según la actividad económica a la que pertenecen, el 38% de las MIPYME que capacitaron pertenecen al sector comercio, el 33% a industria, el 27% a servicios y apenas un 2.7% a construcción. De todas la empresas que capacitaron, la mayoría son pequeñas (42.3%) y medianas (14.6%) y el resto son microempresas (cuadro 26).

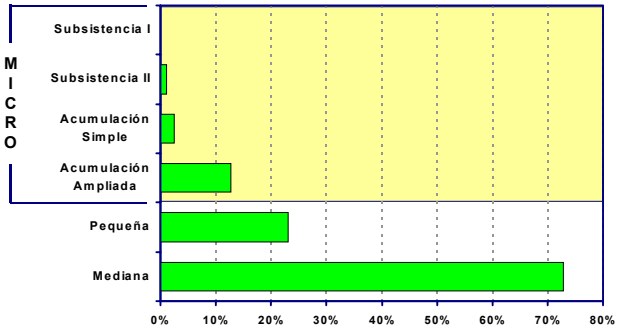
Como se observa en la gráfica 12, la demanda de capacitación formal es distinta en cada grupo de empresas. Alrededor del 73% de las empresas medianas demandó capacitación formal para sus empleados en los últimos doce meses, pero del total de empresas pequeñas y de acumulación ampliada

Cuadro 26
MIPYME que capacitaron personal en los últimos doce meses

	Capacitaron	
	No	Sí
Total	98.00%	1.70%
Zona		
Urbano	87.60%	76.10%
Rural	12.40%	23.90%
Sector de la actividad económica		
Industria	14.80%	33.10%
Construcción	0.50%	2.70%
Comercio	79.20%	37.70%
Servicios	5.50%	26.50%
Tamaño		
Micro subsistencia I	54.50%	1.10%
Micro subsistencia II	36.80%	23.70%
Micro acumulación simple	4.90%	7.40%
Micro acumulación ampliada	1.30%	10.90%
Pequeña	2.40%	42.30%
Mediana	0.10%	14.60%

Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Gráfica 12
MIPYME que capacitaron personal en los últimos doce meses (porcentajes)



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

solo el 23% y el 12.7% recurrió a este servicio. La demanda de capacitación disminuye en correlación con el tamaño de la empresa y es prácticamente nulo para las empresas de subsistencia 1. La relación entre la demanda de capacitación y el tamaño de la empresa puede estar reflejando el grado de interés de los propietarios en formar continuamente a su personal, o bien, la presencia de barreras de acceso hacia la capacitación formal.

4.2 Los determinantes de la capacitación

Hay varios factores que pueden determinar las variaciones en la demanda de capacitación formal en las MIPYME. Al igual que otras prácticas en el manejo de los recursos humanos, la capacitación está en función de la ideología y las metas del propietario (Brand & Box, op. cit.); y usualmente se lleva a cabo cuando es considerada necesaria para lograr un incremento en el volumen de las ventas y las ganancias de la empresa. La capacitación también puede estar más vinculada con los cambios en la organización del trabajo y la tecnología que a la creación de oportunidades de ascenso profesional (Grimshaw et al., 2000).

En otros casos, la incertidumbre hacia el futuro puede llevar a los propietarios de las micro y pequeñas empresas a adoptar horizontes de corto plazo en las decisiones de inversión, incluyendo aquellas en capacitación. Éstos son los empresarios que compiten con base en costo y no invierten lo suficiente en su recurso humano. Por el contrario, los empresarios que compiten con base en la calidad de sus productos y están comprometidos con la innovación, tienen más incentivos para capacitar. Para ellos, la formación del recurso humano no es un costo sino una inversión indispensable para mantenerse en el mercado. La demanda de capacitación también está determinada por factores externos. Las MIPYME que tienden a capacitar son las que operan en mercados crecientes y enfrentan una mayor demanda de sus productos (Reid, Richard & Harris, 2002). Otro factor que puede incidir sobre la demanda de capacitación es la capacidad de la oferta para ajustarse a las necesidades particulares de formación profesional de un sector tan heterogéneo como el de la MIPYME.

Las empresas que capacitaron en el último año son, en su mayoría, pequeñas y medianas y el nivel educativo promedio de su recurso humano es mayor que el de las empresas que no capacitaron

Es difícil saber con exactitud cuáles son los determinantes de la capacitación más significativos de las MIPYME salvadoreñas, pero muy reveladoras son las características de las empresas y las razones que las motivan a capacitar o no capacitar, que se derivan a partir de los resultados de la encuesta. En cuanto a las características de las empresas que

capacitaron en el último año, a través del cuadro 27 se advierten marcadas diferencias. En primer lugar, las empresas que capacitaron son las que tienen más de 10 empleados, es decir, son en su mayoría pequeñas y medianas. Y, en general, aun las microempresas que capacitaron tienen, en promedio, más empleados que sus homólogas. En segundo lugar, el nivel educativo promedio de las MIPYME que capacitaron en el último año es mayor que el de las empresas que no capacitaron. Los propietarios de las empresas que capacitaron tiene un nivel educativo promedio de 14.6 años y el del recurso humano permanente de la empresa es de 10.2 años. Aun en las microempresas de acumulación simple y subsistencia que capacitaron, el nivel educativo promedio de los empleados permanentes es al menos dos años mayor que el de las empresas que no capacitaron (6.5 años). En tercer lugar, las empresas que capacitaron tienen más años de existencia en promedio (16.2 años), más del 80% tiene registro de IVA y un poco más de un tercio de éstas pertenece a alguna asociación ya sea de tipo empresarial, cooperativa, sindical, profesional u otros. En cuarto lugar, hay proporcionalmente más empresas que innovan (77.4%) y exportan (12.4%) en el grupo de las que capacitaron. En quinto lugar, dentro del grupo de empresas que capacitaron hay, relativamente, más propietarios que no estarían dispuestos a dejar su negocio si se les ofreciera un empleo fijo remunerado (82%) que en el grupo de las que no capacitaron (68%). Obviamente, si los propietarios creen en los beneficios de la capacitación, se encuentran en un mercado dinámico y esperan tener mayor rentabilidad en el largo plazo, lo más probable es que no tengan ningún interés en abandonar su negocio. Y finalmente, en la mayoría de las empresas que capacitaron se analizan sistemáticamente las necesidades de capacitación del personal mientras que en el otro grupo apenas el 4.20% realiza esta actividad.

Cuadro 27
Diferencias entre las MIPYME que capacitaron y no capacitaron personal en los últimos doce meses

Características	Capacitaron	
	No	Sí
Número de empleados	2.58	19.31
Ventas anuales (US$)	12,028.31	253,030.65
Ganancias anuales (US$)	2,632.57	38,251.37
Años de estudio aprobados del propietario	8.07	14.61
Años de estudio aprobados de empleados permanentes	6.50	10.18
Años de existencia de la empresa	9.90	16.20
Porcentaje de empresas con registro de IVA	9.20	88.00
Porcentaje de empresas que pertenecen a alguna asociación	1.20	34.80
Porcentaje de empresas que exportan	0.00	12.40
Porcentaje de empresas que innovan	62.20	77.40
Porcentaje de propietarios que no dejarían el negocio si se les ofrece un empleo fijo	68.00	82.00
Porcentaje de empresas que analizan sistemáticamente las necesidades de capacitación	4.20	88.70

Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Las razones de las MIPYME para capacitar son diversas. El 74.3% de las MIPYME que capacitan lo hace porque confía en que la capacitación contribuirá a elevar el nivel de productividad y competitividad del negocio. El 25.7% restante lo hace por razones más específicas como: establecer o mejorar el sistema de control de calidad, mejorar las relaciones laborales y de equipo y elevar el nivel educativo de los empleados, entre otras motivaciones (cuadro 28). Pero, en suma, para los propietarios de las empresas, la capacitación es un medio para mejorar la productividad, proveer al personal de las destrezas y el conocimiento técnico para realizar el trabajo y asegurar que el empleado se encuentre motivado a trabajar de acuerdo con las normas y exigencias particulares de la empresa.

Cuadro 28
Razones principales para invertir en capacitación de las MIPYME

Razones principales	Total
Para ser más competitivo y productivo	74.3
Establecer o mejorar el sistema de control de calidad	8.5
Mejorar las relaciones laborales y de equipo	4.8
Otro (no especificó)	5.1
El nivel educativo de los empleados es muy bajo	3.3
Por cambio de equipo y/o métodos de producción	1.8
Mejorar uso de computadoras y/o *software*	1.2
Familiarizar a los empleados nuevos con la empresa	1.0
Total	100.0

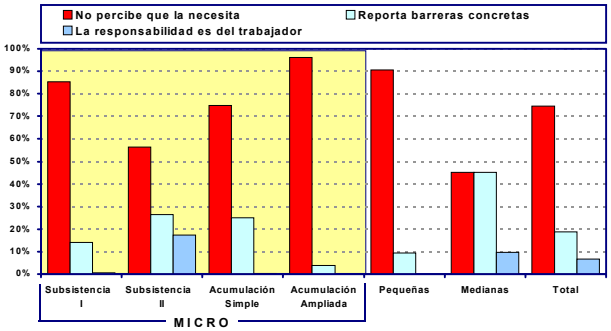
Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

La mayoría de MIPYME que no capacitan a su recurso humano,perciben que no es necesario o reportan barreras concretas de acceso a la capacitación

Las MIPYME que no capacitan a su recurso humano perciben que esto no es necesario, reportan barreras

concretas de acceso a la capacitación o consideran que es responsabilidad del trabajador (gráfica 13). Más del 70% de las micro y pequeñas empresas y el 45% de las medianas consideró que la capacitación no era necesaria porque el personal ya tenía la formación necesaria, los empleados aprenden informalmente en la empresa o porque no creen en los beneficios de la capacitación. Alrededor del 18.7% de las empresas reporta barreras concretas para ofrecer capacitación formal, tales como: la falta de financiamiento, falta de información sobre dónde obtener el servicio o simplemente el personal no tienen tiempo para la capacitación. En el área rural, alrededor del 36.5% de las empresas no lo hizo porque no sabía a dónde obtener estos servicios. Las empresas que afirman enfrentar más barreras concretas para la capacitación, especialmente la falta de financiamiento, son las medianas (45%). Y solamente el 6.7% de las empresas, en su mayoría medianas o de subsistencia II, considera que la capacitación es responsabilidad del trabajador.

Gráfica 13
Razones para no invertir en capacitación formal del personal en los últimos doce meses (porcentajes)



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

La ausencia de capacitación formal en las empresas no necesariamente significa que la capacitación del recurso humano no exista, ya que pueden predominar esquemas de formación de tipo informal. La preferencia de algunas MIPYME por la capacitación informal y su importancia en la adquisición de conocimiento, tanto para los gerentes y directivos de las empresas como de los trabajadores en distintas ocupaciones, ya ha sido documentada en otros países (Barber, 2004; Anderson, Boocock & Graham, 2001; Wu & Rocheleau, 2001). En El Salvador, varias MIPYME mantienen esquemas informales de entrenamiento y aprendizaje, que de alguna manera potencian el desarrollo del recurso humano y vuelven a la organización más efectiva. A través de la encuesta se pudo constatar que aproximadamente el 18% de las empresas, particularmente micro y pequeñas empresas, no recurrieron a la capacitación formal porque el propietario o alguna otra persona dentro de la organización, enseñaba de manera casual a los empleados a usar el equipo o realizar algunas tareas. La presencia de personal calificado y con experiencia para desempeñar una ocupación, contribuye a fortalecer el aprendizaje informal en las empresas; sobre todo cuando éstas tienen dificultades de acceso a la capacitación formal.

4.3 Intensidad de la capacitación

La intensidad de la capacitación en el último año se mide a través del índice de capacitación (IC) el cual resulta de dividir el número total de empleados permanentes capacitados, incluyendo al propietario, entre el número total de trabajadores permanentes empleados en todas las MIPYME. El IC es cero cuando no se capacitó a nadie, y es igual a 1 cuando todos los empleados permanentes recibieron alguna capacitación en el año.

Las empresas medianas son las más intensivas en capacitación, sobre todo en la industria, en donde el 58% de los empleados permanentes fue capacitado en el último año

De acuerdo con el cuadro 29, solamente el 1% de todos los empleados permanentes de la MIPYME recibió capacitación formal en el último año. Las empresas más intensivas en capacitación son las de mayor tamaño. Casi la mitad de todos los empleados permanentes en las empresas medianas (49%) fue capacitado, lo cual equivale a más de dos veces el porcentaje de capacitados en las pequeñas empresas (18%) y cerca de diez veces el equivalente en las microempresas de acumulación ampliada. La intensidad de la capacitación disminuye con el tamaño de la empresa, y llega a ser cero en las microempresas de subsistencia I. Los sectores de la actividad económica en donde relativamente se capacitaron más empleados permanentes fueron: construcción (6%), servicios (6%) e industria (2%); que es donde se concentra una mayor proporción de empresas de acumulación ampliada, pequeñas y medianas. Las empresas medianas son las más intensivas en capacitación en todos los sectores,

Cuadro 29
Índice de capacitación de las MIPYME por sector de la actividad económica

	Total	Industria	Construcción	Comercio	Servicios
Micro subsistencia I	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Micro subsistencia II	0.01	0.02	0.00	0.00	0.08
Micro acumulación simple	0.02	0.00	--	0.02	0.04
Micro acumulación ampliada	0.05	0.08	--	0.03	0.12
Pequeña	0.18	0.17	0.09	0.17	0.29
Mediana	0.49	0.58	0.36	0.40	0.45
Total	0.01	0.02	0.06	0.01	0.06

Índice de capacitación: número de empleados capacitados/total empleados permanentes, incluyendo al propietario de todas las MIPYME
Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

sobre todo en la industria, en donde el 58% de los empleados permanentes fue capacitado en el último año. Las empresas pequeñas y de acumulación ampliada del sector servicios son más intensivas en capacitación en comparación con sus iguales en otras actividades económicas. El sector menos intensivo en capacitación es comercio, puesto que ahí se concentran las microempresas de subsistencia que son las que menos demandan de estos servicios.

La intensidad de la capacitación en las MIPYME también varía por categoría de grupo ocupacional. Los empleados más propensos a recibir capacitación formal son aquellos que, en promedio, cuentan con un nivel educativo más alto. Según el cuadro 30, alrededor de la tercera parte de los empleados de oficina, profesionales, técnicos y gerentes fueron capacitados en el último año. La mayor parte de los empleados en estas categorías ocupacionales se encuentran contratados en las empresas pequeñas y medianas, las cuales, a su vez, son más intensivas en capacitación que el resto. En la industria, además de los profesionales y técnicos, los empleados más propensos a ser capacitados fueron los de ventas (77.4%). En la construcción la mayor proporción de trabajadores capacitados se encontró en el personal de ventas (50%) y los obreros no calificados (39%). En el sector comercio se trató de los empleados de oficina (45.5%) y los obreros no calificados (32.4%); y en servicios, la intensidad de la capacitación fue mayor en el grupo de los gerentes (50.8%) y los obreros calificados (46.2%).

Los empleados más propensos a ser capacitados son aquellos que, en promedio, cuentan con un nivel educativo más alto tales como: los empleados de oficina, profesionales, técnicos y gerentes

Cuadro 30
Porcentaje de personas capacitadas por categoría de grupo ocupacional en las MIPYME

Categoría de grupo ocupacional	Total	Sector				Tamaño				
		Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Micro de subs. II	Micro acumul. simple	Micro acumul. ampliada	Pequeñas	Medianas
Empleados de oficina	34.5	34.1	28.0	45.5	25.7	-	-	0.4	46.5	39.1
Profesionales y técnicos	31.8	55.7	4.7	27.6	35.4	-	-	18.0	55.0	57.6
Gerentes	31.5	32.5	-	28.7	50.8	-	-	-	58.5	41.4
Obreros calificados	16.0	1.2	3.0	32.4	46.2	1.2	0.4	19.1	40.8	10.2
Personal de ventas	11.1	77.4	50.0	7.5	24.2	-	7.6	19.9	39.9	70.3
Obreros no calificados	7.8	12.7	39.0	6.5	5.6	-	3.9	0.6	36.1	45.5
Propietarios	1.7	3.8	12.2	0.7	7.7	1.4	2.4	4.0	17.3	35.0

Nota: Se toman en cuenta todas las empresas que capacitan y no capacitan, excepto la microempresa de subsistencia I, porque su índice de capacitación es igual a cero.
Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Al examinar el porcentaje de empleados capacitados por categoría de grupo ocupacional según tamaño de la empresa, nuevamente se aprecia que las empresas más intensivas en capacitación son las pequeñas y medianas. Estas empresas contratan empleados en todas las categorías ocupacionales y tienen más acceso a servicios de capacitación formal que las microempresas. Es importante señalar, que del total de propietarios en las MIPYME, apenas el 1.7% recibió alguna capacitación formal en el último año; y la mayoría de éstos perteneció a las pequeñas o medianas empresas. Esto puede deberse a que los propietarios, sobre todo los de las microempresas, enfrentan más dificultades para ausentarse del negocio que los empleados en otras categorías ocupacionales.

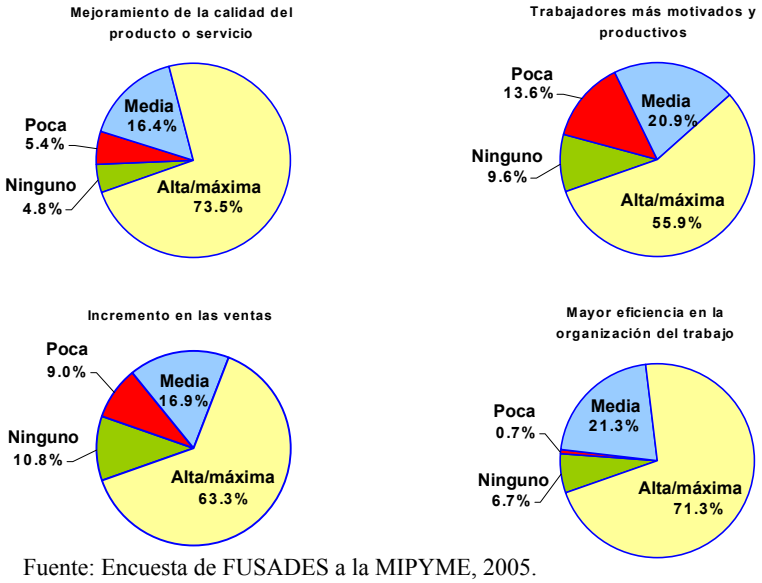
4.4 La percepción de los empresarios sobre los beneficios de la capacitación

Es difícil aislar el impacto de la capacitación en la productividad, ya que esta última depende de otros factores como: la organización del trabajo, la tecnología, las estrategias de mercado, y el contexto macroeconómico. Las dificultades para demostrar empíricamente la relación entre la capacitación y la productividad de la empresa, puede ser una razón que justifica la resistencia de los empresarios a invertir en capacitación. Sin embargo, las empresas que invierten en capacitación lo hacen pensando en obtener beneficios en el largo plazo; y tienden a evaluar los beneficios de la capacitación en el corto plazo de una manera intuitiva.

Los empresarios de las MIPYME que capacitaron personal en el último año, tienen una percepción bastante positiva respecto de su impacto en el rendimiento de la empresa

De acuerdo con los resultados de la encuesta, los empresarios de las MIPYME que capacitaron personal en el último año, tienen una percepción bastante positiva respecto de su impacto en el rendimiento de la empresa (gráfica 14). Cerca del 74% y el 71% de los empresarios considera que la contribución de la capacitación formal en el mejoramiento de la calidad del producto o servicio y en la eficiencia de la organización del trabajo es alta o máxima, y no más del 10% de éstos afirmó que era poca o ninguna. La percepción respecto al impacto de la capacitación formal en el mejoramiento de la motivación de los trabajadores y el incremento de las ventas es ligeramente menor, ya que hay una proporción mayor de éstos que le atribuyen poca o ninguna contribución en estas dos áreas. A pesar de esto, los empresarios perciben que la capacitación tiene una influencia positiva en el rendimiento de la empresa y cumple con sus expectativas.

Gráfica 14
Percepción de los empresarios sobre los beneficios de la capacitación



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

5. La provisión de servicios de capacitación y su financiamiento

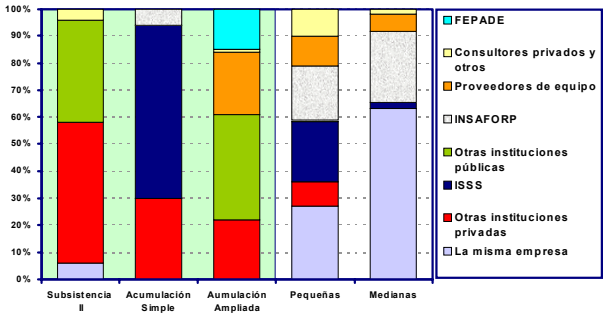
5.1 Los principales proveedores de capacitación

Las instituciones privadas y públicas que ofrecen servicios de capacitación desempeñan un papel muy importante en el desarrollo de las MIPYME, aunque no todas las empresas tienen acceso a los mismos proveedores. Entre más pequeña es la empresa, ésta tiene acceso a menos proveedores. Las microempresas de subsistencia II que capacitaron en el último año solamente tuvieron acceso a tres proveedores; las de acumulación simple a cinco, las de acumulación ampliada a siete y las pequeñas y medianas a nueve proveedores (cuadro 31).

Entre más grande es la empresa, mayor es la probabilidad de que ella misma se constituya en su principal proveedor de capacitación formal

Los principales proveedores de capacitación de las MIPYME varían dependiendo de su tamaño. Entre más grande es la empresa, mayor es la probabilidad de que ella misma se constituya en su principal proveedor de capacitación formal. Como se aprecia en la gráfica 15, para el 27% y el 62% de las pequeñas y medianas empresas, respectivamente, el principal proveedor de capacitación en el último año fue la misma empresa. En las microempresas, por el contrario, los principales proveedores de capacitación fueron instituciones privadas o públicas. El 45% de las microempresas de acumulación ampliada, señaló que sus principales proveedores de capacitación fueron los proveedores de equipo y "otras instituciones privadas"; para el 39% fueron "otras instituciones públicas" y para el 15% restante fue la Fundación Empresarial para el Desarrollo Educativo (FEPADE). Para las microempresas de acumulación simple, los principales proveedores de capacitación fueron el Instituto Salvadoreño del Seguro Social, ISSS (64%) y "otras instituciones privadas" (30%). Y para las microempresas de subsistencia los proveedores más importantes fueron "otras instituciones públicas" (38%) y "otras instituciones privadas" (52%). Dentro de "otras

Gráfica 15
Principal proveedor de servicios de capacitación en los últimos doce meses (Porcentajes)



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Cuadro 31
Proveedores de capacitación formal en el último año, reportados por las MIPYME

	Micro subsistencia II	Micro acumulación simple	Micro acumulación ampliada	Pequeñas	Medianas
La misma empresa	X	X	X	X	X
Universidades		X		X	X
Institutos tecnológicos				X	
INSAFORP		X	X	X	X
ISSS		X		X	X
Otras instituciones públicas	X		X	X	X
FEPADE			X		X
Otras instituciones privadas	X		X	X	X
Consultores privados			X	X	X
Proveedores de equipo		X	X	X	X

Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

instituciones públicas", se mencionó a la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), al Ministerio del Medio Ambiente y la Corte Suprema de Justicia como las más importantes. Y dentro de "otras instituciones privadas", las más destacadas fueron: el Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROPEMI) de FUSADES, la Fundación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAPYME), la Cámara de Comercio de El Salvador, las universidades, más algunas asociaciones de profesionales y otros organismos no gubernamentales.

El 26% de las empresas medianas y el 20% de las pequeñas identificaron como su principal proveedor de capacitación al Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP), que es la institución pública que dirige y coordina el Sistema de Formación Profesional, para la capacitación y calificación de los recursos humanos. El INSAFORP financia las necesidades de formación continua de las empresas que lo solicitan y las atiende a través del uso de proveedores privados. Los recursos financieros para facilitar la capacitación a las empresas provienen de las cotizaciones obligatorias, equivalentes al 1% del monto total de las planillas mensuales de sueldos y salarios de las empresas privadas y de las instituciones oficiales autónomas que empleen al menos diez trabajadores. Las empresas que pueden aprovechar los servicios de INSAFORP son las empresas que cotizan a dicha institución, las cuales son, en su mayoría, pequeñas y medianas.

El INSAFORP es el principal proveedor de capacitación del 26% y el 20% de las medianas y pequeñas empresas, respectivamente

La participación del INSAFORP en la formación del recurso humano de la microempresa es aún limitada. Según los resultados de la encuesta, el 6.4% de las microempresas de acumulación simple consideró a esta institución como su proveedor principal de capacitación; y el 14.7% de las microempresas de acumulación ampliada la mencionó como una más de sus proveedores, aunque no necesariamente el principal. Sin embargo, el INSAFORP está tratando de ampliar las oportunidades de capacitación para las microempresas a través del Programa Nacional de Bonos de Capacitación para la Micro y Pequeña Empresa (BONOCAP) que fue lanzado en septiembre de 2005[10]. Los bonos de capacitación son unidades monetarias de US$15 cada una que pueden ser cambiados por servicios de capacitación y cubren hasta el 85% del costo. Los bonos pueden ser usados por las micro y pequeñas empresas para participar en los cursos de formación ofrecidos por el INSAFORP a través de distintos proveedores privados. Pero, a diferencia de las microempresas, las pequeñas empresas también tienen a su disposición ocho bonos para comprar servicios de asesoría para realizar un diagnóstico de necesidades de capacitación. En el caso de las microempresas las necesidades de capacitación pueden ser definidas por la misma empresa o a partir de estudios originados por el programa. El BONOCAP no hace ninguna distinción entre las microempresas de subsistencia y las microempresas con mayor potencial de crecimiento que, al igual que las empresas pequeñas, merecen contar con asesoría técnica para definir y articular sus necesidades particulares de capacitación con una estrategia de negocio.

Muy poco se puede estimular la demanda de capacitación de las microempresas con mayor potencial de crecimiento si no se busca satisfacer sus necesidades específicas de capacitación

El tener una oferta amplia de cursos de capacitación para las microempresas, sin atender a sus requerimientos particulares de formación, no garantiza la eficiencia en la inversión de los recursos. A la larga, muy poco se puede estimular eficientemente la demanda de capacitación de las microempresas con mayor potencial de crecimiento (empresas de acumulación simple y ampliada) si no se busca satisfacer sus necesidades específicas de capacitación. En general, los esquemas de bonos de capacitación como el BONOCAP o el BONOMYPE[11] , que es administrado por CONAMYPE, contribuyen a ampliar el acceso de la micro y pequeñas empresas a la formación continua del recurso humano. Pero, estos programas por sí mismos no garantizan una articulación adecuada entre la oferta y la demanda de capacitación, a menos que éstos incorporen algún mecanismo de diagnóstico de necesidades de formación en función de una estrategia de crecimiento y/o mejoramiento de la calidad de los bienes y servicios producidos por las empresas. Si bien es cierto, contar con los recursos y las facilidades para capacitar es indispensable, esta inversión puede ser superflua sino está orientada a mejorar la productividad del recurso humano clave de la empresa.

Considerando la ubicación geográfica de las MIPYME, también se advierten diferencias en los principales proveedores de capacitación entre las empresas que capacitaron personal en el último año.

En el AMSS, los principales proveedores de capacitación son el ISSS (34%), el INSAFORP (16%) y los proveedores de equipo (23%); los mismos que tienen poca o ninguna presencia en las MIPYME de las cabeceras departamentales y otras áreas urbanas. De estos tres proveedores, solamente el INSAFORP es considerado el principal para el 23% de las empresas localizadas en el área rural; las cuales son, en su mayoría, pequeñas o medianas. Además, fuera del AMSS, "otras instituciones privadas" son los proveedores más importantes tanto en el área rural como en otras áreas urbanas; y "otras instituciones públicas" tienen una mayor participación en las cabeceras departamentales y otras áreas urbanas (cuadro 32).

5.2 El financiamiento de la capacitación formal

Las MIPYME que capacitan a sus empleados son usualmente las que disponen de más recursos y apoyo financiero. Según el cuadro 33, de todas las MIPYME que capacitaron personal en el último año, solamente el 64.2% pagó por este servicio. Casi todas las microempresas de subsistencia II y más de la mitad de las empresas de acumulación simple no pagaron un centavo por la capacitación. Y más del 90% de las microempresas de acumulación ampliada, las pequeñas y las medianas empresas declaró haber financiado, al menos, una parte del costo de la capacitación. Hay mucha disparidad en la inversión en capacitación anual entre las MIPYME que pagaron por este servicio. La inversión anual de las microempresas de subsistencia II que pagaron por la capacitación fue de solo US$15, una cantidad considerablemente menor a la invertida por las otras MIPYME.

Las empresas de mayor tamaño no solo tienen acceso a más recursos para invertir en capacitación, sino también capacitan a más empleados cada año a un costo relativamente menor

Cuadro 32
Principal proveedor de capacitación en los últimos doce meses por área geográfica (porcentajes)

	Área geográfica			
	AMSS (urbano)	Cabeceras departamentales	Otro urbano	Rural
La misma empresa	7	55	0	19
Otras instituciones privadas	12	3	31	48
ISSS	34	0	19	0
Otras instituciones públicas	0	34	31	0
INSAFORP	16	6	0	23
Proveedores de equipo	23	0	0	0
Consultores privados y otros	8	1	8	11
FEPADE	0	0	12	0

Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Cuadro 33
Inversión en capacitación de las empresas que capacitaron en el último año

		Empresas que pagaron por capacitación		
	No pagaron (%)	Sí pagaron (%)	Inversión anual (US$)*	Inversión anual per cápita (US$)*
Micro subsistencia II	96.6	3.4	15.0	15.0
Micro acumulación simple	64.1	35.9	1200.0	600.0
Micro acumulación ampliada	0.8	99.2	386.9	347.2
Pequeña	10.8	89.2	379.3	33.1
Mediana	5.8	94.2	1793.6	99.9
Total	**35.8**	**64.2**	**649.3**	**122.7**

* Promedio
Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

En el último año, el monto promedio de inversión en capacitación de las microempresas de acumulación simple que pagaron por estos servicios fue el más alto entre todas las MIPYME. La inversión anual y la inversión anual per cápita promedio de estas microempresas alcanzó los US$1,200 y US$600, respectivamente. Esto se debe a que estas microempresas no solo capacitaron a muy pocos empleados sino también invirtieron en cursos especializados en técnicas de producción u otros cursos que no son comunes en el mercado y, por lo tanto, son relativamente más caros. En la misma situación se encontraron muchas microempresas de acumulación ampliada. Aun cuando el monto de inversión en capacitación de las empresas de acumulación ampliada (US$386.9) en el último año casi se compara con el de las pequeñas (US$379.3), el número promedio de empleados capacitados por éstas fue solamente uno. Las diferencias en los montos de inversión en capacitación entre las micro y las pequeñas y medianas empresas son el resultado de economías de escala. Esto significa que las empresas de mayor tamaño no solo tienen acceso a más recursos para invertir en capacitación sino también capacitan a más empleados cada año a un costo relativamente menor. En consecuencia, el esfuerzo de inversión en capacitación formal es más alto para las microempresas de acumulación simple y ampliada en comparación con el de las empresas pequeñas y medianas.

Desde la perspectiva de quién pagó la capacitación formal, se concluye que a medida aumenta el tamaño de las MIPYME, aumenta la probabilidad de que la principal fuente de financiamiento de la capacitación sea la misma empresa. Como lo muestra el cuadro 34, para el 81.5% de las empresas medianas y el 57.3% de las pequeñas que capacitaron en el último año, fue la misma empresa la que pagó el costo total de la capacitación. En el caso de las microempresas de acumulación ampliada, el 22.6% de la capacitación lo pagó la misma empresa, el 38% fue financiado en su totalidad por una institución pública y otro porcentaje igual, bajo algún esquema de cofinanciamiento. El costo de la capacitación para cerca del 64% de las empresas de acumulación simple fue cubierto en su totalidad por una institución pública. Y para el 52.2% de las microempresas de subsistencia que capacitó, fue una institución privada la que pagó el costo total de la capacitación.

6. El potencial de capacitación y sus limitaciones

Si la mayoría de empresas no recurre a la capacitación formal porque percibe que esto no es necesario o enfrenta algunas barreras para su acceso, es fácil deducir que la demanda de capacitación futura permanecerá baja, a menos que se superen los factores que limitan su aumento.

El 65% de las empresas que no capacitaron en el último año, no tiene interés en iniciar algún programa de formación para sus empleados aún cuando recibiera apoyo financiero o asesoría

En la práctica, pareciera que relativamente pocos empresarios estarían dispuestos a demandar servicios de capacitación formal, aun contando con recursos provenientes de otras instituciones. De acuerdo con los resultados de la encuesta, el 65% de las empresas que no capacitaron a nadie en el último año, no tiene interés en iniciar algún programa de formación para sus empleados aún cuando recibiera apoyo financiero o asesoría técnica. Además, la barrera del financiamiento más que la falta de apoyo técnico o asesoría, constituye una

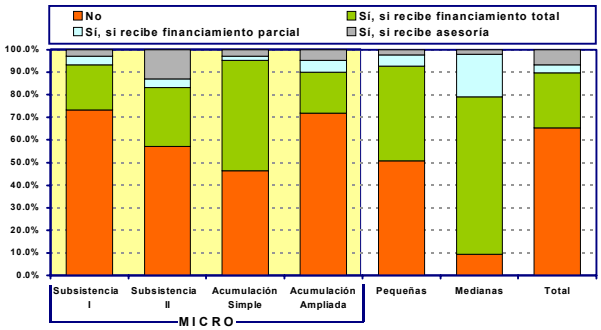
Cuadro 34
Clasificación de las MIPYME, de acuerdo con quién pagó sus servicios de capacitación (porcentajes)

	La misma empresa	Institución privada	Institución pública	Otra forma	Empresa más institución privada y/o pública	Total
Micro subsistencia II	9.5	52.2			38.3	100.0
Micro acumulación simple	29.5		64.1		6.3	100.0
Micro acumulación ampliada	22.6		38.8	0.6	38.0	100.0
Pequeña	57.3	17.1	7.3	1.9	16.4	100.0
Mediana	81.5	1.0	14.5	2.2	1.0	100.0
Total	43.5	19.9	14.3	1.2	21.0	100.0

Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

limitación importante de la demanda de capacitación. El desinterés por la capacitación es mayor en las microempresas de subsistencia y las de acumulación ampliada que en las de acumulación simple y las pequeñas empresas. Menos del 29% de estas microempresas estaría dispuesto a iniciar o aumentar la capacitación formal si recibiera algún apoyo financiero total o parcial. En las medianas, por el contrario, este porcentaje alcanza el 88.5%, por lo que nuevamente se observa que la demanda potencial de capacitación tiende a ser mayor en las empresas más grandes (gráfica 16).

Gráfica 16
MIPYME que no capacitaron el último año con potencial para iniciar o aumentar esfuerzos de capacitación

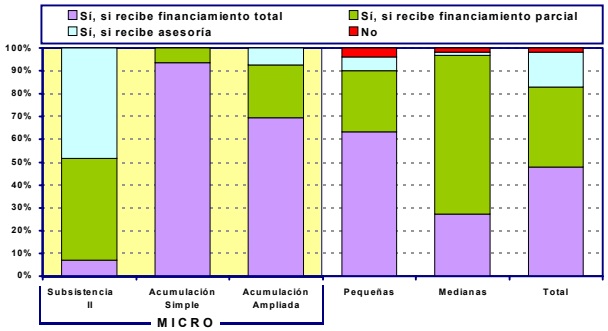


Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

El 48% de las MIPYME que capacitaron personal en el último año aumentarían los esfuerzos de capacitación si recibieran algún apoyo financiero que cubriera el costo total de la capacitación

Casi todas las MIPYME que capacitaron personal en el último año están interesadas en aumentar los esfuerzos de capacitación con algún tipo de apoyo, pero la mayoría de ellas (48%) lo haría si recibiera algún apoyo financiero que cubriera el costo total de la capacitación. Éste es el caso de las microempresas de acumulación simple, ampliada y las pequeñas, en donde más del 60% de las empresas demandaría más servicios de capacitación formal si contara con financiamiento total. Para el 69.4% de las medianas, en contraste, sería suficiente obtener algún financiamiento parcial para estimular su demanda de capacitación formal. Es interesante hacer notar que a diferencia del resto de las MIPYME que capacitaron personal en el último año, para el 48% de las microempresas de subsistencia II, la obtención de asesoría técnica es esencial para aumentar los esfuerzos de capacitación (gráfica 17).

Gráfica 17
MIPYME que capacitaron el último año con potencial para aumentar esfuerzos de capacitación



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

En conclusión, conociendo de antemano que las MIPYME que tienden a capacitar personal son las más grandes, tienen recurso humano mejor calificado y sus propietarios tiene una percepción positiva sobre los beneficios de la capacitación, no es de extrañar que la demanda potencial de capacitación sea elevada entre estas empresas y bastante modesta entre las empresas que no capacitaron personal en el último año. Ante la baja demanda de capacitación de las MIPYME, es claro que cambios en el costo de este tipo de servicio solo puede tener un impacto limitado. Para contrarrestar las barreras financieras hacia la capacitación, parece indispensable el establecimiento de esquemas de financiamiento compartido como el de los programas de bonos. Además, para estimular eficientemente la demanda, es importante contar con una oferta de servicios de capacitación capaz de ajustarse adecuadamente a los requerimientos particulares de las MIPYME. La calidad de los proveedores es fundamental y su oferta de cursos de formación no debe estar orientada únicamente a satisfacer la demanda de las empresas más grandes, sino también aquella de las microempresas. Pero no todas las microempresas son de subsistencia ni requieren el mismo tipo de atención. Los esfuerzos de capacitación para las empresas de subsistencia deben estar orientados fundamentalmente hacia la formación de habilidades básicas para desempeñar una ocupación o para administrar el negocio. Para

las empresas de acumulación simple, de acumulación ampliada, las pequeñas y medianas, la capacitación debe ajustarse a sus necesidades específicas y articularse con una estrategia de mejoramiento de la calidad y de crecimiento del negocio. Aquí se vuelve importante canalizar los recursos gubernamentales de capacitación hacia las empresas que promuevan la innovación de productos y servicios.

Ante la baja demanda de capacitación de las MIPYME, es claro que cambios en el costo de este tipo de servicio solo puede tener un impacto limitado

Las MIPYME con potencial de crecimiento deben tener un acceso equitativo a los recursos para la capacitación del recurso humano. Además de articular la oferta de servicios de capacitación en función de la demanda, hay que superar problemas, como la falta de financiamiento, falta de información sobre los proveedores de capacitación y la falta de tiempo para la capacitación.

No obstante, difícilmente se puede estimular la demanda de capacitación formal si una buena proporción de empresarios no la percibe como necesaria. La decisión de no capacitar puede ser racional en muchos casos, pero en otros quizá predomina la poca valoración hacia los beneficios de la formación del recurso humano. Es importante caer en la cuenta de que, ante la apertura del libre comercio, contar con recurso humano mejor calificado es una de las principales ventajas competitivas para mantenerse en el mercado. Sin lugar a dudas, el aprecio por el desarrollo del conocimiento y la formación continua de las personas es una fuente de riqueza que debe ser cimentada tanto en el sistema educativo formal como en el sistema de formación profesional.

7. Recomendaciones de política pública

En el contexto de la globalización, la principal ventaja competitiva de un país y una empresa es su recurso humano. Para construir una economía basada en el conocimiento hay que invertir en la formación continua de las personas y en el desarrollo de sus habilidades para mejorar los procesos de producción de bienes y servicios. Conociendo la importante contribución de la MIPYME en el empleo y el ingreso de muchos hogares, es inminente que mejorar la calidad del recurso humano de este sector es fundamental. A la par del sistema educativo formal, se debe fortalecer el sistema de formación profesional y promover la capacitación continua. En esa línea, seguidamente se presentan cinco recomendaciones de política pública orientadas a fortalecer el aparato institucional responsable de proveer y fomentar la formación continua del recurso humano, estimular eficientemente la demanda de capacitación e impulsar el crecimiento económico por la vía del mejoramiento de la productividad del recurso humano.

7.1 Procurar una mejor coordinación entre las distintas instituciones facilitadoras de capacitación

Una de las debilidades del sistema de formación profesional del país es su poca coordinación. La oferta de proveedores de capacitación para la MIPYME es amplia pero no está organizada en función de una política nacional de desarrollo del sector y los distintos esfuerzos no se orientan en la misma dirección. Para organizar la oferta de servicios de capacitación es importante fortalecer el rol de INSAFORP, que es por decreto legislativo la entidad responsable de la dirección y coordinación de la formación profesional del país[12]. Es prudente que las iniciativas encaminada a mejorar la calidad del recurso humano de la MIPYME se programen en coordinación con el INSAFORP a fin de evitar la duplicación de esfuerzos. Además, el INSAFORP podría establecer un mecanismo para certificar formalmente la calidad de la capacitación que ofrecen los distintos proveedores.

Un actor clave que debe funcionar en sintonía con el INSAFORP es CONAMYPE, que es la institución gubernamental encargada de promover y coordinar las políticas de desarrollo de la micro y la pequeña empresa. En general, todas las instituciones que apoyan a la MIPYME deberían trabajar en coordinación. Y, cuando se trate de impulsar iniciativas para mejorar la calidad del recurso humano a través de la capacitación, se debe procurar que la oferta pública y privada de proveedores de estos servicios no solo esté organizada dentro del mismo sistema de formación profesional sino también se encuentre articulada con una política nacional de fortalecimiento del sector de la MIPYME.

7.2 Ajustar la oferta de servicios de capacitación en función de las necesidades particulares del recurso humano

Es común encontrar que la oferta de servicios de capacitación esté enfocada en satisfacer primero la demanda de las empresas más grandes, que son las que suelen requerir más de sus servicios. Es posible que muchas microempresas no encuentren en el mercado el tipo de capacitación que necesitan o que su costo económico sea relativamente elevado. Para contribuir a elevar la demanda de capacitación de las MIPYME, particularmente de las micro y pequeñas empresas, no basta con que exista una amplia gama de proveedores y cursos de formación, sino que éstos se ajusten a las necesidades particulares de las empresas.

Es indispensable mejorar la capacidad para acercar a los oferentes y demandantes de capacitación, de tal modo que los primeros ajusten sus servicios y los segundos tengan las facilidades para conseguir asesoría técnica y acceso oportuno al registro de proveedores. Un instrumento a reforzar es el Fondo de Asistencia Técnica (FAT), que es un apoyo económico gubernamental para que los micro y pequeños empresarios puedan comprar servicios de consultoría y asesoría técnica. El FAT opera en distintas modalidades: individual, grupal, si atiende a un grupo de empresarios en la misma actividad económica; asociativo, cuando se brindan recursos a un grupo de empresarios que desean trabajar en conjunto; y artesanal, cuando la asistencia es exclusiva para el sector de artesanos. El alcance del FAT puede ampliarse y llegar a más empresarios, mejorando los mecanismos de difusión del programa, extendiendo su cobertura y la capacidad de atención de los agentes operadores privados que lo administran tales como: CONAMYPE, la Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa (CENTROMYPE), PROPEMI/FUSADES y la Fundación Ágape. La versatilidad con que funciona el FAT permite, además, implementar esquemas asociativos de capacitación que ayudan a minimizar los costos de la capacitación.

7.3 Estimular la demanda de servicios de capacitación formal del sector con mayor potencial de crecimiento e innovación en el contexto del Sistema de Innovación Nacional

El sector de las MIPYME es bastante heterogéneo por lo que requiere una política diferenciada de atención. No todas estas empresas demandan servicios de capacitación y en la misma intensidad. Lo que es importante recordar es que dentro de ellas, hay un grupo de microempresas de acumulación simple y ampliada más otras pequeñas y medianas que tienen potencial de crecimiento e innovación. Formular políticas integradas de atención a estas empresas es una oportunidad para mejorar la productividad e impulsar el crecimiento económico y el empleo.

Estimular la demanda de servicios de capacitación formal de las MIPYME con mayor potencial de crecimiento e innovación es esencial. Los recursos para el desarrollo de su capital humano deben estar concentrados en atender la demanda de las empresas más dinámicas. Es preciso vincular los esfuerzos para estimular la demanda de capacitación de estas empresas con una estrategia de desarrollo de nuevos productos y servicios que favorezca la innovación y el avance tecnológico. En ese orden, las iniciativas para estimular la demanda de capacitación en las empresas con potencial de crecimiento e innovación deberían formar parte del Sistema de Innovación Nacional (SIN), como el propuesto por FUSADES[13]. A través del SIN se pretende crear el marco institucional para promover la innovación y mejorar la capacidad competitiva del país. El SIN incluye una gerencia de innovación y cinco programas marco de cooperación, uno de ellos es el programa de formación básica y capacitación. Los instrumentos de apoyo para la formación del recurso humano de las MIPYME con potencial para la innovación podrían ordenarse bajo este programa.

Otras acciones encaminadas a estimular la demanda de capacitación formal de las MIPYME con mayor potencial de crecimiento y mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos son las siguientes: 1. Ampliar la difusión de información sobre los distintos programas privados y públicos de capacitación que existen, particularmente en el área rural. 2. Dirigir más recursos a la capacitación de propietarios y mandos medios, a fin de potenciar los esquemas internos de aprendizaje informal en las empresas. 3. Asignar recursos de capacitación en las ocupaciones en donde hay poca oferta laboral

y mucha demanda. Y, 4. avanzar hacia la regulación apropiada de la capacitación de los aprendices en las empresas a fin de que éstas refuercen los esquemas de aprendizaje informal y tanto el empresario como el aprendiz obtengan beneficios. Es importante señalar que por iniciativa de la Comisión Nacional de Modernización Laboral, creada por el gobierno en 2005, actualmente se analizan cambios al régimen de aprendizaje. La idea es normar los procesos de formación de larga duración en las empresas que surgen de manera natural y hacer una clara distinción entre los derechos y deberes de los aprendices y aquellos de los trabajadores. La formulación de una Ley de Aprendizaje más congruente con la realidad es importante en la medida que estimule la capacitación al interior de las empresas y asegure, en el mediano-largo plazo, la existencia de trabajadores calificados en ocupaciones especificas en donde la oferta laboral es escasa. Paralelamente podría pensarse en establecer algunos mecanismos para estimular la demanda y la oferta de aprendices en las empresas, como por ejemplo: exenciones de impuestos a los salarios y asistencia financiera para la formación de los aprendices en ocupaciones consideradas de alta demanda en los diferentes sectores de la actividad económica.

7.4 Ampliar el acceso a la capacitación formal al recurso humano de las microempresas de subsistencia

Las necesidades de capacitación de la fuerza laboral en las microempresas de subsistencia requiere de una atención especial. El recurso humano de estas empresas se caracteriza por su bajo nivel de escolaridad y la carencia de las habilidades y destrezas para desempeñar una ocupación. Hacia esta población debe orientarse la oferta existente de programas para capacitar a las personas para realizar un trabajo o elevar el nivel educativo de las mismas. En esa labor, no debe olvidarse que un porcentaje alto de la fuerza laboral en las microempresas de subsistencia son mujeres; y que la educación y la capacitación de las mujeres microempresarias contribuye a reducir la pobreza. La inversión en la educación de las mujeres tiene un impacto significativo tanto en la reducción de la mortalidad materna e infantil y las oportunidades educativas de sus descendientes, como en el mejoramiento de la productividad y el nivel de ingreso del hogar.

En el campo de la capacitación laboral, se deben fortalecer y difundir ampliamente la información sobre programas como el de Habilitación para el Trabajo (HÁBIL) de INSAFORP. A través de HÁBIL se desarrollan cursos libres gratuitos en donde las personas, especialmente las desempleadas o subempleadas, pueden adquirir competencias básicas que les permitan incorporarse al mercado laboral. Otros programas que pueden contribuir a mejorar la calidad educativa del recurso humano de las microempresas de subsistencia, son los programas de educación de adultos y educación flexible. Hay dos programas del Ministerio de Educación que son un buen ejemplo de este tipo de iniciativas: el Programa de Alfabetización y Educación Básica de Adultos (PAEBA) que integra la alfabetización con el trabajo productivo y ofrece capacitación laboral; y EDÚCAME, el cual pretende ampliar las oportunidades educativas de los jóvenes de 15 a 35 años de edad que han abandonado la escuela por razones de tiempo, compromisos laborales, responsabilidades del hogar u otros. EDÚCAME promueve tres modalidades flexibles de educación como son la educación acelerada, la educación semipresencial y la educación a distancia[14]. Ambos programas se caracterizan por acercar la formación al lugar de residencia o trabajo de las personas.

Finalmente, el establecimiento de un sistema de certificación de competencias permitiría que las personas con bajo nivel de escolaridad que han adquirido una competencia laboral de manera informal puedan tener un mayor valor en el mercado de trabajo. El Sistema de Certificación de Competencias contribuiría a dignificar al trabajador y elevaría la calidad del empleo en las microempresas; además, sería un estímulo para aumentar la demanda de capacitación. Para su consolidación, sin embargo, se requiere contar con apoyo institucional y reconocer a la formación profesional dentro del marco legal que rige la educación[15].

7.5 Consolidar la cultura emprendedora y promover el aprendizaje continuo a través de una mejor articulación entre el sistema de formación profesional, la educación formal y el mundo del trabajo

Una proporción considerable de empresarios de la MIPYME no percibe que la capacitación sea necesaria o importante. Intentar aumentar la demanda de capacitación a través de incentivos monetarios o mejorando la calidad de la oferta de

capacitación pareciera que no es suficiente si predomina el escepticismo hacia los beneficios de la capacitación. Más allá de cualquier incentivo, en el fondo lo que hace falta es cambiar la visión de muchos empresarios y volverlos emprendedores ante las exigencias de la globalización y el libre mercado. Las iniciativas para mejorar el nivel de calificación del recurso humano y el potencial de innovación, entre otras medidas de apoyo al sector empresarial, se vuelven inútiles sin el esfuerzo propio de los empresarios privados para volver a sus empresas más competitivas.

La educación formal y la capacitación deben ser vistas como fuentes generadora de riqueza y de una ventaja competitiva sostenible en el largo plazo. Para lograr este propósito, es esencial fomentar el aprecio por la educación y la formación permanente en el mundo laboral desde la educación formal. Si se quiere educar para la vida en forma integral, es claro que uno de los grandes desafíos de la educación salvadoreña es introducir el mundo del trabajo a la educación formal. También para fortalecer a la MIPYME es importante cultivar el emprendedurismo desde la educación y lograr una mejor articulación entre el sistema educativo formal y el de formación profesional. Sobre este punto se discute en el siguiente capítulo.

Capítulo 4

Cultivando el emprendedurismo desde la educación

1. Introducción

En el contexto de la globalización y las economías basadas en el conocimiento, la ventaja competitiva de las naciones depende de la capacidad del recurso humano para adaptarse a los rápidos cambios tecnológicos, innovar y eventualmente transformar una idea de negocio en una empresa. A la capacidad de las personas para crear nuevas empresas u organizaciones económicas y sociales se le conoce como emprendedurismo; y éste es sinónimo de empresarialidad, cuando se refiere exclusivamente a la creación de nuevas empresas. En la economía, las empresas emprendedoras forma una parte integral del proceso de renovación empresarial y constituyen la puerta de entrada al mercado laboral de muchas personas. En un sentido amplio, el emprendedurismo contribuye al crecimiento económico en la medida que posibilita a las personas no solo la creación de nuevas empresas y empleos, sino también una manera distinta de desenvolverse en las organizaciones existentes que ayuda a potenciar la innovación y la mejora continua (Kuratko, 2005).

Promover el emprendedurismo es esencial para el fortalecimiento de las MIPYME. A pesar de su importancia económica y social, la calidad del empleo y la capacidad de crear y mantener muchas de estas empresas son relativamente bajos. En parte, la propensión al fracaso de muchas de ellas y la poca creación de nuevas empresas se debe a la falta de competencias emprendedoras del recurso humano. De allí que, la educación es un mecanismo importante para desarrollar las habilidades gerenciales y técnicas que los emprendedores necesitan para montar y hacer crecer sus empresas (De Faoite, et. al., 2003). La educación también puede contribuir a desarrollar en las personas: la creatividad, la tolerancia al riesgo, la autonomía y la capacidad para resolver problemas, entre otras competencias necesarias para desempeñarse con éxito en el mundo del trabajo. Uno de los retos de la educación es potenciar la cultura emprendedora para mejorar la calidad del recurso humano y posibilitar un clima favorable para el desarrollo de la MIPYME. Es el espíritu emprendedor de las personas, sumado a sus habilidades y destrezas, el que da espacio al aprendizaje continuo, la creatividad y el desarrollo de nuevas ideas de negocio. Por ello, cultivar el emprendedurismo se ha vuelto un componente indispensable tanto de las políticas de apoyo al sector empresarial como de las políticas educativas en varios países (Hytti & O´Gorman, 2004).

En este apartado se explicará qué es la educación emprendedora y cuál es su importancia en la creación de un clima favorable para el desarrollo de la MIPYME. Seguidamente se presentará cuál es el estado de las diferentes estrategias educativas (formales y no formales) para promover el desarrollo de las competencias emprendedoras y la cultura empresarial tanto en otros países como en El

Salvador. Y a partir de las lecciones de la experiencia, se sugerirán algunas recomendaciones de política pública para promover la educación emprendedora y fortalecer a la MIPYME en el país.

2. La educación emprendedora y el sistema de desarrollo emprendedor

La educación emprendedora promueve la empresarialidad, sensibiliza sobre la importancia del emprendedurismo en la sociedad y/o despierta en los individuos aptitudes útiles para su desarrollo personal y profesional

2.1 Definición y objetivos de la educación emprendedora

La educación emprendedora se entiende y se practica de manera distinta en diferentes países, por lo que usualmente existe confusión respecto a su significado. Hytti & O'Gorman (Op. Cit.) argumentan que tal confusión es producto de la falta de conocimiento sobre las diferentes posibilidades que la educación emprendedora puede ofrecer. En un sentido estricto, la educación emprendedora se asocia con la enseñanza de las habilidades para iniciar un negocio y administrar una micro o pequeña empresa. En la práctica, sin embargo, los programas de educación emprendedora pueden ir más allá de este objetivo. Éstos, además, pueden enfocarse en lograr una mejor comprensión sobre la importancia del emprendedurismo en la sociedad o en despertar en los individuos aptitudes emprendedoras útiles para su desarrollo personal y profesional. La educación emprendedora también suele confundirse con otras formas de aprendizaje similares, en tanto están basadas en la adquisición de conocimiento a través de la experimentación, como por ejemplo la educación constructivista[16]. La confusión respecto a qué es la educación emprendedora queda saldada al comprender que ésta no tiene relación exclusivamente con el aprendizaje de cómo crear o manejar empresas, sino también en valorar el emprendedurismo y desarrollar la creatividad, la flexibilidad y la tolerancia hacia el cambio.

Lo que define y distingue a la educación emprendedora de otras formas de educación en cualquier parte del mundo, son sus objetivos. La educación emprendedora es el proceso de enseñanza y aprendizaje de los atributos y las destrezas del emprendedor, ya sea para que las personas sean responsables de su desarrollo profesional y su vida o, bien, para que sean capaces de crear su propia empresa o negocio. Considerando los diferentes significados que tiene el término emprendedurismo, la educación emprendedora sería un medio para forjar la empresarialidad, es decir la creación de nuevas empresas; el intraemprendedurismo ("intrapreneurship"), que se refiere al fomento del espíritu emprendedor al interior de cualquier empresa u organización; y, el comportamiento emprendedor de las personas en cualquier ámbito de su vida. De allí que, los programas de educación para promover el emprendedurismo pueden tener, al menos, uno de los siguientes propósitos (Hytti & O'Gorman, Op. Cit):

1. Desarrollar las competencias para ser emprendedor en los negocios mediante el aprendizaje de cómo iniciar, administrar y mantener una empresa a lo largo del tiempo. Los programas educativos con este objetivo pueden estar enfocados en sembrar el espíritu empresarial en los estudiantes o en apoyar a los emprendedores que recién han iniciado un negocio o tienen el interés de crear una empresa.

2. Desarrollar las competencias para que las personas sean emprendedoras en la vida y se responsabilicen de su propio aprendizaje. La seguridad y estabilidad económica de las personas depende cada vez más de su capacidad para aprender y desenvolverse en el mundo del trabajo. En ese sentido, la educación emprendedora ayuda a forjar una actitud positiva hacia el aprendizaje continuo y potencia aptitudes para que las personas desempeñen un papel activo en la creación de valor en el trabajo.

3. Ampliar el conocimiento sobre el valor y la importancia del emprendedurismo en la economía y la sociedad. Los programas con esta orientación están dirigidos a la población en general o a grupos específicos del sector educativo formal o empresarial y constituyen el primer paso en la construcción de una cultura emprendedora.

Mediante la educación emprendedora se pretende generar o potenciar en las personas los atributos y destrezas que éstas necesitan para ser exitosas en la vida y/o en los negocios. Generalmente, entre los atributos del emprendedor se encuentran: la necesidad de lograr constantemente el éxito, la

independencia, la tolerancia hacia la ambigüedad, la capacidad para asumir riesgos, la creatividad, la identificación de oportunidades, el liderazgo, la facilidad para comunicarse y la capacidad para resolver problemas. Y algunas de las destrezas técnicas comúnmente asociadas con los emprendedores exitosos son: el diseño de estrategias y planes de negocio, la administración y el planeamiento financiero, el manejo de flujos de caja, técnicas de mercadeo, la supervisión y delegación de tareas y la capacidad para ingresar y mantenerse activo en las redes y asociaciones empresariales.

2.2 ¿Se puede aprender a ser emprendedor?

Si se puede aprender a ser emprendedor o no depende de a cuál tipo de emprendedor se refiera. Para Joseph Schumpeter, una característica inconfundible de los emprendedores es su talento para innovar, por lo que éstos no se hacen sino que nacen con esa virtud. Desde esta perspectiva, por ende, aprender a emprender sería un imposible. Israel Kirzner, en cambio, considera que los emprendedores no son únicamente los innovadores. Su pericia está en poder identificar y aprovechar las oportunidades y tal capacidad puede ser desarrollada a través de la educación en técnicas útiles para la creación y administración de empresas (Dana, 2001) [17]. Considerando ambos enfoques, actualmente es comúnmente aceptado que el emprendedor no nace sino que se descubre; y tan emprendedor es un individuo capaz de crear un nuevo producto o servicio (un innovador) como aquel que sabe detectar una oportunidad en el mercado que le genere alguna rentabilidad, ya sea económica o social. La finalidad de la educación emprendedora es generar las condiciones para que las personas descubran por si mismas su capacidad para ser emprendedoras.

El dilema principal no es si se puede o no aprender a ser emprendedor, sino cómo se puede medir la efectividad y el impacto de la educación emprendedora en la sociedad

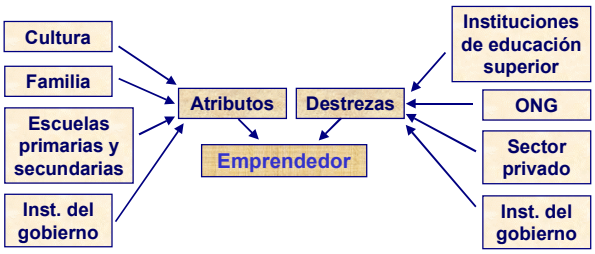
Existe consenso en que mientras algunas competencias emprendedoras, especial-mente las destrezas, pueden ser aprendidas, el "arte" de ser emprendedor, es decir el talento creativo e innovador nato, no puede ser adquirido a través de un programa educativo. Además, es difícil saber en qué medida los programas de educación emprendedora son efectivos, ya que en la mayoría de los casos no existe una uniformidad en sus objetivos, contenidos y los métodos de evaluación (Hill & Leitch, 2005). Quizá el dilema principal no es si se puede o no aprender a ser emprendedor, sino cómo se puede medir la efectividad y el impacto de la educación emprendedora en la sociedad. A pesar del consenso que existe sobre los beneficios de la educación emprendedora en la sociedad, relativamente poca investigación se ha hecho sobre los resultados de este tipo de formación, tanto en el sistema educativo formal como en el sistema de formación profesional.

2.3 El modelo conceptual de la educación emprendedora

El surgimiento de los emprendedores es un proceso que depende de la influencia de varias instituciones sociales y la cultura predominante. Como lo muestra el modelo conceptual de la educación emprendedora de la gráfica 18, hay varias instituciones que desempeñan un papel muy importante en estimular o desarrollar los atributos y destrezas del emprendedor exitoso (Ibrahim & Soufani, 2002). A nivel de la educación informal, el comportamiento emprendedor comienza a ser aprendido en la familia y se ve potenciado en aquellas culturas en donde el emprendedurismo es altamente valorado y la empresarialidad es considerada una carrera deseable. Aquí no se debe olvidar que existe un círculo virtuoso entre la cultura que facilita el emprendedurismo y la educación que la promueve.

La educación emprendedora no contradice el

Gráfica 18
Modelo conceptual de la educación emprendedora



Fuente: Ibrahim & Soufani (2002), p.425.

principio de educar para la vida, sino más bien refuerza el aprendizaje funcional relacionado con el entorno

El emprendedurismo también puede promoverse a partir de las instituciones educativas formales en los niveles de primaria, secundaria y educación superior. Desde las instituciones educativas formales se puede incentivar a los estudiantes a conocer la importancia del emprendedurismo y el papel de los empresarios en el desarrollo económico y social. Los estudiantes también logran un acercamiento al mundo del trabajo y descubren que tienen la opción de ingresar a éste, no solo como empleados sino también como empleadores. El currículo de la educación primaria y secundaria puede enfocarse en desarrollar los atributos del emprendedor a través de los métodos de aprendizaje centrados en el alumno y basados en la experiencia, el autoaprendizaje y el autodescubrimiento. La educación emprendedora no contradice el principio de educar para la vida, sino más bien refuerza el aprendizaje funcional relacionado con el entorno. Además, los atributos del emprendedor son competencias transferibles a cualquier ámbito de la vida de las personas por lo que su estimulación temprana es vital.

El propósito de la educación emprendedora en la primaria y secundaria no es formar empresarios sino desarrollar el potencial emprendedor de la niñez y la juventud para que pueda desenvolverse con autonomía en la familia, en el trabajo y en la comunidad a lo largo de la vida. En la educación superior, los institutos técnicos y las universidades pueden contribuir tanto en el desarrollo de los atributos del emprendedor como en el aprendizaje de las capacidades técnicas y gerenciales para iniciar y manejar una empresa. Las instituciones de educación superior pueden, a su vez, abrir espacios para la incubación de negocios y convertirse en infraestructuras de apoyo para impulsar las iniciativas de los emprendedores que asuman la empresarialidad como una opción en su vida laboral en el corto o mediano plazo.

Desde la educación no formal, los programas de capacitación y apoyo para los emprendedores pueden ser impulsados a través de los centros de formación profesional tanto del sector público como privado. En muchos países, la educación emprendedora es vista como un complemento de la capacitación en temas funcionales de la administración de negocios, como la contabilidad, el mercadeo, las finanzas y el manejo de los recursos humanos. Se trata de adiestrar a los emprendedores en cómo tomar decisiones y cómo usar las herramientas técnicas a fin de aumentar las posibilidades de supervivencia de sus empresas, una vez éstas han sido montadas. Simultáneamente, las instituciones públicas y privadas pueden ofrecer financiamiento, acceso a las redes de negocios, contactos y otro tipo de apoyos que pueden favorecer el comportamiento emprendedor. Por su parte, los organismos no gubernamentales (ONG) pueden contribuir a promover el emprendedurismo a través de la capacitación en el marco de las iniciativas de desarrollo local de la municipalidades o pequeñas comunidades.

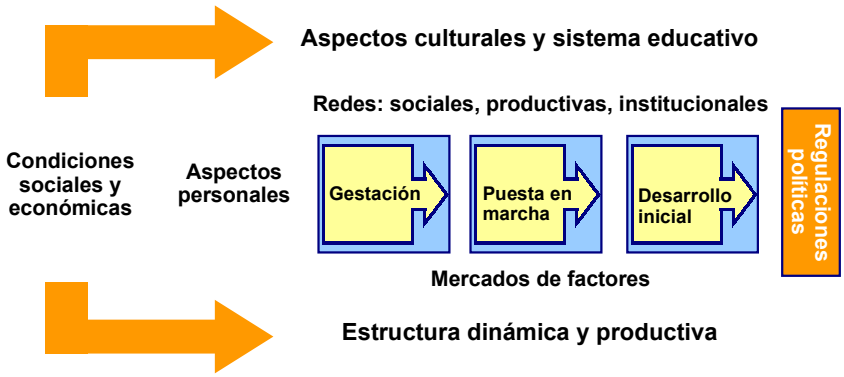
La educación emprendedora corre el riesgo de quedarse corta si no está integrada a una infraestructura de apoyo que genere las condiciones idóneas para emprender un proyecto o iniciar una empresa

2.4 La importancia de la educación en el sistema de desarrollo emprendedor

A través de la educación formal, no formal o informal, se puede promover el espíritu emprendedor en la sociedad; pero éste solo se vuelve visible cuando puede llevarse efectivamente a la práctica. La educación emprendedora corre el riesgo de quedarse corta si no está integrada a una infraestructura de apoyo amplia, que genere las condiciones idóneas para que los emprendedores realicen sus proyectos o inicien una empresa. Considerando el enfoque sistémico de la creación de empresas de Kantis (2004), es evidente que la educación emprendedora y su contribución en el desarrollo de un sector MIPYME fuerte y competitivo, tiene mayor sentido cuando está inmersa en un sistema de desarrollo emprendedor (gráfica 19).

La meta de este sistema es el nacimiento de emprendedores y empresas. Todo el proceso comienza con los aspectos personales del emprendedor, su motivación y sus competencias para identificar una idea de negocio, transformarla en un proyecto de creación de una empresa y ponerla en marcha. La posibilidad de emprender un negocio se hace mayor cuando el empresario está motivado y ha adquirido las competencias emprendedoras. La familia, la cultura, las instituciones educativas y la experiencia laboral previa son factores que influyen en el interés, las aptitudes y las habilidades

Gráfica 19
Sistema de desarrollo emprendedor



Fuente: Kantis (2004), p. 28

para emprender. A su vez, la estructura dinámica y productiva también condiciona el aprendizaje de competencias emprendedoras de las personas y la formación de las redes de contactos que pueden apoyarles en la creación de una empresa. Las redes pueden ser: sociales (amigos, familia), institucionales (organizaciones empresariales, agencias de cooperación, financieras, etc.) y productivas (redes de proveedores y clientes). Pero el deseo de comenzar un negocio no se puede concretar si los emprendedores no tienen acceso al mercado de factores (recursos humanos, financieros, proveedores, etc.) y el marco regulatorio vigente no facilita la formalización de las nuevas empresas.

La creación de nuevas empresas puede revitalizarse cultivando el emprendedurismo en el contexto de un sistema de desarrollo emprendedor que funcione en articulación con el sistema de innovación

La educación emprendedora ocupa un papel muy importante en la creación de un ambiente propicio para la empresarialidad, pero ésta por si sola no garantiza su proliferación. Tampoco se puede mejorar la calidad del empleo y de la estructura productiva del país, si entre otros elementos, el recurso humano carece de iniciativa, creatividad y otros atributos típicos del emprendedor. El sistema de desarrollo emprendedor enfrenta los mismos retos del sistema de innovación. La misión de los sistemas de innovación nacional es incrementar la actividad innovadora a través de un proceso dinámico y armonioso entre los emprendedores, las instituciones de investigación y el gobierno. La capacidad de innovar surge a partir de cómo estos actores se relacionen para producir, distribuir y aplicar el conocimiento y las tecnologías (Argumedo, 2005). No se puede emprender un negocio o incrementar la actividad innovadora si no hay un ambiente macroeconómico y cultural favorable, así como un aparato institucional y un marco legal que lo facilite. En definitiva, la creación de nuevas empresas, por la vía de la innovación o el aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio, puede revitalizarse cultivando el emprendedurismo en el contexto de un sistema de desarrollo emprendedor, que funcione en articulación con el sistema de innovación.

3. La educación emprendedora en el ámbito internacional

En muchos países existe el interés en promover el emprendedurismo a través de la educación aunque de distintas maneras. En el ámbito internacional, la educación emprendedora es vista como un medio para impulsar el espíritu emprendedor en la sociedad, crear un clima favorable para el desarrollo de la MIPYME y aumentar el nivel de empleo futuro. Pero qué tanto se han introducido o expandido en cada sociedad, depende de la cultura y del grado de compromiso que tengan los gobiernos, la empresa privada y otras instituciones hacia el fomento del emprendedurismo.

El cuadro 35 ilustra cómo las iniciativas de educación emprendedora pueden variar en los países según su nivel de ingreso y desarrollo. Parece razonable conjeturar que el alcance de la educación emprendedora es mayor en los países en donde la cultura y la política gubernamental le otorgan gran valor al emprendedurismo. Por otra parte, éste ha penetrado en todos los niveles de la educación formal en aquellos países, sobre todo en los desarrollados, en donde la "educación para el trabajo" es considerada un componente indispensable dentro de la formación integral.

Solamente unos pocos países, la mayoría de ingreso alto, han avanzado en introducir la educación emprendedora desde la escuela primaria o secundaria hasta la educación superior

Solamente unos pocos países, la mayoría de ingreso alto, han avanzado en introducir la educación emprendedora desde la escuela primaria o secundaria hasta la educación superior. En Nova Scotia, Canadá, por ejemplo, la educación emprendedora es uno de los componentes principales de la estrategia regional de fomento de la empresarialidad y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas (Kantis & Federico, 2004). Además de incluir programas de apoyo financiero y de creación de redes de negocios, la estrategia se destaca por promover el emprendedurismo en las escuelas y las universidades. En primaria se desarrollan las cualidades emprendedoras; y en la secundaria, los estudiantes aprenden técnicas de gestión y planificación de negocios que son puestos en práctica en una empresa escolar o a través de la ejecución de un proyecto comunitario. También, se creó el Atlantic Canada Committee for Entrepreneurship Development para incorporar este tipo de formación en los "community colleges", que son instituciones de educación superior que ofrecen programas de dos años de duración. Fuera del sistema educativo se establecieron los Student Venture Programs, que proveen de capital semilla y asesoría a los estudiantes emprendedores, más una red de agencias gubernamentales y no gubernamentales que ofrecen capacitación, asesoría y financiamiento. Otro caso interesante es el de

Cuadro 35
Ejemplos de países con iniciativas de educación emprendedora (*)

País	Primaria	Secundaria	Educación Superior	Educación no formal
Ingreso alto				
Canadá	X	X	X	X
Australia	X	X	X	X
Finlandia	X	X	X	X
Noruega	X	X	X	X
Estados Unidos	X	X	X	X
Irlanda		X	X	X
Reino Unido		X	X	X
Ingreso medio				
Argentina		X	X	X
Brasil			X	X
China			X	X
Sudáfrica			X	X
Chile		X	X	X
Indonesia				X
Ingreso bajo				
India			X	X
Kenya			X	X
Malawi			X	X

(*) Se consideran únicamente las iniciativas de algunos países reportadas en la literatura consultada.
Nota: Según la clasificación internacional, la educación primaria comprende de primero a sexto grado y la secundaria de séptimo a doceavo grado.
Fuente: (Kuratko, 2005), (Kantis, 2004), (Haftendorn & Salzano, 2004), (Li et al., 2003), (Muyia, 1998), (Lazani & J van vuuren, 2002), (Hytti, 2002), (De Faoite et.al, 2003), (Angelelli & Listerri, 2003) y The Consortium for Entrepreneurship Education/USA (www.entre-ed.org/_arc/home1.htm)

Australia, en donde el desarrollo de la persona emprendedora es una de las metas principales de la política nacional de educación y constituye un eje transversal en el currículo desde la primaria (DEST, 2002). Por otro lado, en casi todas las universidades australianas se imparten cursos en emprendedurismo e innovación[18]; y esto forma parte de las acciones para vincular la universidad, las empresas y la industria dentro del sistema nacional de innovación.

En Finlandia, Noruega, el Reino Unido e Irlanda, el interés creciente por la educación emprendedora forma parte de las iniciativas gubernamentales para potenciar la cultura emprendedora y fomentar la empresarialidad (Hytti, 2002). En Finlandia, la educación emprendedora está integrada en el currículo, ya sea como un eje transversal o como un curso especial; y, por ley, uno de los objetivos de la educación vocacional es la adquisición de las competencias del emprendedor. En Noruega, el emprendedurismo también ya se incorporó en el currículo escolar; y, a partir de 1999, en la Universidad de Oslo, una institución caracterizada por su inclinación académica, funciona la Escuela del Emprendedor (Gründerskolen)[19]. En el Reino Unido, el gobierno se ha comprometido a impulsar el emprendedurismo no solo desde la educación superior; y, a partir de 2005, ha puesto a disposición de las escuelas un fondo especial para que todos los estudiantes de 14-16 años reciban el equivalente de cinco días de educación emprendedora al año[20]. Y, en Irlanda, mientras los cursos en emprendedurismo son optativos o extraacadémicos en la educación secundaria, éstos se ofrecen al nivel de grado y posgrado en los institutos tecnológicos y las universidades. Además, a través de los centros de desarrollo emprendedor de las instituciones de educación superior, los estudiantes y otras personas interesadas pueden tener acceso a cursos de capacitación, financiamiento y espacio para incubar sus empresas. También hay una amplia oferta de programas de capacitación y concursos para emprendedores patrocinados por el gobierno, los medios de comunicación, los bancos, las asociaciones empresariales y otras instituciones privadas (De Faoite et. al., Op. Cit.).

En Estados Unidos, el país con una de las culturas emprendedoras más sólidas, las iniciativas educativas en las escuelas son relativamente abundantes, pero quizá no tan extensivas como las del nivel superior. El emprendedurismo aún no forma parte del currículo y los estándares educativos de todos los estados; aunque en la mayoría, al menos se ofrece como un curso extraacadémico en muchas escuelas[21]. En la educación superior, se estima que hay alrededor de 2,200 cursos en 1,600 escuelas de negocios, al menos 44 publicaciones especializadas en el tema y más de 100 centros de desarrollo emprendedor (Kuratko, Op. Cit).

En las naciones con un nivel de ingreso medio o bajo, la enseñanza del emprendedurismo está más presente en la educación superior y en la educación no formal

En las naciones con un nivel de ingreso medio o bajo, la enseñanza del emprendedurismo está más presente en la educación superior y en la educación no formal. Muy pocos países, entre ellos Argentina y Chile, han realizado algunos experimentos en la educación secundaria. La variedad de objetivos y el contenido de los programas de emprendedurismo de muchos países en desarrollo se puede demostrar con algunos ejemplos interesantes, como los que se mencionan a continuación.

En China, la educación emprendedora es relativamente un concepto nuevo que surge a partir del convencimiento de que para mantener el acelerado crecimiento económico hay que impulsar el emprendedurismo en la MIPYME. Como parte del plan de reforma de la educación superior, desde 2001, el Ministerio de Educación inició un plan piloto en este tipo de formación en nueve universidades seleccionadas. Actualmente hay tres modelos de educación emprendedora que han sido implementados. En algunas universidades se ha adoptado el modelo orientado a desarrollar los atributos y las destrezas del emprendedor a través de cursos en la escuela de negocios. En otras instituciones, como en la Universidad Aeroespacial de Beijing, el énfasis está en vincular los cursos en desarrollo de planes de negocios, manejo de capitales de riesgo y creación de nuevas empresas con la instalación de una incubadora de negocios. Y en aquellas universidades con tradición en la formación científica y tecnológica, lo que se pretende es que los estudiantes desarrollen las competencias emprendedoras y puedan establecer una empresa que comercialice los productos de sus investigaciones (Li et al., 2003).

En la industria de *software*, Brasil tiene un esquema de desarrollo emprendedor con un componente educativo bastante exitoso. Creado en 1992, el Programa Brasileño de Software para Exportación (SOFTEX) está diseñado para apoyar la producción y comercialización de *software* nacional a través de la divulgación en el exterior de estos productos, el apoyo al surgimiento de actitudes emprendedoras,

la capacitación empresarial, el financiamiento y la incubación de empresas. Para promover la educación emprendedora, dentro de este programa se creó el proyecto Sofstart, mediante el cual las instituciones de educación superior más prestigiosas imparten cursos de emprendedurismo en las carreras de Ciencia e Ingeniería de Computación y de Ingeniería Eléctrica y Electrónica. Simultáneamente, se creo el proyecto Génesis, orientado a la incubación y el financiamiento de los emprendimientos en *software* y tecnologías de la información de los jóvenes emprendedores (Bacic & Teixeira, 2004).

En algunos países en desarrollo, las iniciativas de educación emprendedora han sido impulsadas principalmente para tratar de disminuir el desempleo de los jóvenes

En algunos países en desarrollo, las iniciativas de educación emprendedora han sido impulsadas principalmente para tratar de disminuir el desempleo de los jóvenes. Un buen ejemplo de este fenómeno es Kenya, en donde el gobierno estableció en 1990 el Programa de Educación Emprendedora (PEE) para lograr que los jóvenes consideraran al autoempleo como una opción laboral viable. Con ese fin, se incorporó el emprendedurismo en el currículo de todos los institutos técnicos y algunas universidades. En paralelo, varios organismos no gubernamentales también comenzaron a promover el espíritu emprendedor entre los jóvenes desempleados a través de cursos de capacitación y acceso a capital semilla. De igual forma, el gobierno de Malawi mantiene una red institucional de apoyo a los emprendedores jóvenes; entre estas instituciones se encuentran el Instituto Politécnico Nacional y el Instituto de Desarrollo Emprendedor de Malawi (Haftendorn & Salzano, 2002; Muyia, 1998).

En la educación no formal son dignos de atención los esfuerzos de países como Indonesia e India (Dana, Op. Cit). En Indonesia, la educación emprendedora ocupa un papel importante dentro de los programas de apoyo gubernamentales para los grupos indígenas indonesios (Pribumis) y la población rural. Los programas de capacitación en emprendedurismo se ofrecen a los artesanos y otros empresarios de estos grupos bajo esquemas asociativos o de "clusters" de micro y pequeñas empresas pertenecientes al mismo sector de la actividad económica y región geográfica. Desde la perspectiva del gobierno, la creación de "clusters" es más costo-efectiva y facilita la logística de asistencia de otros programas de asistencia. Para capacitar a los emprendedores, el Ministerio de Industria también ha creado esquemas de apadrinamiento de empresas, en donde las empresas grandes firman acuerdos de cooperación con micro y pequeñas empresas para ofrecer asesoría técnica. Y en la India, no puede pasarse por alto la labor del "Entrepreneurship Development Institute of India" (EDII), creado en 1983 con el patrocinio de cuatro instituciones financieras estatales para promover la educación emprendedora y la investigación. Entre los programas educativos formales y no formales que ofrece se destacan: los programas de grado y posgrado; el programa de formación para educadores en emprendedurismo, y los campamentos para jóvenes y niños entre los 12 y 21 años, como son el "Summer Camp on Entrepreneurial Adventures for Youth" y el "Summer Camp on Entrepreneurial Stimulation for Children". El EDII cuenta, además, con varios programas de apoyo técnico y financiero a la micro empresa, un concurso para emprendedores, un proyecto de desarrollo y transferencia de tecnología y un centro de innovación[22].

La educación emprendedora es un fenómeno internacional que ha evolucionado de manera diferente en cada país, según sea su contexto económico, político y cultural

En suma, la educación emprendedora es un fenómeno internacional que ha evolucionado de manera diferente en cada país, según sea su contexto económico, político y cultural. Así tenemos que mientras en algunos países la educación emprendedora se ha incorporado en todos los niveles educativos, en otros, ésta es predominantemente una actividad extra académica o enfocada en atender a la población fuera del sistema escolar, los desempleados y los grupos de personas en desventaja socioeconómica. Pero, ¿cuál es el estado de la educación emprendedora en El Salvador? Esto se explica en el siguiente apartado.

4. Formando emprendedores en El Salvador

En El Salvador, los esfuerzos para cultivar la educación emprendedora son relativamente recientes

y dispersos. La mayoría de estas iniciativas son promovidas por instituciones privadas y no están integradas dentro de un esquema nacional de desarrollo del recurso humano y del sector empresarial. En los últimos años ha aumentado el interés por parte del gobierno y algunas instituciones privadas sobre la necesidad de fomentar la cultura emprendedora, particularmente en los jóvenes, para potenciar la innovación, mejorar la productividad, aumentar el empleo e impulsar el crecimiento económico. No obstante, todavía hay muy pocos programas e instituciones educativas formales y no formales involucradas en la formación de emprendedores. Algunas iniciativas para fomentar el emprendedurismo vigentes son las que se muestran en el cuadro 36.

En la educación primaria y secundaria, el emprendedurismo es un tema desconocido en casi todos los centros escolares e institutos del país

En la educación primaria y secundaria, el emprendedurismo es un tema desconocido en casi todos los centros escolares e institutos del país. El Ministerio de Educación (MINED) aún no ha profundizado lo suficiente en comprender cómo se puede organizar el aprendizaje, de tal modo que los estudiantes de primaria y secundaria tengan la posibilidad de acercarse al mundo del trabajo. Y pareciera que para muchos docentes es difícil reconocer que uno de los objetivos de la formación integral es desarrollar las habilidades y destrezas de las personas para que en el futuro puedan ejercer un trabajo o una profesión con excelencia. Por ende, alternativas de enseñanza que hagan visible la relación entre escuela y trabajo[23], como la educación emprendedora, han sido practicadas muy poco. A pesar de esto, una de las experiencias más prometedoras, es la de Empresarios Juveniles de El Salvador (EJE), una organización sin fines de lucro que se dedica a promover la cultura empresarial en los jóvenes a través de cuatro programas: 1. "Nuestra Comunidad" para familiarizar a los estudiantes de segundo grado con el sistema de gobierno y negocios del país. 2. "Nuestra Nación" para que los estudiantes de quinto grado aprendan a identificar los recursos para iniciar una empresa. 3. "Habilidades para el Éxito" para ayudar a los estudiantes de bachillerato (10-12 grado) a comprender cómo la educación los prepara para su futuro empleo. Y, 4. "La Compañía", posibilita a los jóvenes experimentar cómo se organiza y opera una empresa en la práctica. En 2004, EJE atendió a 5,613 estudiantes y capacitó a 216 docentes, pero espera llegar a 18,000 estudiantes al año[24]. Para lograr esta meta, dentro de sus planes futuros está lograr el apoyo del MINED y la Secretaría de la Juventud para extender sus programas a más centros educativos.

En la educación superior hace falta visión y liderazgo institucional para comprender la contribución de la educación emprendedora en la sociedad

Cuadro 36
Algunas iniciativas de educación emprendedora en El Salvador

Iniciativas	Instituciones
Sistema Institucional de Apoyo a Emprendedores (*)	CONAMYPE
Programa Emprende y I Festival de Ingenio Joven	Secretaría de la Juventud
Proyecto Juventud	Secretaría de la Juventud y GTZ
Emprende Tu Idea	CONAMYPE, FUNDEMAS, FUSADES, TECHNOSERVE
Empretec	FUNDEMAS
Proyecto Jóvenes Emprendedores	Asociación de Jóvenes Empresarios y OIT
Programa de Promoción de Cultura Emprendedora	Empresarios Juveniles de El Salvador
Programa de Empresarialidad	FUNDAPYME, Universidad Técnológica y BID
Cursos sobre emprendedurismo	FUNDAPYME
Programa Jóvenes Emprendedores	TechnoServe en convenio con ITCA, USO, UDB y UNIVO
Centro Emprendedor	ESEN
Programa de Innovación Tecnológica y Desarrollo de la Cultura Empresarial	UCA
Agroinnova	FIAGRO

(*) En proceso
Fuente: Elaboración propia

En la educación superior hay algunos esfuerzos incipientes. Solamente dos instituciones han incluido el emprendedurismo en el currículo en todas las carreras profesionales o técnicas: la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN) y el Instituto Tecnológico Centroamericano, que es una institución del estado, administrada por la Fundación Empresarial para el Desarrollo Educativo (ITCA-FEPADE). Para ambas instituciones, la educación emprendedora es esencial para el desarrollo personal y profesional de los estudiantes y ampliar sus opciones laborales en el futuro. En la ESEN, el desarrollo de las competencias emprendedoras se incorporó como un eje transversal en todos los programas de estudios en 1998 con el apoyo del Tecnológico de Monterrey de México[25]. La ESEN cuenta con el Programa Integral Entrepreneurship que es administrado por el Centro de Desarrollo Emprendedor (CDE), una institución pionera en esta área de estudios en el país[26]. Además de hacer investigación y ofrecer cursos especializados en el tema, el CDE organiza cada año el Congreso Internacional Emprendedor, que incluye la Competencia Internacional de Planes de Negocio; y colabora en el programa de Maestría Internacional en Creación y Dirección de Empresas de la Universidad Antonio de Nebrija, España. El CDE también realiza acciones de fomento del emprendedurismo en la comunidad empresarial y en algunos municipios. El centro aloja, además, una incubadora de negocios que brinda a los estudiantes emprendedores un espacio de oficina, asesoría técnica, redes de contactos y apoyo en la búsqueda de capital semilla para iniciar sus empresas. Sin embargo, el éxito de la incubadora se ve restringido por las dificultades que enfrentan los estudiantes para tener acceso a financiamiento y otros recursos de apoyo fuera de la institución.

Para el ITCA-FEPADE, el emprendedurismo es un medio para incrementar las oportunidades de empleo de los graduados. En 2000, la educación emprendedora se inició con un curso extraacadémico dirigido a exalumnos que estaban desempleados o tenían un trabajo con baja remuneración. Dos años más tarde, se creó una asignatura obligatoria en todas las carreras técnicas a fin de garantizar que todos los estudiantes estuvieran capacitados para elaborar un plan de negocios y tener la posibilidad de autoemplearse en el futuro. Se comenzó a aplicar la metodología utilizada por la National Foundation for Teaching Entrepreneurship (NFTE) difundida en el país por TechnoServe, Inc., una organización sin fines de lucro comprometida con el fomento del emprendedurismo y el desarrollo rural en el país[27]. El ITCA-FEPADE ha instituido la Feria de Emprendedores, mediante la cual cada año el mejor plan de negocios de los estudiantes es premiado. Al igual que los graduados de la ESEN, la principal barrera que los estudiantes emprendedores del ITCA-FEPADE encuentran para iniciar su empresa es el financiamiento. Pero más allá de eso, lo que hace falta en el país para maximizar el aporte de la educación emprendedora en la creación de nuevas empresas, es la creación de un sistema integral de apoyo a los emprendimientos y la innovación.

En las universidades, el fomento del emprendedurismo es aún muy limitado (Kantis, 2005). Al igual que el ITCA-FEPADE, la Universidad de Sonsonate, la Universidad Don Bosco y la Universidad de Oriente trabajan en convenio con TechnoServe en este tema. Pero, a diferencia del ITCA-FEPADE, las universidades que son apoyadas por TechnoServe aún no incorporan el tema en el currículo de las carreras y se limitan a facilitar cursos libres o campamentos de jóvenes. Generalmente, el interés por el emprendedurismo en las universidades ha surgido en la facultad de economía y administración de empresas, pero en unas cuantas instituciones existe la intención de extenderlo a las carreras de Ingeniería. De hecho, la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA) ofrece desde finales de 2004 el Programa de Innovación Tecnológica y Desarrollo de la Cultura Empresarial para fomentar el emprendedurismo en los estudiantes de ingeniería y arquitectura. Y, en otras universidades, el fomento de la empresarialidad es una actividad importante dentro de la proyección social. Este es el caso de la Universidad Tecnológica que, en convenio con FUNDAPYME y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), participa en un proyecto para capacitar a 1,500 jóvenes de Soyapango en cómo crear nuevas empresas. El problema es que en la mayoría de los casos las iniciativas de educación emprendedora al interior de las universidades resultan del interés personal de algún profesor y no necesariamente cuentan con todo el apoyo institucional o el respaldo del cuerpo docente. Por un lado, hace falta visión y liderazgo de las autoridades universitarias para comprender la contribución de la educación emprendedora en la formación integral de las personas y en la sociedad; y por otro, en muchas instituciones hacen falta recursos para darle continuidad a estos esfuerzos individuales.

Es fuera del sistema educativo formal en donde más han florecido programas para promover el emprendedurismo

Es fuera del sistema educativo formal en donde más han florecido programas para promover el

emprendedurismo y, la mayoría de ellos, son implementados en coordinación con varias instituciones. El programa gubernamental "Emprende" de la Secretaría de la Juventud, por ejemplo, está orientado a estimular el comportamiento emprendedor y la empresarialidad en los jóvenes, particularmente en aquellos que están fuera del sistema educativo. El programa contempla tanto el acceso a capacitación, financiamiento y asistencia técnica como la incubación de negocios. Emprende será implementado con la cooperación de instituciones que participan con otros programas en actividades de educación emprendedora como son: la Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE), la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), ESEN y EJE (ver cuadro 36).

Y, entre las iniciativas más destacadas para fomentar el emprendedurismo en la MIPYME se encuentran: 1. Emprende Tu Idea (ETI), que es una competencia anual para emprendedores organizada por la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), la Fundación Empresarial para la Acción Social (FUNDEMAS), TechnoServe y la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). Los participantes de ETI son capacitados con la metodología Empretec[28] para elaborar planes de negocio y los mejores proyectos son premiados con fondos de capital semilla para iniciar la empresa. 2. Agroinnova, un concurso de planes de negocio similar a ETI, pero orientado a los innovadores empresariales que pertenece a la Fundación para la Innovación Tecnológica y Agropecuaria (FIAGRO). Y, 3. la propuesta de creación del Sistema Institucional de Apoyo para Emprendedores de CONAMYPE cuyo objetivo es crear y consolidar un sistema nacional de desarrollo emprendedor que contribuya a fomentar la empresarialidad, la generación de nuevos empleos y la innovación en el mediano-largo plazo (CONAMYPE, 2004). El sistema de desarrollo emprendedor contempla la capacitación, la introducción del emprendedurismo en la educación superior y la creación de incubadoras de negocios, de tal modo que los emprendedores puedan iniciar sus empresas haciendo uso de un espacio físico y servicio de oficina compartido. También se pretende propiciar el acceso a crédito para iniciar el negocio y crear un fondo de asistencia técnica para que los emprendedores puedan contratar servicios de consultoría (FAT Emprendedor).

En síntesis, el estado de la educación emprendedora en El Salvador es embrionario

En síntesis, el estado de la educación emprendedora en El Salvador es embrionario. Existen relativamente pocos programas e instituciones que trabajan en su difusión y la mayoría pertenecen al sector privado. En el ámbito del sistema educativo formal, el MINED aún no ha explorado a fondo cómo vincular la educación con el mundo laboral dentro de la formación integral en las escuelas primarias y secundarias; por lo que no es de extrañar que la educación emprendedora aún no haya encontrado un espacio para su germinación. En la educación superior, la mayoría de iniciativas de fomento del emprendedurismo son precarias, en tanto tienden a ser individuales y carecen de apoyo institucional. En parte, esta situación es producto de la ausencia de una visión clara respecto de cómo las instituciones de educación superior en su conjunto pueden contribuir a mejorar la productividad de las empresas a través de la innovación y el emprendedurismo. A excepción de la ESEN, la formación de emprendedores en otras instituciones no está vinculada con una incubadora de negocios. Pero el acceso a capitales de riesgo y financiamiento para capital semilla es una restricción común que tienen todos los programas que promueven la empresarialidad tanto en los institutos tecnológicos como en las universidades. La mayoría de iniciativas para promover el emprendedurismo han surgido en el sector privado y en el ámbito de la educación no formal. Sin embargo, los distintos esfuerzos no necesariamente se canalizan en la misma dirección ni responden al mismo objetivo: crear una cultura emprendedora que contribuya a mejorar la calidad del recurso humano, fortalecer a la MIPYME e impulsar el desarrollo del país. Consecuentemente, la educación emprendedora se podría organizar y potenciar en el marco de un sistema nacional integral de apoyo al emprendedurismo y la innovación del sector empresarial.

5. Recomendaciones de política pública

Cultivar el emprendedurismo a través de la educación contribuye a mejorar la calidad y productividad del recurso humano de la MIPYME. Es el espíritu emprendedor de las personas, sumado a sus habilidades técnicas, el que da lugar a la creatividad y el surgimiento de nuevas empresas. Además, en la búsqueda de la realización de sus sueños o ideas de negocio, las personas emprendedoras valoran más el conocimiento y el aprendizaje continuo.

Uno de los retos de la educación es potenciar el emprendedurismo en los niños y jóvenes para ampliar sus posibilidades de crecimiento personal y sus opciones laborales en el futuro; y en esta medida mejorar la calidad del recurso humano y potenciar un clima favorable para la empresarialidad y la innovación de nuevos productos o servicios en el sector de la MIPYME. Pero la experiencia internacional y nacional indican que la formación de emprendedores puede ser más efectiva cuando los sistemas educativos y de capacitación responden eficientemente a las exigencias del mundo del trabajo en el contexto de un sistema institucional que potencie el emprendedurismo y la innovación en las empresas. A continuación se presentan algunas recomendaciones de política encaminadas a consolidar la cultura emprendedora a través de la educación para fortalecer a la MIPYME.

5.1 Reconocer el aporte de la educación en su capacidad para ampliar las opciones laborales de las personas a través del fomento del emprendedurismo

La educación es un medio para formar ciudadanos responsables y desarrollar las competencias que las personas necesitan para insertarse en el mercado de trabajo. Y para renovar la estructura productiva del país, es fundamental crear una masa crítica de emprendedores que posibilite el surgimiento de nuevas empresas, productos o servicios y eleve la calidad del empleo. Por lo tanto, la educación no puede limitarse a desarrollar las competencias de las personas para ser empleadas, sino también para crear sus propias organizaciones o empresas. Educar para la competitividad, es preparar a las personas para la vida, incluyendo su inserción al mundo laboral, ya sea como empleadas o empleadoras, según sean sus intereses. El emprendedurismo introduce a los niños y jóvenes al mundo del trabajo y amplía sus opciones laborales en el futuro.

La educación emprendedora puede incorporarse en el currículo en forma coherente con los objetivos del Plan Nacional de Educación 2021[29] para contribuir en la formación integral de las personas y fomentar la competitividad. En el currículo nacional de la educación básica (1-9 grado), por ejemplo, se podría incluir el emprendedurismo como un eje transversal. Y el énfasis estaría en desarrollar en los estudiantes los atributos del emprendedor que son transferibles tales como: la autonomía, el liderazgo, la creatividad, la tolerancia al riesgo y la capacidad para resolver problemas. En la educación media (10-12 grado), especialmente en la media técnica, se puede dedicar un curso o cierto número de horas al año a este tema. El objetivo sería ayudar a los jóvenes a comprender el mundo laboral mediante experiencias prácticas en el manejo de una empresa o la elaboración de un proyecto innovador. Y en la educación superior, se puede fomentar el desarrollo de las competencias emprendedoras y la innovación, particularmente en las carreras técnicas, tecnológicas y de economía y administración de empresas.

Asimismo, se puede aprovechar el conocimiento y la experiencia de las instituciones nacionales y extranjeras que actualmente promueven el emprendedurismo para contribuir en el diseño y ejecución de programas de educación emprendedora en las instituciones educativas y programas para la formación de maestros en esta área de enseñanza.

5.2 Los programas de educación emprendedora deben formar parte de un sistema articulado de innovación nacional y desarrollo emprendedor

La educación emprendedora contribuye a crear un ambiente favorable para la empresarialidad y la innovación, pero es más efectiva cuando ocurre en el contexto de un sistema institucional y un marco normativo que promueva el emprendedurismo, ya sea éste por la vía del autodescubrimiento o el aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio.

FUSADES ha venido insistiendo en la necesidad de crear el Sistema de Innovación Nacional (SIN) para aumentar la productividad del sector empresarial e impulsar el crecimiento económico del país (FUSADES, 2003). El SIN estaría formado por un conjunto de instituciones públicas y privadas que en coordinación implementarían los siguientes programas marco de cooperación: universalización de las tecnologías de información, cooperación universidad-empresa, formación y capacitación, soporte técnico y apoyo financiero para la innovación. Este último programa incluiría, además, la creación de un Fondo de Innovación que provea de capitales de riesgo a los innovadores emprendedores para iniciar nuevas empresas (Argumedo, Op. Cit). El gobierno salvadoreño, por su parte, no solamente comparte el interés de crear el SIN sino también espera lanzar separadamente el Sistema Institucional de Apoyo para Emprendedores de CONAMYPE.

Para maximizar los recursos del estado, sin embargo, es prudente evaluar la posibilidad de articular ambos sistemas. El SIN y el Sistema de Desarrollo Emprendedor (SDE) enfrentan los mismos desafíos para su implementación. Aunque conceptualmente son sistemas independientes y con distintos objetivos, ambos pueden compartir el mismo aparato institucional e infraestructura de apoyo. Por ejemplo, los emprendedores innovadores y no innovadores pueden tener acceso a los mismos programas de incubación de empresas o asesoría técnica. En otras palabras, se pueden crear algunos programas comunes de apoyo a los emprendedores, ya sean estos innovadores o no. A su vez, se podrían repartir las responsabilidades de las distintas instituciones públicas y privadas del país que promueven la empresarialidad por la vía de la innovación o el aprovechamiento de oportunidades en el mercado. La meta debe ser lograr que la introducción del emprendedurismo en las instituciones educativas, sobre todo en las universidades y los institutos técnicos, forme parte de un sistema articulado de innovación nacional y desarrollo emprendedor que posibilite: la capacitación, la incubación de empresas, la innovación tecnológica, asesoría técnica e información sobre oportunidades de negocios y el acceso a capitales de riesgo.

5.3 Continuar los esfuerzos existentes para promover la educación y la cultura emprendedora fuera del sistema educativo formal

Además de crear la infraestructura institucional de apoyo para los emprendedores, se deben continuar los esfuerzos existentes de promoción de la educación y la cultura emprendedora a través de concursos, congresos, campamentos juveniles y programas de formación para jóvenes desempleados, mujeres microempresarias y otros grupos de población en particular. Finalmente, los medios de comunicación masivos (radio, prensa y televisión) podrían colaborar en este esfuerzo realizando reportajes especiales sobre emprendedores salvadoreños destacados y campañas para sensibilizar a la población sobre la importancia del emprendedurismo en la economía y la sociedad.

Capítulo 5

Hacia la innovación para la competitividad

1. Fundamentos de la innovación

1.1 Importancia de la innovación

La innovación tecnológica se refiere al conocimiento tecnológico que es llevado al mercado, por medio de nuevos o mejorados productos o procesos

El término innovación ha sido un concepto utilizado ampliamente para referirse a toda acción de introducir algo nuevo en la economía, cultura, o lo social. Desde la óptica económica, la innovación se refiere al conocimiento tecnológico que es llevado al mercado, por medio de nuevos o mejorados productos o procesos. La innovación en las empresas se estimula por la competencia en los mercados, los cuales brindan las señales a las empresas para tomar acciones que aumenten la productividad y que les permita incrementar las utilidades, a través de ofrecer productos o servicios a un costo menor que la competencia, o a una calidad superior para satisfacer las crecientes exigencias de los consumidores o empresas. La Organización Económica para la Cooperación y Desarrollo (OECD) define la innovación tecnológica cuando se presenta: i) nuevos productos y procesos, es decir, que las características tecnológicas del producto o proceso difieren de los anteriores; ii) mejoras en producto, ocurre cuando se utilizan materiales o componentes de mejor calidad para un producto más complejo, iii) mejoras en proceso cuando se adoptan métodos tecnológicos mejorados, que incluyen métodos de distribución, diseño, organización y mercadeo.

Las características descritas implican que todas las empresas, independientemente de su tamaño y sofisticación del producto o servicio, pueden innovar tecnológicamente. Un aspecto importante a tener en cuenta, es que existen muy pocas empresas en el ámbito mundial, que se encuentran en la frontera del conocimiento, lo cual les permite obtener las rentas mayores de los inventos patentados que son llevados al mercado; en cambio, resulta más frecuente encontrar muchas empresas que adquieren y adoptan los conocimientos ya existentes (Maloney y Perry 2005). Las empresas innovadoras que crean, adaptan o adoptan conocimiento de avanzada, para hacerlo deberán tener los equipos humanos y la infraestructura adecuada para poder identificar las tecnologías modernas disponibles que les permitirán obtener mayores utilidades. No obstante, existirán otras empresas que para crecer o desarrollarse deberán adoptar conocimientos tecnológicos más

básicos, que les permita una escala eficiente de funcionamiento.

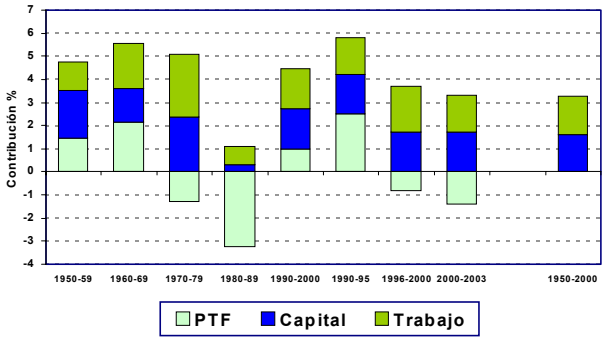
Muchas naciones buscan implementar un Sistema de Innovación Nacional que promueva el conocimiento nuevo y se facilite la transferencia de tecnología

En los países desarrollados y emergentes, el tema de la innovación tiene un papel central en las agendas de los gobiernos, empresas y academia. La importancia del tema se refleja en buscar las mejores políticas públicas que lleven a implementar un Sistema de Innovación Nacional (FUSADES, 2005), a través del cual se promueva el conocimiento nuevo y se facilite la transferencia de tecnología. Esta búsqueda se sustenta en el objetivo final de aumentar el bienestar nacional, a través del cual empresas competitivas e innovadoras obtienen utilidades y los trabajadores productivos se encuentren empleados y apropiadamente remunerados.

En las naciones desarrolladas los incentivos para promover la innovación se clasifican de acuerdo con el tamaño y sofisticación de las empresas. En Estados Unidos y Europa, existen exenciones fiscales para los gastos de investigación y desarrollo que realizan las empresas; se debe destacar que estos incentivos se sustentan en un sistema tributario desarrollado que, por una parte, estimulan la innovación y, por otra, penalizan las evasiones fiscales (Maloney y Perry 2005). Para empresas PYME, estos países cuentan con programas de coinversión "*matchin grants*", o capital semilla, parques tecnológicos o *"capital angel"* (ver programa en Estados Unidos http://www.sba.gov).

Todos estos programas e incentivos están orientados a hacer crecer las economías basadas en el conocimiento. Las fuentes de crecimiento de largo plazo en las economías se explican por el aumento de la fuerza laboral (más mano de obra para trabajar), el aumento del capital (más infraestructura o maquinaria) o por la productividad total de los factores -PTF- (el esfuerzo en innovar). En El Salvador, estimaciones econométricas realizadas indican que históricamente la productividad total de los factores ha sido nula de 1950 a 2000, mostrando las debilidades que tiene la estructura productiva con base en el conocimiento. Cabe destacar, que durante el primer quinquenio de los noventa la PTF aportó el 2.5% del 5.8% de crecimiento promedio del país; pero desde esa fecha el PIB y la PTF comenzaron a descender, al punto de observar en la PTF una contracción de –1.4% durante el período 2000-2003 (gráfica 20).

Gráfica 20
Determinantes del crecimiento en El Salvador, 1950-2000



Fuente: Competitividad para el Desarrollo y Lozano, 2005.

FUSADES ha señalado desde hace muchos años que el principal desafío para aumentar y sostener la tasa de crecimiento debería ser aumentar la productividad

FUSADES ha señalado desde hace muchos años que el principal desafío para aumentar y sostener la tasa de crecimiento debería ser aumentar la productividad (Estrategia 1999, Edwards 2002, Competitividad para el Desarrollo, Rodrik 2003, Propuesta SIN 2005). En la misma dirección, otros estudios coinciden con el mismo diagnóstico para el país, (Larraín 2003, Agosín 2003, Banco Mundial 2004, Loayza 2005). El presente reporte buscará identificar los obstáculos que enfrentan las MIPYME para innovar, así como plantear una agenda de trabajo nacional para fortalecer el crecimiento.

1.2 Las fuentes para innovar y competir: apertura comercial, cambio tecnológico y globalización

Los mercados bajo competencia conducen a las empresas a promover la innovación

Resulta muy difícil que una empresa con mercado cautivo, se preocupe por innovar. El modelo de

sustitución de importaciones, por medio del aumento de los aranceles, provocó una falta de competencia en las industrias y despreocupó a los países por promover una cultura innovadora.

En El Salvador, desde 1989, la apertura comercial unilateral promovió la competencia intensa en las empresas. Este proceso inició con la reducción de aranceles y eliminación de las barreras al comercio, lo cual permitió aumentar la competencia en las empresas que producen bienes comerciables internacionalmente. La competencia en los mercados de bienes y servicios permite que los consumidores se beneficien de las innovaciones desarrolladas por la empresa. En la segunda mitad de los noventa, el país inició una fase de firma de acuerdos de libre comercio con varias naciones, proceso que llegó hasta la firma del CAFTA-DR con Estados Unidos en 2005. Estas acciones han implicado un doble desafío para las empresas (principalmente industriales); por un lado, han enfrentado la competencia de firmas que han ingresado al país, y por otro, acceder a mercados internacionales demanda eficiencia de planta y una eficiente cadena de distribución, comercialización y mercadeo de productos en el exterior. Todas estas oportunidades no han sido totalmente aprovechadas por las empresas locales, explicado principalmente por su baja capacidad de insertarse en el mercado internacional que exige productos de calidad y a bajo costo. Por otra parte, Rodrik 2005, plantea que en los países latinoamericanos que abrieron velozmente la economía hubo firmas exitosas, explicado por el elevado incremento de la productividad.

El cambio tecnológico mundial aumenta la competencia y provoca un fenómeno de destrucción creativa

El cambio tecnológico mundial aumenta la competencia y provoca un fenómeno de destrucción creativa. Existe más evidencia que el mundo está transitando de la era industrial a la era de la información (Maloney 2005), este proceso dio lugar a usar el término de la nueva economía, que era impulsado por el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación. El aumento de la conectividad mundial vía internet, el uso de computadoras más veloces, el desarrollo de las nanociencias, han permitido que el ciclo de vida de los productos tecnológicos se acorte a años, cuando en épocas pasadas podrían durar décadas. Esta dinámica de nuevos productos y procesos tecnológicos, y la marcada reducción de costos y aumento de la calidad, ha provocado que las empresas que no actualizan sus procesos de producción experimenten una pérdida de mercado y hasta su eliminación. Joseph Shumpeter caracterizó a la innovación como el proceso de destrucción creativa, donde las empresas con procesos tradicionales son sustituidas por nuevas empresas innovadoras.

La globalización ha provocado un aumento de la competencia en todos los sitios del mundo. El fenómeno de la globalización se ha hecho evidente por la coincidencia de varios factores, como la disminución de los costos de comunicación, transporte y movilidad de capital; facilitó que las grandes empresas se ubicaran en diferentes partes del mundo o realizaran una producción mundial integrada (maquila textil o informática, ensamble, etc.) (CEPAL 2002).

1.3 Las condiciones nacionales necesarias

Para promover y desarrollar la innovación en el ámbito nacional, se requiere, por una parte, definir una política y un plan nacional de innovación, que esté consensuado entre el sector privado, gobierno y academia

Para promover y desarrollar la innovación en el ámbito nacional, se requiere, por una parte, definir una política y un plan nacional de innovación, que este consensuado entre el sector privado, gobierno y academia (universidades, centros de formación e investigación); y que al mismo tiempo funcione en el marco de un Sistema de Innovación Nacional (SIN) que permita la eficiente y efectiva transferencia y difusión tecnológica local y externa hacia las empresas locales (Argumedo, 2005). Este conjunto de medidas tendrá un efecto mayor en el crecimiento sostenible si se encuentra articulada con un conjunto de políticas que apoyen la competitividad nacional (políticas macroeconómicas, microeconómicas, educativas, estado de derecho, seguridad, etc.).

La calidad y cantidad del capital humano es una condición necesaria para innovar. Sin lugar a dudas, disponer de capital humano preparado es clave para poder crear nuevo conocimiento, para poder seleccionar la tecnología más apropiada que se pueda copiar, y es clave para poder identificar la tecnología y adaptarla a las condiciones locales.

Sobre la base de estos requerimientos de formación del capital humano, subyace una característica fundamental que es su espíritu emprendedor, ya que sin esta cualidad no se implementan los descubrimientos (un desarrollo más amplio de este tema se presenta en el capítulo 4 de este mismo informe). La importancia de este punto fue señalada por Shumpeter, y la evidencia actual se observa en los países exsocialistas donde gozan de un capital humano bien formado, pero con deficiencias emprendedoras (Maloney y Perry 2005).

La estabilidad macroeconómica es clave para innovar. Las innovaciones casi siempre están atadas a obtener financiamiento tipo "capital de riesgo". Si un país observa elevadas tasas de interés explicado por una alta inflación, causada por política monetaria o fiscal expansiva, será muy difícil que genere las condiciones sostenibles para emprender nuevas actividades, las cuales, además de presentar un riesgo mayor, podría ser aumentado por una alta tasa de interés, o por precios fluctuantes de los insumos.

La disponibilidad de infraestructura a costos competitivos es crucial. Desarrollar aplicaciones innovativas demanda dos tipos de infraestructuras, las directas que se encuentran relacionadas con diferentes tipos de laboratorios químicos, de ingeniería, medicina, alimentos y otros. La infraestructura indirecta, relacionada con redes eléctricas a costos competitivos, redes de agua, redes de telefonía e internet, redes de carreteras, puertos y aeropuertos. Disponer de ambos tipos de infraestructura a costos competitivos internacionalmente es crucial para crear un ambiente innovador.

La gobernabilidad e institucionalidad es determinante. Las empresas innovadoras asumen más riesgos, para lo cual demandan marcos legales para patentar los productos o procesos y también proteger los derechos de marca. Países pequeños y en desarrollo, con débiles instituciones judiciales, no propician el surgimiento de firmas innovadoras vía inversión extranjera directa o nuevas empresas locales.

La existencia de competencia en los mercados es clave para propiciar un clima innovador. El motor de la innovación en los mercados, es la existencia de competencia. Las empresas que enfrentan competencia son presionadas a revisar sus costos y a tomar decisiones de inversión en productos o en procesos, con el fin de permanecer en el mercado o ganar una cuota mayor. La falta de competencia puede llevar a abusos de poder de mercado, que inhiban la aparición de nuevas empresas con mejores productos o servicios, o pueden extraer rentas monopólicas que llevan a descalificar el Sistema de Economía de Mercado.

1.4 Las condiciones en la empresa

En el largo plazo, las empresas competitivas se caracterizan por innovar más que la competencia

La empresa, independientemente de su tamaño o sector económico, podrá realizar innovaciones a través de desarrollar un nuevo producto o servicio, o la innovación se podrá presentar al establecer una nueva forma de trabajo, es decir, un proceso nuevo o diferente. En América Latina, debido al bajo gasto en inversión y desarrollo (I + D) de las empresas, la apertura comercial ha promovido que las firmas innoven vía nuevos procesos de producción o servicios.

Cuando se hace referencia a procesos, se refiere a tres tipos diferentes donde puede ocurrir la innovación: a) procesos estratégicos, tales como el mercadeo, control de calidad, planeación, diseño, etc.; b) procesos clave, programas de producción, logística, facturación, administración financiera, etc.; y c) procesos de apoyo, como mantenimiento, compras de insumos, gestión de recursos humanos (capacitación), sistemas de información, recepción de quejas de consumidores, etc. (CIDEM, 2002). Estos tipos de innovación son menos costosos de implementar y muchas veces pasa por la adquisición de licencias, compras de paquetes de calidad o *software*, contratación de consultores de diseño o gestión.

La innovación en las empresas puede presentarse por medio de una ruptura o ser de tipo incremental

La innovación en las empresas puede presentarse por medio de una ruptura o ser de tipo incremental. La innovación de ruptura se presenta cuando impacta directamente en el mercado, es decir, que el nuevo producto o servicio rompe de golpe las pautas de consumo establecidas y se incorpora en forma masiva (*walkman*, *iPod*, cámaras digitales). La innovación incremental se observa por una mejora progresiva del producto, y este tipo se presenta en las empresas bien establecidas que mejoran el producto o servicio (CIDEM 2002). Un país ejemplo de las innovaciones en proceso fue Japón después de la segunda guerra mundial, donde las empresas con pocos recursos elaboraban productos de bajo

precio y mala calidad; para contrarrestarlo, las firmas adoptaron nuevos métodos para mejorar la calidad, tales como: control de la calidad total, manejo de la calidad total, Kaizem (Hosono, 2004).

El espíritu innovador es estimulado por las exigencias de los clientes, las acciones de la competencia o las tendencias del mercado

Las empresas son innovadoras, debido al espíritu emprendedor del propietario o de la Junta Directiva. Este espíritu es estimulado por las exigencias de los clientes, las acciones de la competencia o las tendencias del mercado. Pero las firmas que basan su crecimiento en la innovación, establecen dentro de la planeación estratégica los recursos y los proyectos a implementar. A continuación se señalan algunos elementos relevantes en la implementación de innovación en las empresas:

- La innovación en las empresas se presenta cuando existe un compromiso en la dirección de reducir costos, aumentar la cuota de mercado o adelantarse a las tendencias de los consumidores.

- La innovación implica estructurar un equipo de trabajo que esté formado por personas de diferentes áreas de la empresa relacionadas con el proceso de innovar.

- La empresa deberá realizar una autoevaluación, para distinguir cómo se desarrolla el proceso de nuevas ideas y como se implementan.

1.5 Autodiagnóstico empresarial para evaluar la capacidad innovadora

Antes de iniciar un proceso de innovación las empresas deberían realizar una autoevaluación de sus capacidades innovadoras

Como se muestra en el diagrama 1, antes de iniciar un proceso de innovación, las empresas deberían realizar una autoevaluación de sus capacidades innovadoras, con el fin de identificar los puntos fuertes de la firma y las oportunidades de mejorar. Con lo anterior, podría identificar un plan de acción priorizando proyectos innovadores que deberán ser implementados en la empresa, que le permita, sobre la base de la innovación, satisfacer a los consumidores, enfrentar a los competidores y aproximarse o liderar las tendencias del mercado:

- Conocer el grado de cultura de la innovación en la empresa, por medio de: i) identificar si la creación o modificación de productos o procesos se hace de acuerdo con las necesidades presentes o futuras de los clientes, o por las

Diagrama 1: La innovación en las empresas

Fuente: Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial (CIDEM), 2002

actividades de la competencia; ii) definir cómo la empresa planifica la implementación de las innovaciones; iii) cómo se evalúan las innovaciones, que recibirán financiamiento; y iv) conocer cuan frecuente y cuáles herramientas se utilizan para promover las nuevas ideas en la empresa.

- Identificar cómo se desarrolla el producto o proceso en la firma, considerando: i) la información disponible sobre las condiciones iniciales que deberá cumplir, las especificaciones de calidad, el precio y las necesidades del cliente; ii) cuál es la participación de las diferentes áreas de la empresa y cómo se organizan; iii) cómo se incorpora el diseño en el nuevo producto, ya que éste permite la diferenciación de la empresa al incorporar un diseño al producto, al embalaje, al punto de venta; y iv) cómo se evalúan las nuevas tecnologías, con el fin que se incorporen en el producto.

- Redefinir los procesos productivos para reducir costos: i) establecer cuál es el seguimiento de las tecnologías de fabricación, de modelos de organización y de gestión de procesos productivos; ii) analizar la asignación de recursos para desarrollo de nuevos procesos; iii) identificar si existe una estrategia de subcontratación que considere los costos, la capacidad y competencia de los proveedores; y iv) evaluar la posibilidad de innovar integrando actividades logísticas.

- Redefinir los procesos de comercialización, con el fin de proveer un producto o servicio en forma completamente diferente, para ello deberá: i) identificar los mecanismos que emplea la empresa para conocer los nuevos procesos de comercialización de los competidores o de sectores de referencia mundial; ii) definir en forma precisa cómo la empresa llevará a cabo la comercialización del nuevo producto (al menos cuestiona el proceso actual); y iii) establecer cómo la empresa define los procesos de comercialización y mercadeo que le permitan aumentar la renta.

1.6 Las etapas de innovar entre empresas y países: adoptar, adaptar y crear

El marco de acción de la innovación en las empresas es amplio, ya que puede iniciar desde la compra de insumos hasta los servicios de postventa

Las empresas pueden innovar a través de crear, adaptar y adoptar un nuevo o mejorado proceso, producto o servicio. Los países desarrollados o en desarrollo se clasifican por su nivel de ingreso per cápita, pero también se pueden agrupar acorde con la capacidad de crear nuevos conocimientos, de adaptar el conocimiento externo a las necesidades propias de la empresa, o de adoptar el paquete completo del conocimiento. Cada una de estas etapas se encuentra marcada por el grado de desarrollo del capital humano, de la sofisticación de las empresas, de la infraestructura tecnológica y de la calidad de los centros de educación, formación e investigación; en fin, del grado de desarrollo de su Sistema de Innovación Nacional.

Es necesario aclarar que la identificación de estas etapas, permiten caracterizar en forma aproximada el grado de desarrollo y uso del conocimiento de los países, haciendo un balance entre las capacidades educativas y tecnológicas. Naturalmente, pueden existir empresas que se ubiquen en diferentes etapas. El Banco Mundial, en el estudio "*Closing the gap in education and technology*" presentó la caracterización de las etapas del conocimiento (cuadro 37).

El Salvador se encuentra entre las fases de adaptar y adoptar conocimiento

En los últimos 15 años, el país ha realizado esfuerzos que prácticamente abarcan las acciones descritas en la fase de adopción de tecnología. Desde 1994 se implementó la reforma educativa para aumentar la cobertura educativa, destacándose el programa Educación con Participación de la Comunidad (EDUCO) que amplió el acceso a educación básica; en años recientes el énfasis se ha dado en la calidad a través de acciones de mejora dado los resultados de la Prueba de Aprendizaje y Aptitudes para Egresados de Educación Media (PAES) y otras pruebas de aprendizaje en los grados 3°, 6° y 9°; también se ha iniciado con el proceso de acreditación de universidades. Estas últimas acciones caracterizan más la etapa de la adaptación de tecnología, ya que en ésta se requiere un recurso humano con más educación y con mayor capacidad para identificar la tecnología externa que puede ser adaptada acorde con las necesidades del país.

En materia tecnológica, el país muestra más tareas pendientes para la fase de adopción. En materia de comercio, El Salvador implementó una reducción de aranceles unilaterales a principios de los noventa, y ha firmado Acuerdos de Libre Comercio con varios

Cuadro 37
Las etapas del conocimiento: adoptar y adaptar

Adopción de conocimiento		
Educación		
Condiciones generales		**Prioridades políticas**
Básica	Baja cobertura	Incrementar el gasto público para aumentar la cobertura
Secundaria	Baja cobertura	
Terciaria	Baja cobertura	Reforma institucional, incrementar eficiencia y calidad
Tecnología		
Condiciones generales		**Prioridades políticas**
Comercio	Baja	Aumentar apertura comercial
IED	Baja	Promoción IED y zonas francas
Der. propiedad	Baja	Protección de derecho y propiedad
I+D	Baja	Reforma regulatoria para I+D
TIC	Baja	Reforma legal y política TIC
Red de trabajo	No existe	Apoyo público para cluster de innovación

Adaptación de conocimiento		
Educación		
Condiciones generales		**Prioridades políticas**
Básica	Altra cobertura	Incrementar la eficiencia
Secundaria	Alta demanda, baja cobertura	Promover el acceso, por medio de crédito estudiantil y acreditación
Terciaria	Alta demanda, baja cobertura	Aumentar los recursos para la educación universitaria
Tecnología		
Condiciones generales		**Prioridades políticas**
Comercio	Aumentado	Firma de acuerdos de comercio
IED	Baja	Promoción activa, y mejora de clima de inversión
Der. propiedad	Baja	
I+D	Baja	Aumento de los derechos de propiedad y establecer esquemas de subsidios I+D
TIC	Baja	Promover infraestructura TIC
Red de trabajo	Bajo, incipiente y fragmentado	Promover vínculo universidad-empresa

IED Inversión Extranjera Directa
I+D = Inversión y Desarrollo
TIC =Tecnologías de la Información y Comunicación
Fuente: Closing the gap in education and technology", World Bank 2002

países, estas acciones han provocado mayor competencia, la cual es el motor de la innovación[30]. Por su parte, la promoción de Inversión Extranjera Directa (IED), ha comenzado a ser estructurada desde el 2001 cuando se creó PROESA (Promoviendo Inversión en El Salvador), pero desde principios de los noventa se promovió la atracción de zonas francas, las cuales permitieron un crecimiento muy alto de la maquila textil. En materia de investigación y desarrollo, el rezago es sumamente notorio, ya que el país gasta apenas el 0.1% del PIB, y de dicho monto el Estado aporta la mayor cantidad, el cual está orientado a investigación básicas (FUSADES 2003); hasta la fecha, no existe un esquema de subsidios para promover la innovación, aunque el Ministerio de Economía, junto con el Banco Mundial se encuentran preparando el estudio para implementar dicho programa en 2006.

El Foro Económico Mundial sitúa a El Salvador en las últimas posiciones en indicadores claves sobre innovación

El Foro Económico Mundial sitúa a El Salvador en las últimas posiciones en indicadores claves sobre innovación. En el informe sobre competitividad global 2004-2005, que muestra el *ranking* de 104 naciones (posición 1 es mejor y 104 peor; la nota es entre 1 y 7), refleja que El Salvador ocupó la posición 102 en la colaboración empresa-universidad, calidad de las instituciones científicas, e incentivos para las empresas en I + D, en disponibilidad de ingenieros (98), gasto de I + D en las empresas (92) y calidad del sistema educativo (87). En cambio, para inversión extranjera y transferencia tecnológica sale mejor posicionado 53 y para importar maquinaria y equipo 37 (cuadro 38).

Cuadro 38
El Salvador *ranking* mundial.
Indicadores de innovación

	Ranking 1/	Nota 2/
Tecnología: Innovación y difusión		
Empresas reciben incentivos para I+D	102	1.5
Colaboración empresa-universidad	102	2.0
Calidad de instituciones científicas	101	2.4
Disponibilidad de científicos e ingenieros	98	3.0
Empresas gasto I+D	92	2.5
Gobierno prioriza TIC	81	3.8
Computadoras por 100 habitantes	74	2.5
Acceso internet en escuelas	70	3.3
Empresas: capacidad para innova 3/	72	2.8
No. de patentes en US, por millón habitantes	69	0.2
Sofisticación del proceso de producción	65	3.3
Empresa nivel de absorción tecnológica	63	4.3
Licencias de tecnologías externas	56	4.5
Internet por 10,000 habitantes	55	
Inversión extranjera y transferencia tecnológica	53	4.7
Costo para importar equipo del exterior	37	
Capital humano		
Calidad del sistema educativo	87	2.5
Calidad de escuelas públicas	79	2.6
Calidad en la educación matemática y ciencias	90	2.9
Escolaridad primaria	25	
Escolaridad secundaria	82	
Escolaridad terciaria	65	
Otros		
Calidad de infraestructura	39	4.4
Derecho de propiedad intelectual	52	3.7

1/ Ubicación de El Salvador, respecto a 104 naciones, posición 1 bien evaluado
2/ El rango de la nota es 1 a 7
3/ Rango para empresa: más bajo por licencia e imitación y más alto por investigación y ser pioneros en nuevos productos y procesos
Fuente: The Global Competitiveness Report 2004-2005, WEF.

1.7 Promoción: entre las fallas de mercado y las fallas del sector público

Las fallas de mercado se producen cuando existen externalidades positivas (innovación) o negativas (contaminación); ante dichas fallas, la literatura económica favorece la aplicación de políticas públicas para incentivar la innovación o sancionar y reducir la contaminación. Es importante tener muy claro que el diseño de políticas públicas relativas a corregir fallas de mercado, deberá partir de un cuidadoso análisis y diagnóstico, para corregir y con ello aumentar el bienestar de las personas. Pero es importante tener en cuenta que por la intervención pública se pueden presentar fallas de gobierno (captura) que pueden conducir a favorecer a una (s) empresa (s), distorsionando la asignación eficiente que puede hacer un mercado competitivo (Rodrik 2003 y 2005).

Las innovaciones tecnológicas en productos o procesos se caracterizan por ser bienes no rivales, es decir, que una vez creados pueden ser aplicados por otra firma al mismo tiempo. Observando la tecnología como bien no rival, tiene la ventaja que una vez producida muchas empresas la pueden usar, pero tiene la desventaja que su producción tiene un alto costo fijo por medio de la investigación y desarrollo (Martin 2002).

La innovación es una actividad con elevado riesgo y muy cara, si la empresa tiene éxito muy probablemente no reciba todos los beneficios de su riesgo; pero si la innovación fracasa, entonces la empresa cargará con todos sus costos

La innovación es una actividad con elevado riesgo y muy cara, si la empresa tiene éxito muy probablemente no reciba todos los beneficios de su riesgo; pero si la innovación fracasa, entonces la empresa cargará con todos sus costos (Rodrik 2003). Una interrogante importante que aclarar es ¿por qué si tiene éxito el empresario innovador, no obtiene todos los ingresos asociados a su riesgo? En la estrategia 2004-2009 (FUSADES, 2003b), se planteó la necesidad que el país tenía de autodescubrir los nuevos motores del crecimiento, por medio de encontrar entre los miles de productos que se elaboran en el mundo cuáles pueden ser rentablemente elaborados en El Salvador, para lo cual se recomendó apoyar dichas iniciativas. Al respecto, podemos analizar los ejemplos siguientes: pensemos en la primer empresa que inició el negocio de la exportación de productos nostálgicos a Estados Unidos, parques acuáticos, o siembra de café (hace más de 100 años), todas estas empresas invirtieron sobre la base de una opción potencialmente rentable, cuando tuvieron éxito y la demanda continuó aumentando, otros empresarios entraron al negocio al ver el éxito de los primeros, y estos lograron probablemente igual o más utilidades que los primeros, sin sufrir el riesgo de fracasar por ser los innovadores (ver más detalle en Rodrik 2003).

Los países desarrollados tienen programas orientados a apoyar la innovación, la ciencia y tecnología, los cuales van desde incentivos fiscales, fondos concursables o transferencias directas[31]

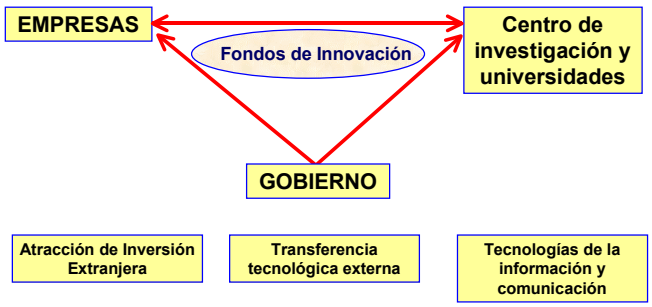
Estas naciones se preocupan también por establecer los vínculos necesarios para transferir conocimiento entre las empresas y universidades, universidades y centros de investigación; y todos los anteriores con las instituciones públicas; en síntesis, lo que buscan es que el Sistema de Innovación Nacional (SIN) funcione eficientemente creando y transfiriendo el conocimiento para convertirlo en bien o servicio.

FUSADES, en 2003, al analizar los principales cuellos de la competitividad nacional propuso crear el SIN, a través del cual el crecimiento sostenible de las empresas se diera a través de la transferencia de conocimiento local y desde el exterior. En la estrategia económica y social 2004, se propuso particularmente el "autodescubrimiento", es decir, identificar de los miles de productos o servicios que existen en el mundo, cuál de ellos puede ser rentablemente producido en El Salvador. En 2005, se desarrolló la Propuesta Institucional del SIN para El Salvador (diagrama 2). En 2006, FUSADES elaborará un estudio de factibilidad para crear una fundación que apoye la innovación empresarial.

1.8 Diferencias entre MIPYME y gran empresa

Para la MIPYME se adoptó en el presente estudio un techo máximo de 100 trabajadores (capítulo 1 y 2); pero si hemos abierto la economía y participamos de la globalización será conveniente evaluar y discutir (en otro estudio) la posibilidad de adoptar estándares internacionales. Para el caso, la oficina *Small Business* de Estados Unidos otorga incentivos para innovación o transferencia tecnológica a pequeñas empresas de hasta 500 empleados.

Diagrama 2
Sistema de Innovación Nacional

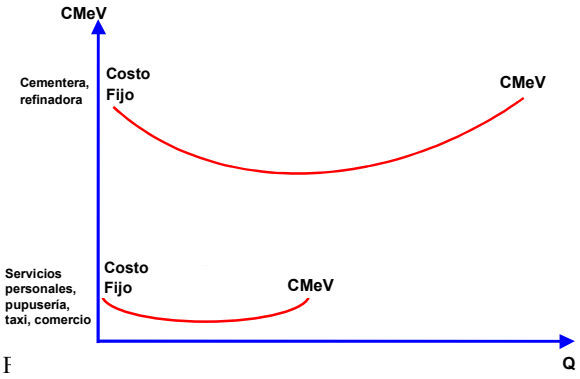


Fuente: Competitividad para el desarrollo, FUSADES (2003).

Las diferencias de tamaño entre MIPYME y gran empresa se explica por factores de oferta y demanda

Las diferencias de tamaño entre MIPYME y gran empresa se explica por factores de oferta y demanda. Por el lado de la oferta, los aspectos microeconómicos se encuentran relacionados con la cantidad de dinero que se necesita inicialmente para instalar una empresa (la escala de producción óptima); una vez funcionando, otro factor microeconómico que incide es si existen costos indivisibles o hundidos importantes. También un factor que incide en el tamaño de la empresa, es si el producto requiere de grandes esfuerzos de venta o publicidad masiva (Cabrera, De la Cuadra y otros 2002).

Gráfica 21
Tamaño óptimo de planta: MIPYME y gran empresa



Fuente: Elaboración propia con base en Varian.

El tamaño óptimo de la empresa estará determinado por el nivel de los costos medios variables, los cuales incluyen los costos fijos (iniciales o indivisibles) y los costos variables

Es importante recordar que en una empresa los costos fijos descienden a medida que se producen o venden más unidades (el costo de mantener un edificio en una fábrica, desciende a medida que produzca más unidades); por el contrario, los costos variables aumentan a medida que incrementa la producción (para elaborar más bienes, se necesitan más insumos) (Varian 1998). Por ejemplo, instalar una cementera o una planta termoeléctrica demanda una fuerte inversión inicial, por lo que para cubrir los elevados costos fijos se requiere vender una gran cantidad de recursos; y ya funcionando los costos son indivisibles, es decir, aunque disminuya la demanda el costo fijo de mantener la planta será el mismo y muy alto. Los costos hundidos son aquellos que ocurren una sola vez, por ejemplo, las innovaciones para producir cemento para construcciones marítimas, representó un costo alto cuando se investigó, pero en la fase de producción su costo pasó a ser hundido. Por el contrario, una pupusería, tortillería, molinos de nixtamasa, tienda y taller, demandan inicialmente costos fijos bajos, lo cual facilita que exista una gran cantidad de microempresas y si existen costos indivisibles son muy pequeños (gráfica 21) .

El tamaño de la empresa puede estar influenciado por los gastos en publicidad o el esfuerzo en ventas. Por ejemplo, elaborar boquitas o *"snacks"* puede ser realizado por empresas pequeñas, pero para colocar los productos en todo el territorio nacional necesitará una fuerza de ventas y una logística de distribución que la llevará en forma natural a ser una empresa grande (otros ejemplos: cigarrillos, cervezas).

En cambio, la demanda puede incidir también en el tamaño de la empresa, si los consumidores exigen productos estándares y con cierta calidad homogénea, probablemente lo más óptimo resulte producirlo a gran escala a través de grandes empresas a gran escala (pamper, servilletas). No es así cuando la demanda plantea una diferenciación de producto, como pueden ser satisfacer los gustos de comida a través de diferentes restaurantes, empresas de pan dulce variado, especialistas médicos, cortes de cabello, servicios de abogados.

FUSADES ha señalado anteriormente, que la innovación es cara e incierta en las empresas. Esto implica que las empresas más grandes tendrán la capacidad de contratar un equipo de especialistas dentro de la empresa para que realicen planes e implementen innovaciones, o podrán tener los recursos para contratar expertos externos a las empresas (nacionales o internacionales) para desarrollar la innovación. Las MIPYME, probablemente no tengan la capacidad de las grandes firmas para destinar los recursos para innovar, aunque las presiones de la competencia las obligue a hacerlo.

En el numeral anterior se destaca que la innovación tiene externalidades positivas y por ello existen políticas públicas para su fomento, y por otro lado, se sabe que los tamaños de operación pueden ser

un impedimento para innovar debido a sus altos costos, es por estas razones que a nivel de países desarrollados y emergentes se han diseñado esquemas de incentivos ad hoc a las PYME. En América Latina, el BID y el Banco Mundial han otorgado préstamos destinados a apoyar la capacidad de innovación de las PYME en varios países de la región. En Centroamérica, Costa Rica ha sido la nación que ha solicitado préstamos para apoyar la capacidad innovativa de las empresas; Panamá en 2002 obtuvo un préstamo del BID para financiar el Programa de Competitividad que promovió fondos concursables para *cluster* de empresas.

En Estados Unidos, la agencia *Federal Small Business Administration (SBA)*[32], a través de la oficina de tecnología administra dos programas orientados a la aplicación comerciable de conocimientos de las PYME a través del Programa Investigación Innovadora en Pequeños Negocios (SBIR) y el Programa de Transferencia Tecnológica (STIR). Ambos programas son del tipo de fondos concursables, aportando el SBA hasta un 49% del proyecto. El primer programa está orientado a apoyar las ideas innovadoras propuestas por los pequeños negocios (empresas con menos de 500 empleados); en 2004 desembolsó US$2,014 millones. El segundo programa dedicado a la transferencia tecnológica ofrece subsidios federales a través de fondos concursables "*matchin grants*"; pero, exige a las MYPE que colaboren con una entidad no lucrativa especialista en innovación (univeridad); para lo cual la empresa aporta un 40% y la entidad no lucrativa un 30%.

2. Las MIPYME innovadoras en El Salvador

2.1 El perfil de las empresas innovadoras

Para construir el perfil del innovador MIPYME de El Salvador se utilizó la encuesta que realizó FUSADES en 2005; la cual permitió extraer las características de las empresas que realizaron innovaciones. Estos datos cubren, en parte, el vacío estadístico que existe al no contar con encuestas oficiales que caractericen las fortalezas y debilidades de los innovadores. Los aspectos más relevantes encontrados son:

Las empresas innovadoras, en promedio, tienen 22 años de existencia

- Las empresas innovadoras, son muy maduras en el mercado y se crearon a principios de los años ochenta, por lo que han experimentado el período de sustitución de importaciones y la apertura comercial. El 70% de innovadores, manifestó que ha tenido la misma empresa desde que inició operaciones. De lo anterior se puede deducir que las empresas con más experiencia empresarial y más conocedoras del mercado, son las que se encuentran innovando.

La implementación de innovación está influenciada por el tamaño de la empresa

- El 75% de las empresas medianas había innovado, mientras que las pequeñas descendían al 53% y las de acumulación ampliada un 33%. Estos resultados son coherentes con la evidencia teórica del apartado 1.8 anterior, ya que las empresas a medida que son más grandes tienen mayor capacidad e independencia para emprender proyectos innovativos financiados con sus propios recursos. En cambio, las pequeñas empresas sin apoyo, tienen que realizar grandes esfuerzos para realizar mejoras y reducir costos.

Los innovadores, cuando iniciaron su negocio obtuvieron recursos principalmente de la familia (69%)

- Los innovadores cuando iniciaron su negocio obtuvieron recursos principalmente de la familia 69% y un 27% fue a través de un crédito bancario. Los resultados muestran que el bajo acceso a la banca probablemente se debió a que los emprendedores no disponían de un plan de negocios (lo cual aumenta el riesgo para la banca tradicional) y, por otra parte, la banca tradicional (no de capital de riesgo) no tiene la experticia de prestar fondos a negocios en su etapa de arranque. Como se ha mencionado anteriormente, la innovación y el emprededurismo requieren de un tipo especial de financiamiento, donde las prendas

hipotecarias tienen una menor ponderación, frente a un buen plan de negocios. El autodescubrimiento de los nuevos motores de crecimiento de la economía pasará por requerir recursos del tipo capital de riesgo, los cuales en nuestro país no están desarrollados (Rodrik 2003 y Banco Mundial 2003).

La educación terciaria está presente en las empresas innovadoras

- La educación terciaria está presente en las empresas innovadoras. Al respecto, los propietarios manifestaron tener más de 15 años de escolaridad, los gerentes 17 años y los técnicos 14 años. Introducir mejoras en los productos o procesos requiere tener conocimientos para poder adaptar las tecnologías que ya son utilizadas por la competencia o para satisfacer las demandas de los clientes. Normalmente, los planes de innovación se encuentran incorporados en el planeamiento estratégico de las empresas medianas o grandes; y cuando son micro o pequeñas, una de las tareas consistirá en apoyar al empresario a definir un plan estratégico, para que ahí incorpore sus ideas innovativas y pueda obtener una mayor sinergia para el éxito de la empresa.

- El 80% de las empresas tiene acceso a internet y el 84% lo utiliza para tareas relacionadas con el negocio. Sin lugar a dudas, el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación está haciendo que la mayoría de las empresas realicen el control de su gestión operativa (compras, ventas de insumos, pagos de planillas y proveedores, inventarios, contabilidad, manejo de caja) a través de *software* especializado para PYME; con lo cual la empresa aumentará la eficiencia en la gestión de recursos y aumentará su productividad.

- El principal obstáculo para los innovadores es el crimen y la delincuencia, seguido de la inflación y aumento de los costos (efecto petróleo), y bajas ventas por la fuerte competencia e impuestos elevados. Los empresarios tienen que dedicar una parte de su tiempo y recursos en evitar sufrir pérdidas derivadas de la delincuencia, ese tiempo y esos recursos no podrán ser orientados a pensar cómo aumentar su productividad.

- Las empresas innovadoras mayormente no pertenecen a ninguna agrupación empresarial o profesional (60%), ni colaboran con otras empresas en asociatividad (62%). Probablemente, estos resultados reflejen la combinación de los factores siguientes: las empresas innovadoras surgieron por esfuerzo propio o familiar, por tanto, no tienen en su experiencia algún apoyo gremial o empresarial; por otra parte, puede ser que las empresas consideren que no obtendrán más ganancias de asociarse, y tercero, puede existir desconocimiento de lo que potencialmente pueden ganar.

- La principal razón de por qué capacitan fue para ser más productivo y competitivo, y la capacitación fue brindada principalmente en la empresa y por medio de INSAFORP. Un hecho sobresaliente fue que los institutos tecnológicos y las universidades ocuparon los últimos lugares para capacitación.

La mitad de las empresas exportadoras innovadoras manifestó no utilizar programas de apoyo público o privados

- La mitad de las empresas exportadoras innovadoras manifestó no utilizar programas de apoyo público o privados, las firmas que utilizaron fue el programa de Expro-USAID (23%) y Fondo de Asistencia Técnica (FAT-MINEC) (14%). Los principales problemas en el país fueron la tramitología (60%) y problemas con la materia prima (27%); en cambio, los problemas en el exterior están relacionados con la alta competencia (60%) y la falta de protección legal para exportar (18%).

2.2 Creación y destrucción de empresas [33]

De acuerdo con Shumpeter, las innovaciones se presentan bajo la dinámica de creación de nuevas empresas en nuevas actividades y destrucción de las empresas con métodos anticuados o productos desfasados. Este tipo de innovación tecnológica se encuentra asociada con aquellas relativas a la frontera del conocimiento que se presentan en la mayoría de países desarrollados, pero en los países

en desarrollo las innovaciones tecnológicas suceden a través de la transferencia y adopción de tecnologías externas.

Con el fin de observar dicha dinámica de creación y destrucción de empresas, se realizó un ejercicio utilizando la base de datos de empresas del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS); el período estudiado fue enero de 2000 y enero de 2005. El período seleccionado tiene una explicación técnica y económica; por el lado técnico, se destaca que en 2000 el ISSS y el BCR realizaron una colaboración para clasificar las empresas acorde con la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), a través de la cual se estableció un estándar más uniforme de comparación de empresas entre sectores productivos. La explicación económica se debe a que durante dicho período la economía enfrentó una serie de acciones de políticas y *shocks* externos los cuales impactaron a las empresas, dentro de los cuales están: la dolarización, los terremotos (2001), crisis de precios del café (2000-2004), aumento de los precios del petróleo (2001-2005), eliminación de cuotas textiles a China, y se continuó consolidando la apertura comercial, globalización y cambio tecnológico.

El período analizado se ha caracterizado como de lento crecimiento, observando la economía un ritmo de expansión promedio de 2%, remesas creciendo en promedio a 17%, exportaciones de bienes 6.3%, importaciones de bienes a 10.6%; mientras que la exportación de servicios creció a 10.3% y la importación de servicios a 6.2%.

Para analizar lo sucedido en las empresas productivas formales registradas en el ISSS, se procedió a excluir de la base a todas aquellas actividades que no están directamente vinculadas con el uso de tecnología para aumentar la productividad y las utilidades. Las ramas excluidas fueron: embajadas, empresas e instituciones del Estado, instituciones religiosas, instituciones de asistencia social, servicios sociales comunales y personales (partidos políticos, fundaciones, Cruz Roja y otros), asociaciones profesionales, e instrucción pública se excluyó a la Universidad de El Salvador, Ministerio de Educación y las asociaciones de educación comunal y básica. Se advierte, que se dejó fuera al sector agropecuario el cual dentro del seguro social es poco representativo.

Es necesario advertir que una evaluación más integral sobre la creación y destrucción de empresas, necesitaría de más información como valor agregado por empresa, tipo de tecnología de las desaparecidas y de las nuevas. Pero las limitaciones estadísticas permiten desarrollar el presente aporte.

2.2.1 Las MIPYME crean más empresas y empleo, en cambio los negocios grandes se contraen

Entre 2000 y 2005, las empresas grandes y el empleo generado por ellas experimentó una contracción de 7% y 2%, respectivamente; mientras que para las MIPYME observaron un incremento de 19% en las firmas y 3% en el empleo. Dentro de las MIPYME, los negocios medianos fueron los únicos que experimentaron contracciones en número de negocios 10% y en trabajadores 9% (cuadro 39).

En 2000 existían 19,410 empresas de las cuales el 95.9% correspondía a MIPYME, mientras que el empleo total era de 465,505 trabajadores, siendo generado en mayor parte por las grandes empresas (58%). Dicha composición se mantuvo cinco años después (2005), registrando un crecimiento en el

Cuadro 39
ISSS: empresas y trabajadores. Enero 2000 y enero 2005

	2000				2005				Variación	
	Empresas		Trabajadores		Empresas		Trabajadores		Empre-sas	Trabaja-dores
	No.	Peso	No.	Peso	No.	Peso	No.	Peso		
Grande	787	4%	270,560	58%	729	3%	266,183	57%	-7%	-2%
MIPYME	18,623	95.9%	194,945	42%	22,243	97%	201,099	43%	19%	3%
Mediana	706	4%	49,545	11%	636	3%	44,974	10%	-10%	-9%
Pequeña	3,959	20%	86,816	19%	4,041	18%	86,437	18%	2%	0%
Micro	13,958	72%	58,584	13%	17,566	76%	69,688	15%	26%	19%
Total	**19,410**		**465,505**		**22,972**		**467,282**		**18%**	**0%**

Fuente: Elaboración propia utilizando la base de datos del ISSS

número de empresas y manteniendo estables el número de trabajadores (cuadro 39). Estos resultados son muy importantes, pero esconden una dinámica interesante en los negocios, y es que existe una creación de empresas y destrucción de empresas, para llegar a dicho saldo.

2.2.2 Se crearon más empresas y empleo del que se destruyó

La economía logró crear 3,589 empresas netas y 12,462 trabajos netos, principalmente micro y pequeños negocios

En 2005, se habían creado 10,347 nuevas empresas con respecto al año 2000, las cuales generaron empleo nuevo a 135,063 trabajadores formales. Por el contrario, las empresas que existían en 2000 y que se destruyeron en 2005, fueron 6,758 con una pérdida de 122,601 puestos de trabajo. Estos resultados muestran que en términos netos la economía logró crear 3,589 empresas netas y 12,462 trabajos netos, principalmente micro y pequeños negocios (cuadro 40).

Las medianas y grandes empresas registraron una reducción neta de 31 negocios, pero en términos de empleo la mediana perdió 1,817, mientras que la grande sólo 724. Este resultado se debe a que las nuevas empresas grandes, en promedio, tenían más trabajadores que las que se destruyeron, mientras que en las medianas el número de empresas destruidas fue mayor y fue similar el empleo promedio generado por firma (cuadro 40).

2.2.3 Los servicios y comercio fueron creadores netos de empresas y empleo, situación contraria experimentó la industria, construcción y agropecuario

El sector servicios fue un creador neto de empresas y empleos, independientemente de su tamaño; por el contrario, el sector industrial y agropecuario fueron perdedores netos de empresas y empleo en cualquier tipo de tamaño

El sector servicios fue un creador neto de empresas y empleos, independientemente de su tamaño; por el contrario el sector industrial y agropecuario fueron perdedores netos de empresas y empleo en cualquier tipo de tamaño. El sector construcción, únicamente logró ser un creador neto de empresas y trabajo a nivel de microempresa, y para el resto de tamaños fue un perdedor. Comercio registró resultados globales positivos, pero observó a nivel de pequeña empresa pérdida en número de empresas y trabajadores (cuadro 41).

Los servicioss por su característica general de ser no transables, probablemente se verán beneficiados de la creciente demanda interna impulsada por las remesas y la demanda interna; pero por el contrario, la industria por su carácter de ser transable y de enfrentar la competencia agresiva en casi todas las ramas, experimenta un recorte, que devela la necesidad de aumentar su competitividad a través de apoyar la transferencia tecnológica, similar fenómeno ocurre en el sector agropecuario. En cambio, las empresas de servicio no transables gozan de una barrera natural que las protege de la competencia y les permite aprovechar el aumento

Cuadro 40
Creación y destrucción neta de empresas

	2000 Destrucción		2005 Creación		Saldo neto		Variación	
	Empleo	Empresas	Empleo	Empresas	Empleo	Empresas	Empleo	Empresas
Grande	62,913	197	62,189	166	**-724**	**-31**	-1.2%	-15.7%
Mediana	13,612	197	11,795	166	**-1817**	**-31**	-13.3%	-15.7%
Pequeña	25,416	1,186	28,110	1,389	2,694	203	10.6%	17.1%
Micro	20,660	5,178	32,969	8,626	12,309	3,448	59.6%	66.6%
Total	**122,601**	**6,758**	**135,063**	**10,347**	**12,462**	**3,589**	**10.2%**	**53.1%**

Fuente: Elaboración propia utilizando la base de datos del ISSS

de la demanda doméstica; por su parte, la industria requiere aumentar su productividad vía innovación, por ello tendrían que establecer un programa de incentivos (no subsidios indiscriminados) orientados a reducir costos y aumentar su competitividad (cuadro 41).

Un hecho interesante que caracteriza a la dinámica de los servicios, es que la creación de empresas ha sido impulsada principalmente por micro y pequeños negocios, mientras que la grande aporta menos. El comercio observó una fuerte dinámica a nivel de microempresas (1,100 nuevas), pero las pequeñas registraron un saldo neto negativo, siendo importante por empleo (–2,028 trabajadores). Ver nuevamente el cuadro 41.

2.3 La innovación

La encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005, es un valioso aporte para analizar los esfuerzos, los obstáculos y los problemas que enfrentan las empresas para innovar. La información obtenida confirma la necesidad que tiene el país de estructurar estadísticas adoptando las metodologías internacionales (OECD o RICYT) para estimar los gastos en innovación, investigación y desarrollo que hacen las empresas, el gobierno y el sector académico.

La innovación, en su visión más amplia, es introducir algo nuevo, pero a nivel de empresas se diferencia la innovación activa y la pasiva (FUSADES, 2003). La activa está relacionada con aquellas empresas que realizan investigación y desarrollo para encontrar un nuevo producto o proceso o para hacer una mejora. Por otra parte, las empresas pasivas son aquellas que vía difusión y transferencia tecnológica adoptan o adaptan los nuevos conocimientos empresariales logrados por las primeras. En El Salvador, las innovaciones tecnológicas empresariales podrían ser casi totalmente de carácter pasivo[34], pero es necesario aclarar que esto por sí mismo no es malo, ya que incluso dentro de las naciones desarrolladas son muy pocas las empresas en la frontera del conocimiento, pero son muchas las que se benefician de la adquisición del conocimiento ya existente. En el caso de El Salvador, la interrogante más interesante a plantearse es ¿qué tan efectivos y eficientes somos para aprovechar el conocimiento que ya existe en el mundo?

Cualquier empresa, independientemente de su tamaño tiene la oportunidad de innovar, pero existirá una correlación entre el grado de sofisticación del negocio y el esfuerzo innovativo. A nivel micro y pequeña empresa, la gran mayoría de actividades se encuentran situadas en actividades poco sofisticadas y caracterizadas, en buena parte, por la informalidad. En muchas de estas empresas la transferencia de conocimientos podría orientarse a la organización formal de la empresa (contabilidad, administración de compras, de efectivo,

Cuadro 41
Creación y destrucción de empresas por tamaño y sector

	Destrucción					Creación					Neto creación				
	Micro	Peq.	Med.	Grande	Total	Micro	Peq.	Med.	Grande	Total	Micro	Peq.	Med.	Grande	Total
Agropecuario															
Trabajadores	618	779	304	2,333	4,034	446	561	56	2,103	3,166	**(172)**	**(218)**	**(248)**	**(230)**	**(868)**
Empresas	157	37	4	7	205	129	25	1	8	163	**(28)**	**(12)**	**(3)**	**1**	**(42)**
Industria															
Trabajadores	3,233	5,533	3,456	33,090	45,312	3,113	4,351	2,128	30,237	39,829	**(120)**	**(1,182)**	**(1,328)**	**(2,853)**	**(5,483)**
Empresas	762	242	50	87	1,141	697	207	28	54	986	**(65)**	**(35)**	**(22)**	**(33)**	**(155)**
Construcción															
Trabajadores	1,219	3,074	2,937	7,929	15,159	1,986	2,294	1,194	1,709	7,183	767	**(780)**	**(1,743)**	**(6,220)**	**(7,976)**
Empresas	272	126	42	36	476	513	110	15	10	648	241	**(16)**	**(27)**	**(26)**	172
Comercio															
Trabajadores	7,084	6,996	2,635	4,496	21,211	11,440	4,968	3,441	2,612	22,461	4,356	**(2,028)**	806	**(1,884)**	1,250
Empresas	1,750	361	39	21	2,171	2,859	325	104	37	3,325	1,109	**(36)**	65	16	1,154
Servicios															
Trabajadores	8,506	9,034	4,280	15,065	39,879	15,984	15,936	4,976	25,528	62,424	7,478	6,902	696	10,463	22,545
Empresas	2,237	420	62	46	3,066	4,428	722	18	57	5,225	2,191	302	(44)	11	2,159
TOTAL															
Trabajadores	20,660	25,416	13,612	62,913	125,595	32,969	28,110	11,795	62,189	135,063	12,309	2,694	(1,817)	(724)	9,468
Empresas	5,178	1,186	197	197	7,059	8,626	1,389	166	166	10,347	3,448	203	(31)	(31)	3,288

Fuente: Elaboración propia utilizando la base de datos del ISSS

organización, etc.). Por otra parte, las empresas medianas (algunas pequeñas) tienen una mayor claridad sobre la necesidad de innovar, y el obstáculo se puede encontrar en la ausencia de programas para seleccionar con mayores recursos la transferencia más óptima de conocimientos.

El ISSS tiene una base de empresas que supera los 22,000 negocios; si se establecen incentivos para MIPYME, sólo 729 empresas grandes no recibirán beneficios, pero si se adopta el criterio de Estados Unidos sólo 146 no lo recibirían

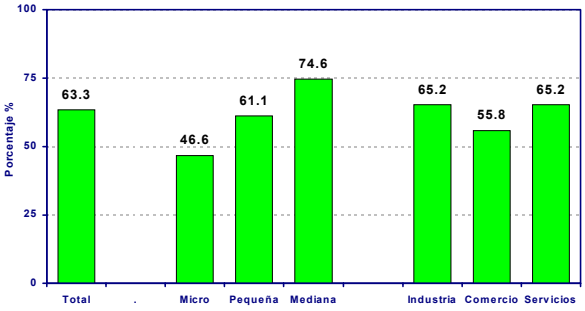
La clasificación de MIPYME por tamaño de empresas, es un concepto a revisar en el contexto de la globalización (empresas locales compiten con externas vía importación y exportación); ya que en Estados Unidos y Europa apoyan con fondos no reembolsables a pequeños negocios de hasta 500 trabajadores; si adoptamos el mismo criterio "por globalización de negocios" únicamente 146 empresas del país estarían fuera del alcance de un programa de apoyo a la innovación, este resultado considerando la base de datos de empresas del ISSS de enero de 2005.

2.3.1 Un 65% de las MIPYME ha realizado innovaciones

El 63.3% de las empresas entrevistadas manifestaron que había implementado innovaciones, siendo mayor en las medianas que ascendía a 74.6%, mientras que para las pequeñas fue 61% y las micro con 46.6%. Por tipo de actividad, los negocios industriales y de servicios habían realizado un 65% de innovaciones, mientras que comercio 55.8% (gráfica 22).

En El Salvador, las actividades de microempresa están dominadas por el comercio de productos; por ello, los resultados tienden a ser muy similares. La encuesta clima de negocios del Banco Mundial (2005), señala que en las micro y pequeñas empresas existe una falta de integración en la cadena de producción; por ello, resulta muy difícil que éstas se beneficien de los derrames de tecnología que produce la articulación productiva, este fenómeno se encuentra presente en Centroamérica y Latinoamérica.

Gráfica 22
La mayor parte de PYME ha realizado innovaciones en su empresa



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

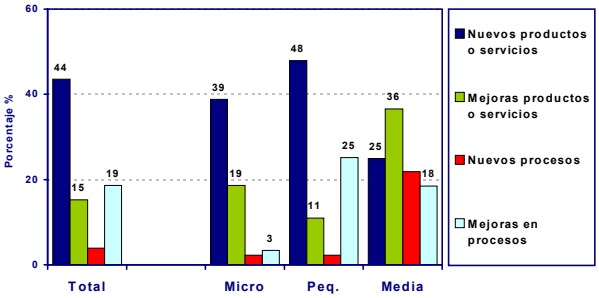
2.3.2 Las innovaciones se concentraron en nuevos productos o servicios, impulsadas por el sector de micro y pequeños negocios

A las empresas encuestadas se les solicitó que identificaran el área de innovación, de las cuatro opciones siguientes: nuevos productos o servicios, mejoras en productos o servicios ya existentes, nuevos procesos y mejoras en procesos ya existentes.

La introducción de nuevos productos y servicios fue ampliamente identificada por el 44% del total de empresas; sobresaliendo la micro (39%) y las pequeñas (48%), mientras que las medianas fue únicamente 25%, predominando los nuevos servicios. La segunda opción más señalada por los negocios en promedio fue la mejora de procesos 19%; siendo más ampliamente implementada por la pequeña empresa 25% y la mediana 18%. En tercer lugar se sitúa la mejora en productos y servicios que fue principalmente señalada por la mediana empresa (gráfica 23).

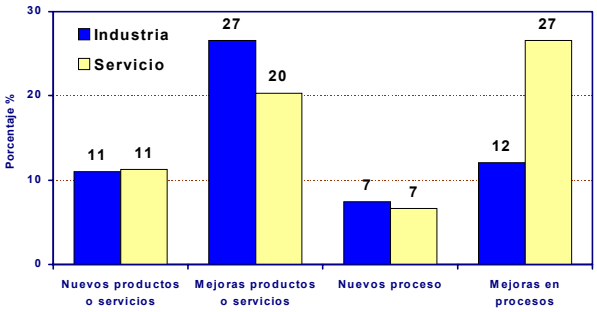
Estos resultados muestran el perfil siguiente, las medianas empresas innovan mayormente a través de mejoras en productos y procesos, por ello el apoyo debería estar, en buena parte, en facilitar las mejoras inicialmente y en proveer de recursos para realizar diagnósticos más integrales sobre los requerimientos de nuevos productos o procesos, los cuales son más complicados y demandan más recursos. En cambio, las empresas micro, lo que

Gráfica 23
MIPYME: innovación en productos o en proceso



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Gráfica 24
MIPYME: innovación en productos o en proceso



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

presentan son sustituciones de productos para comercializar y continúan manteniendo el manejo informal de la empresa. Aquí el apoyo debería estar encadenado y coordinado con los programas ya existentes sobre mejora de la gestión de la empresa, para que una vez alcanzado un grado de organización y comprensión del mercado, puedan aplicar a programas futuros de apoyo a la innovación.

2.3.3 La industria y las empresas de servicios innovaron más en "mejoras" que en "nuevos" productos y servicios

Las industrias innovaron más en mejoras de productos (27%), mientras que los negocios de servicios lo hicieron más en mejoras de procesos (27%)

Las industrias innovaron más en mejoras de productos (27%), mientras que los negocios de servicios lo hicieron más en mejoras de procesos (27%). Para ambas actividades, las firmas que lograron realizar innovaciones en nuevos productos o procesos fueron menores que el 11%. (Gráfica 24).

Estos resultados muestran que probablemente, los programas de apoyo tendrán un énfasis diferente, ya que posiblemente las firmas industriales se inclinarán por solicitar apoyos para mejorar productos existentes, mientras que las empresas de servicios demandarán más mejoras en procesos.

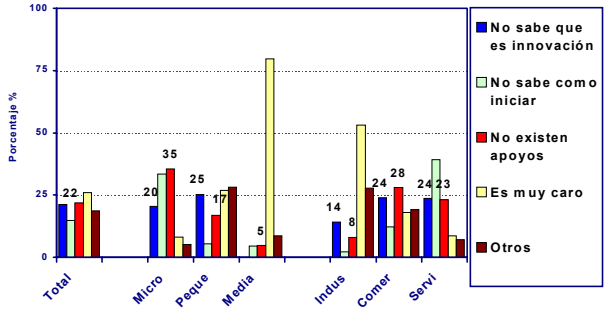
El Banco Mundial (2005), realizó encuestas que muestran resultados coincidentes en el orden de importancia, ya que las industrias manifestaron que en primer lugar realizaban mejoras en los productos existentes, en segundo lugar, buscaban introducir nuevos productos y tercer lugar, mejoras en procesos ya existentes. De acuerdo con dicho informe, en el resto de países de Centroamérica existe similar comportamiento.

2.3.4 Las empresas que no innovaron fue por ser muy caro y por no existir apoyos

Las empresas que no innovaron no lo hicieron porque: era muy caro, no existían apoyos, no sabían qué es innovación

A las empresas que no innovaron se les consultó acerca de las causas, sobresaliendo en promedio que era muy caro, no existían apoyos, no sabían qué es innovación (micro). Por tamaño, se destaca que las empresas medianas no lo hicieron debido a que fundamentalmente es muy caro (80%); en cambio, las empresas micro, donde la sofisticación del negocio no es muy grande, lo caro de innovar ocupó el penúltimo lugar en las causas (9%), mientras que para las pequeñas fue el segundo problema (27%). (Gráfica 25).

Gráfica 25
La principal causa de no innovar, es por ser muy caro y por no existir apoyos



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Para las microempresas los principales obstáculos para innovar son la falta de apoyos (35%), no saber cómo iniciar la innovación (33%) y no saber el concepto (20%)

Las pequeñas empresas que no innovaron, fue por no saber qué es (25%) y otros factores (26%). (Gráfica 25). Para la micro y pequeña empresa, se necesitará que una campaña de difusión sobre la innovación y éxitos en los programas implementa para que demuestren que esos son las acciones a implementar en los negocios para aumentar sus ingresos y reducir sus costos.

Los industriales señalaron que el principal obstáculo para innovar fue lo caro, mientras que las firmas de servicio respondieron que por no saber cómo iniciar. En la industria lo caro se explica, porque introducir un nuevo producto o mejorarlo, implica una fase previa de factibilidad del proyecto, luego implementar los cambios necesarios en la plantas y hasta cambiar por completo la planta, con el efecto indirecto de un cambio o modificación en los procesos.

2.3.5 Las empresas que innovaron fueron más estimuladas por las presiones de la competencia en los mercados

Se les solicitó a las empresas que identificaran los objetivos para realizar innovación, en dos grandes áreas: a) las relativas al mercado, que pueden estar vinculadas con ampliar cobertura, exigencias de los clientes, abrir nuevos mercados y otros, y b) relativas a reducción de costos, donde el énfasis está relacionado con fallas de calidad, reducción de costos laborales, reducción de consumo de materias primas, reducción de consumo de energía (cuadro 42).

Cuadro 42
La innovación fue provocada mayormente por presiones del mercado (porcentajes)

Objetivos principales	Total	Sector				Tamaño		
		Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Micro acumulac. ampliada	Pequeñas	Medianas
Asociado a su mercado								
Ampliar mercado	68.83	34.85	34.97	79.50	37.47	70.84	71.10	40.31
Cumplir exigencias de los clientes	58.08	60.78	94.31	51.85	82.36	76.37	49.80	73.73
Conservar mercado	42.40	41.35	85.77	44.58	14.61	80.07	26.69	61.95
Abrir nuevos mercados	19.74	11.93	29.28	21.93	8.17	60.51	3.72	31.52
Otros objetivos relacionados con el mercado	3.72	12.13	2.85	3.34	0.65	0.00	5.46	-
Asociado a reducción de costos								
Reducir fallas de calidad	16.51	30.76	85.77	5.83	49.09	5.88	15.55	62.21
Reducción de costos laborales	14.68	32.99	26.43	10.00	27.23	10.16	14.34	33.51
Reducción de consumo de materias primas	6.27	39.60	26.43	2.03	2.96	0.00	3.64	52.93
Reducción de consumo de energía	5.23	0.86	26.43	5.25	0.71	9.61	2.27	18.24
Otros objetivos relacionados con la reducción de costos	0.90	5.68	0.00	0.57	-	0.00	1.32	-

Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

La innovación fue promovida principalmente por el mercado, por ello su funcionamiento bajo condiciones de competencia es fundamental

La innovación fue promovida principalmente por el mercado; por ello, su funcionamiento bajo condiciones de competencia es fundamental para transmitir las señales a las empresas sobre la necesidad de invertir para reducir costos o ampliar su oferta para atender la demanda creciente de los consumidores.

La principal necesidad de innovar estuvo asociada con ampliar el mercado (69%), seguido de cumplir la exigencia de los clientes (58%), conservar mercado (42%) y abrir nuevos mercados (20%). Para la micro y pequeña empresa resulta comprensible que el principal desafío para innovar estuvo atado a ampliar el mercado (más de 70%) y en segundo lugar cumplir con exigencia de los clientes (cuadro 42).

Las empresas señalaron que por el lado de los costos, las prioridades fueron reducir fallas de calidad (17%) reducción de costos laborales (15%) y reducir consumo de materias primas (7%)

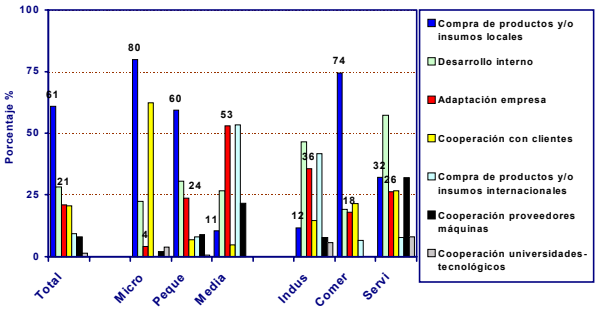
Por el lado de los costos, la micro y pequeña empresa señaló que los problemas más importanes eran la reducción de costos laborales y fallas en la calidad; en la misma dirección las medianas coincidieron en ambos aspectos, más el relacionado con la reducción de consumo de materias primas (cuadro 42).

Para las empresas medianas en general, los retos se presentaron en cumplir con las exigencias de los clientes (74%), conservar mercado (62%), reducir las fallas de calidad (62%), reducir el consumo de materias primas (53%) y ampliar mercado (40%). Por los problemas descubiertos, las medianas empresas se encuentran atrapadas entre las necesidades de las grandes empresas (conservar mercado, reducir fallas de calidad y reducir costos de insumos) y las pequeñas empresas (ampliar mercado y abrir nuevos mercados).

2.3.6 Las vías para innovar se relacionaron principalmente con la compra de productos y desarrollo interno de la empresa

En promedio, las empresas señalaron que las vías para innovar fueron la compra de productos o insumos (61%) (influenciado por comercio), seguido de desarrollo interno de la firma (28%), adaptación de la empresa (20%) y desarrollo en cooperación con clientes (21%). (Gráfica 26).

Gráfica 26
Las vías para innovar se relacionan con la compra de productos, desarrollo interno, adaptación en la empresa y cooperación con los clientes



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Las vías para innovar son diferentes de acuerdo con el tamaño de la empresa y tipo de negocio. Para el caso, las empresas medianas para innovar utilizaron la adaptación de la empresa (53%) la compra de insumos internacionales (53%), y desarrollo interno (26%). En cambio, las microempresas que en su mayoría son comercio, la principal vía de innovación fue a través de la compra de productos o insumos en el mercado local (79%), seguido de cooperación con los clientes (60%) y desarrollo interno (22%). (Gráfica 26).

Para las empresas industriales las vías para innovar fueron desarrollo interno (46%), compra de productos internacionales (maquinaria) (42%) y adaptación en la empresa (36%)

Mientras que las vías para innovar en servicio fueron el desarrollo interno de la empresa (57%), cooperación con proveedores de máquinas (32%), compra de productos y servicios (32%).

Prácticamente ninguna empresa seleccionó a las universidades ni a los centros tecnológicos como fuentes de innovación

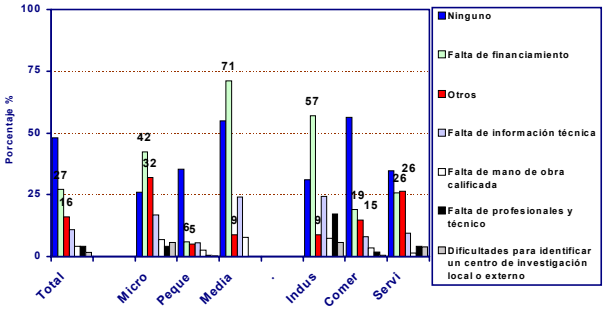
Un hecho que muestra el divorcio que existe entre las empresas innovadoras y las universidades e institutos tecnológicos, es que prácticamente ninguna empresa los seleccionó como fuente para innovar. Este resultado también fue encontrado en Banco Mundial (2005), pero ellos señalaron que este resultado se presenta en los países de la región de Centroamérica y Latinoamérica, y lo que sobresale de El Salvador es que las empresas innovadoras tienden a subcontratar los servicios de innovación a otras empresas o consultores.

2.3.7 La falta de financiamiento es el principal obstáculo para innovar

La mitad de MIPYME manifestó que no encontraban ningún obstáculo para innovar, pero la principal causa encontrada como traba fue el financiamiento (26%) y la falta de información técnica (11%). Por su parte, las microempresas encontraron dificultades en el financiamiento (42%) y falta de información técnica (5%); mientras que las medianas se enfrentaron a la falta de financiamiento (71%) y falta de información técnica (24%). (Gráfica 27).

El 57% de las industrias señaló la falta de financiamiento como la principal dificultad, seguido de la ausencia de información técnica (24%) y falta de profesionales y técnicos (17%). En cambio, el sector servicios señaló el financiamiento (26%) e información técnica (10%). (Gráfica 27).

Gráfica 27
La falta de financiamiento es el principal obstáculo para innovar



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

2.3.8 Existe un alto desconocimiento de las normas

En las MIPYME menos del 2% se encontraba en proceso de implementar normas y menos del 4% estaba certificada

Se les consultó a las MIPYME sobre el conocimiento de las normas ISO-9000, ISO-14000 y normas nacionales; manifestaron no conocerlas más de 60% y sólo las conoce más de 25%; menos del 2% manifestó encontrarse en algún proceso de implementación y menos del 4% identificaba que estaba certificada (cuadro 43).

Si bien resulta evidente el desconocimiento de las normas entre las micro y pequeñas empresas, atrae la atención que un 41% de las empresas medianas no las conoce y únicamente el 3% esta certificada. Esta información puede ser una lectura diferente, sobre el grado de sofisticación de las MIPYME, su orientación de atender el mercado interno, la baja tecnología utilizada en la producción de bienes y servicios; y los grandes desafíos que el país tiene para competir con productos certificados a bajo precio en el mercado local e internacional (cuadro 43).

Cuadro 43
¿Cuál es la situación de la empresa respecto a las normas ISO y nacionales? (porcentajes)

	ISO-9000	ISO-14000	Normas salvadoreñas
No las conoce	63.00	68.15	61.62
Sólo las conoce	31.60	25.37	31.82
Está en proceso de implementación	1.29	0.96	1.96
Está certificada	3.41	2.77	4.06
No hacen falta	0.69	2.76	0.55

Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

3. Una agenda para la innovación

Aumentar la productividad o reducir los costos o ampliar el mercado pueden ser manifestaciones concretas para introducir innovaciones para cualquier tamaño de empresa. La competencia en cualquier mercado es el motor que estimula la innovación en las firmas; por tal razón, grandes empresas destinan importantes recursos para crear innovaciones patentables que les permitan obtener ganancias altas, pero existen una mayor cantidad de empresas de igual tamaño o menor escala que adquieren licencias, o adoptan o adaptan las tecnologías existentes.

Cualquier país abierto a las oportunidades y desafíos del comercio mundial, tendrá necesidad de plantear una eficiente y eficaz política de innovación, ciencia y tecnología. La política de innovación, tiene su expresión de éxito en la creación de un Sistema de Innovación Nacional que le permita crear, adaptar o adoptar el conocimiento local o externo, en forma eficiente y efectiva. El mundo, actualmente, se encuentra observando dos grandes sucesos: cambio tecnológico (revolución digital) y globalización. El desafío es cómo lograr que la economía base su crecimiento sostenible en el conocimiento. Las empresas locales tienen el reto de competir con sus pares internacionales que se encuentran innovando, las empresas domésticas tienen el reto de articularse a las cadenas de producción y generación de innovación mundial; para ello, las firmas locales necesitan un clima propicio para hacer negocios.

El país necesita articular su estrategia de crecimiento sostenible que se encuentre cimentada en la estabilidad macroeconómica, en el fortalecimiento de la gobernabilidad e institucionalidad, en implementar una agenda orientada a promover las innovaciones en las empresas

Las investigaciones realizadas en FUSADES, muestran que el país ha avanzado en su agenda de estabilidad macroeconómica, ha mejorado la infraestructura, ha mejorado la gobernabilidad, pero donde ha habido pocos avances es en crear un entorno a favor de aumentar la productividad vía promover la innovación.

El sector privado ha realizado importantes y destacables transformaciones para enfrentar el cambio tecnológico, la globalización y la apertura. Cada empresa ha asumido el reto en forma individual de innovar, a través de contratar expertos internacionales, cuando las capacidades del capital humano local han sido insuficientes; pero esto ha sido logrado por pocas empresas, con disponibilidad de recursos (financieros y humanos) y con una visión para enfrentar la intensa competencia. Pero entre MIPYME, estas posibilidades son más estrechas, aunque tengan igual necesidad de innovar que las primeras. El país necesita fomentar una cultura y promover una transformación innovativa, independientemente del tamaño de las empresas.

Existen diferentes experiencias internacionales que muestran cómo apostarle a la innovación y a los nuevos motores de crecimiento con base en el conocimiento, estas iniciativas desencadenan

sinergias que al cabo de los años terminan por convertir la política innovativa en política de Estado. En Chile, Fundación Chile fue pionera para emprender una serie de iniciativas que permitieron demostrar a la nación que la apuesta por innovar en actividades ya establecidas y nuevos negocios, es potencialmente rentable (Argumedo, 2004); el sector privado puede iniciar junto con la academia y las instituciones del Estado una nueva dinámica sobre la cual encontrar los nuevos motores del crecimiento.

La creación y destrucción de empresas en El Salvador entre 2000 y 2005, muetran que las MIPYME fueron creadoras netas de empleo y empresas, permitiendo compensar la destrucción neta de las empresas grandes. También nos muestra que el sector servicios fue creador neto de empresas a todos los tamaños de empresas; pero, por el contrario, la industria fue un perdedor neto independientemente de su tamaño. Un hecho que es necesario señalar es que un 44% de la creación de empleo fue en comercio al por menor y fabricación de prendas de vestir, mientras que el 40% restante fue en servicios, tales como servicios prestados a las empresas (*outsorsing, call center* y empresas de seguridad), restaurantes y hoteles, servicios médicos odontológicos, transporte de pasajeros y carga, reparación de vehículos. Los resultados al transcurrir cinco años muestran que las principales actividades creadoras de empleo, siguen, en buena parte, en sectores que antes eran dinámicos y representativos. La economía enfrenta obstáculos naturales para realizar una transformación productiva más rápida y adecuarse a la dinámica del cambio técnico mundial.

FUSADES propone insertar una agenda en favor de la innovación en las MIPYME, dentro de los esfuerzos que el país ha realizado para mantener la estabilidad macroeconómica, el desarrollo de la infraestructura (carreteras, puertos, aeropuertos, redes digitales, etc.), los esfuerzos por mejorar la educación, fortalecer las instituciones y el libre comercio a través del CAFTA-DR. La agenda MIPYME para la innovación propone tres acciones:

1. **Creación del Sistema de Innovación Nacional (SIN).** Éste tendrá por objeto lograr que el conocimiento nuevo llegue al mercado a través de las empresas, sobre la base de articular los esfuerzos de las empresas, centros académicos y gobierno. En el país existen muy pocos recursos y los esfuerzos separados tienen impactos menores, lo cual plantea el desafío de construir un SIN sobre la base de nuestra trayectoria tecnológica, la disponibilidad de recursos (financieros y humanos), la sofisticación de las empresas y las oportunidades de negocio potencial que enfrenta el país. Se propone impulsar la propuesta institucional (Argumedo, 2005) que plantea mejorar la coordinación interna, buscar mayor eficiencia sobre lo que ya existe y que propone cinco programas marco (universalización de las tecnologías de la información y comunicación, cooperación universidad-empresa, formación básica y capacitación, soporte técnico y soporte financiero), todo ello dirigido por un Consejo Superior de Innovación (CSI) integrado por las más altas autoridades del gobierno, sector privado y académico. El CSI propondía la política de innovación nacional, la cual sería implementada y coordinada por una Gerencia de Innovación[35]. Un aporte importante del presente estudio, es el tema de emprendedurismo (capítulo 4 de este mismo informe), para lo cual se propone incluir dentro del SIN los programas de apoyo emprendedor.

2. **Creación de una Fundación para la Innovación.** El país para crecer en un mundo más competitivo deberá innovar, y en este reto el sector privado será el actor principal, ya que las innovaciones tecnológicas se implementan en las empresas; por tal motivo, se propone crear una Fundación para la Innovación que se convierta en la voz del sector privado para promover, impulsar e implementar un conjunto de programas en apoyo a la innovación empresarial. Inicialmente se propone que la fundación busque los objetivos siguientes: i) generar conciencia compartida entre los actores clave de la importancia de la innovación para el desarrollo sostenbile del país; ii) difundir las mejores prácticas de los Sistemas de Innovación Nacional en los temas de desarrollo de las tecnologías de información y comunicaciones, de la formación de habilidades y de manejo de fondos de innovación; y iii) colaborar con el Gobierno en la elaboración de una propuesta del SIN que sea sostenible. Sobre estos objetivos, se plantea que la fundación administre dos grandes programas, uno dirigido a apoyar la innovación de las empresas ya existentes y un segundo orientado a promover el emprendedurismo y la creación de nuevas empresas que permitan el autodescubrimiento de los nuevos motores del crecimiento (FUSADES, 2003).

Al ser consultadas las MIPYME sobre los problemas para innovar, manifestaron la ausencia de programas de apoyo, dificultades para encontrar instituciones locales que las puedan orientar, y las firmas MYPE manifestaron algún grado de desconocimiento sobre las ventajas de innovar. Ante dichas desventajas, y la ausencia de instituciones de

apoyo especializadas, resulta oportuno y estratégico la creación de una institución privada que comprenda, apoye, impulse programas y coordine el esfuerzo innovativo de las empresas.

3. **Lineamientos para programas innovativos en las MIPYME.** Se ha observado con la información disponible que más del 95% de las empresas formales (ISSS) son MIPYME, las cuales manifestaron enfrentar una fuerte competencia local y externa, al mismo tiempo se destacaron ciertas dificultades para transitar a nuevas actividades (nuevos motores de crecimiento), ausencia de programas de apoyo para innovar, falta de financiamiento, alto costo de innovar, elevado desconocimiento y bajo uso de las normas y estándares. Sobre la base de las características mencionadas, subyacen ciertas diferencias más particulares que están asociadas con el grado de desarrollo tecnológico de las empresas, así: las micro y algunas pequeñas empresas poseen muy baja tecnología, por lo que necesitarán, primero, ordenar y formalizar el manejo financiero, gerencial y contable, para que sobre esa base desarrollen sus ventajas competitivas y piensen posteriormente en innovar; en cambio, existen empresas formales ya ordenadas, que demandarán programas que les apoyen a definir su plan de negocio y expasión (a través de consultores externos a la empresa), con el cual pueden identificar el área deficiente en la que necesitan los incentivos para innovar en producto o proceso; y finalmente, existen empresas más desarrolladas tecnológicamente que tendrán identificada la innovación que necesitan, pero se enfrentan con la ausencia de apoyo financiero. Sobre la base de lo anterior, los nuevos programas de apoyo a la innovación deberán estar adecuados a cada nivel de desarrollo tecnológico, permitiendo aumentar la productividad y eficiencia, independientemente del tamaño de la empresa. A continuación se proponen cuatro líneas a impulsar en las MIPYME:

MIPYME de baja tecnología. Aquellas firmas con uso limitado de tecnologías y no muy claras del beneficio de innovar.

- Objetivos. Para este tipo de empresas deberían estar orientados a fortalecer sus capacidades competitivas (contabilidad, técnicas de administración, financieras, etc.), y se deberán diseñar iniciativas para crear conciencia sobre los beneficios de la innovación.

- Tamaño de empresa. Estarán caracterizadas por micro y pequeños negocios ubicados en comercio al por menor, molinos de nixtamasa, obra y banco (ver capítulo 2 de este mismo informe), los cuales en su mayoría son de tipo informal. Pero, deberá considerarse también que otras actividades de hasta 50 trabajadores, son eficientes y formales, tales como los despachos jurídicos, oficinas de contabilidad y auditoría, clínicas médicas y odontológicas, consultores de *software*, entre otros.

- Programas. Éstos deberían estar orientados a la formalización de las empresas y la gestión contable, financiera, administrativa, etc. Al respecto, CONAMYPE y otras instituciones no gubernamentales disponen de programas de apoyo de esta naturaleza (ver capítulo 10 de este mismo estudio); siendo uno de los problemas la coordinación de las iniciativas a este nivel, y la ausencia de programas orientados a apoyar la innovación, una vez que superen esta fase tecnológica. Se considera pertinente plantear la creación de la figura del extensionista tecnológico, que cumpla las funciones de asesorar a las empresas en materia de tecnología y contribuir a la culturización de los beneficios de innovar.

MIPYME con tecnología básica. Empresas que disponen de maquinaria y equipo o procesos establecidos que les permite tener una cuota de la demanda de mercado.

- Objetivo: Desarrollar la capacidad competitiva a través de introducir innovaciones básicas y promover la adopción y aplicación de nuevas ideas.

- Tamaño de empresas: ubicadas entre pequeñas y medianas que probablemente no cuentan con una unidad de desarrollo tecnológico, varias de ellas no saben cómo diseñar un plan de innovaciones y algunas más desarrolladas subcontratan expertos en materia de innovación.

- Programas. Éstos serán del tipo *matchin grants*, es decir, fondos concursables y de coinversión, orientados al desarrollo productivo vía innovación (Argumedo, 2005). Los programas estarían relacionados con el apoyo de la transferencia tencológica, promover la adopción y adaptación de tecnología, apoyar la calidad y diseño, incentivos para contratar consultores de

estándar mundial. En la fase inicial, se debería considerar el papel de extensionista tecnológico, el cual podrá acercarse a las empresas y sugerirles los nuevos programas a los que pueden aplicar, apoyar a las empresas para completar la solicitud y asesorar para cumplir los requisitos. Esta tarea es crucial, ya que las empresas locales no tienen experiencia en participar en programas de fondos concursables y de coinversión.

MIPYME con tecnología intermedia. Empresas que tienen las capacidades tecnológicas para realizar innovaciones internas.

- Objetivo. Desarrollar la capacidad tecnológica a través de apoyarlas en el fortalecimiento de sus capacidades internas para innovar.
- Tamaño de empresas. Firmas medianas y grandes que cuentan con unidades de desarrollo técnico, laboratorios y capital humano especializado.
- Programas. Los programas podrían estar orientados a apoyar los mercados de exportación, incentivos para apoyar la transferencia tecnológica, los servicios basados en internet, asistencia técnica y consultoría. Otros programas serían para apoyar los vínculos empresa-universidad, laboratorios y servicios de metrología, *joint venture* tecnológicos.

MIPYME promoción del autodescubrimiento y emprendedurismo. Dirigido a nuevas empresas con potencial efecto demostración de nuevas actividades productivas. Creación de nuevos programas de promoción del emprendedurismo, apoyado por medio de la incubación de negocios y capital de riesgo.

Capítulo 6

El desafío del financiamiento: innovación en tecnologías y servicios financieros

1. Introducción

La micro, pequeña y mediana empresa se ha caracterizado por tener un acceso limitado a los servicios financieros de fuentes formales. Aunque el crédito no es la panacea para lograr su desarrollo, éste es importante cuando existen oportunidades productivas que no podrían ser aprovechadas plenamente con los recursos propios del empresario. En este capítulo se destaca la importancia de fomentar la innovación en tecnologías financieras que posibilite continuar aumentando la amplitud, profundidad, variedad y calidad de la oferta de servicios financieros para la MIPYME. Este aumento de la cobertura debe hacerse en forma eficiente y sostenible; para ello, resulta crítico fortalecer las instituciones y organizaciones, incluyendo, por supuesto, a las no bancarias, del sistema financiero.

La segunda parte de este capítulo presenta un marco teórico que analiza la naturaleza de los obstáculos para ofrecer financiamiento a la MIPYME y la identificación de algunos criterios para evaluar la profundización financiera en la atención de este sector. En este apartado se destacan los problemas de información asimétrica que existen entre el prestamista y el prestatario, y la importancia de la innovación en las tecnologías de crédito para resolverlos. En la tercera parte se analiza la oferta de crédito para la MIPYME, específicamente la amplitud y profundidad de su cobertura. También se destacan algunos aspectos relevantes del desarrollo de las microfinanzas en El Salvador. En la cuarta parte se aborda la oferta de otros servicios financieros, depósitos y transferencias de remesas, y se cierra con una valoración general de la variedad de la cobertura. La quinta parte aborda, en forma breve, la eficiencia y estabilidad, que son dos atributos deseables en un sistema financiero. En la sexta parte se resalta el limitado acceso al crédito y se analiza la demanda potencial de servicios financieros, con base en la Encuesta a la MIPYME en El Salvador, realizada en 2005 por el Departamento de Estudios Económicos y Sociales (DEES) de FUSADES. Finalmente se proponen cinco áreas de acción para la política pública.

2. Marco teórico

El propósito de este apartado es presentar un marco teórico que permita, por una parte, comprender la naturaleza de los obstáculos que se enfrentan al ofrecer servicios financieros, especialmente crédito, a la MIPYME y, por otra parte, identificar algunos criterios para evaluar la profundización financiera en la atención de estas empresas en El Salvador.

2.1 Naturaleza de los obstáculos al ofrecer servicios financieros al sector

El crédito no es la panacea para lograr el desarrollo de la MIPYME

En general, a escala mundial, la MIPYME ha tenido un acceso limitado a los servicios financieros formales. La restricción al financiamiento es considerado como uno de los principales obstáculos para el desarrollo de estas empresas (BID, 2004). Sin embargo, es importante resaltar que el crédito no es la panacea para lograr su desarrollo. El crédito es importante en el proceso de crecimiento económico, cuando existen oportunidades productivas que no podrían ser aprovechadas plenamente con los recursos propios del empresario (Pleitez Chávez, 2004).

Además, los servicios financieros son importantes para facilitar las transacciones intertemporales, apoyar estrategias para hacerle frente a los riesgos y promover la integración de mercados al reducir los costos de transacción (González Vega, 2003). Según Shaw (1973), el sector financiero puede considerarse como otro sector productivo que cuenta con sus empresas, funciones de producción, mercados, productos y precios. En este marco, la gran pregunta es cómo se puede expandir la frontera de producción de los servicios financieros destinados a la MIPYME.

2.1.1 La información asimétrica: los problemas de selección adversa y riesgo moral

La información entre el prestamista y el prestatario es asimétrica

La tarea de expandir la oferta de los servicios financieros a la MIPYME no es sencilla. Las dificultades de la tarea inician por la propia naturaleza de las transacciones financieras. El problema central en la realización de las transacciones financieras tiene su origen principalmente en deficiencias de información. El prestamista entrega fondos hoy, a cambio de una promesa de pago en el futuro, la cual puede cumplirse o no. De ahí que, el prestamista debe reunir información para determinar la capacidad y voluntad de pago del prestatario. Sin embargo, la información entre el prestamista y el prestatario es asimétrica: el prestatario sabe más sobre su actividad económica, su capacidad y voluntad de pago.

Las tecnologías de crédito buscan resolver los problemas de información asimétrica

Las tecnologías de crédito son un conjunto de acciones y procedimientos que el prestamista adopta con la finalidad de resolver los problemas de información asimétrica y cumplimiento de contratos. La tecnología crediticia tradicional de los bancos comerciales se basa en solicitar garantías reales, principalmente hipotecarias, estados financieros auditados y requerimientos de información oficial. Pero estos requerimientos se vuelven una barrera para el acceso al crédito por parte de la micro y pequeña empresa, especialmente. De ahí la importancia de la innovación en tecnologías de crédito que sean alternativas a las tradicionales de la banca comercial. De hecho, la "revolución de las microfinanzas" ha consistido fundamentalmente en el desarrollo de tecnologías crediticias basadas en obtener información privada directamente del deudor potencial[36].

Estos problemas de información surgen en tres momentos distintos (Armendáriz de Aghion y Morduch, 2005, p. 35-36). Un primer momento, *antes de otorgar el préstamo*, el prestamista tiene muy poca información confiable sobre la verdadera capacidad y voluntad de pago del prestatario y, por ende, desconoce su nivel de riesgo. En algunos casos, obtener información directa de un microempresario puede resultar muy costoso, lo que puede inhibir la operación financiera. Contar con mejor información, por ejemplo, por medio de un buró de crédito especializado en este segmento de clientes, podría evitar que el acreedor otorgue un préstamo a un cliente de alto riesgo. Un segundo momento, *después de otorgar el préstamo*, el prestamista no sabe exactamente cómo el prestatario usará los fondos y el nivel de esfuerzo que realizará para asegurar la obtención de buenos resultados económicos. Un tercer momento, *cuando los retornos a la inversión se materialicen*, el prestamista podría verse imposibilitado de verificar la magnitud de estos retornos y el prestatario podría verse tentado a expresar que han sido bajos, cuando en realidad fueron altos[37].

Los problemas de selección adversa y riesgo moral

La información asimétrica que existe entre el prestamista y el prestatario posibilita que surjan los problemas de "selección adversa" y "riesgo moral" (gráfica 28). El problema de selección adversa ocurre antes de firmar el contrato del préstamo. Según Stiglitz y Weiss (1981), la selección adversa es una consecuencia del hecho que diferentes prestatarios tienen diferentes probabilidades de pagar el préstamo. Dado que los retornos esperados de los bancos dependen de la probabilidad que su clientela le pague los préstamos, el banco desearía ser capaz de identificar a los prestatarios con mayor probabilidad de pago. Sin embargo, identificar a los buenos clientes es difícil y requiere utilizar una variedad de mecanismos de selección. Ellos mencionan a la tasa de interés como uno de esos mecanismos (p.393): los deudores que están dispuestos a pagar altas tasas de interés son, en promedio, los de más alto riesgo. Así, en la medida que las tasas de interés aumenten, el riesgo promedio de los prestatarios aumenta, lo cual probablemente afecte los beneficios obtenidos por el banco. En definitiva, el prestamista no dispone de información suficiente para poder discriminar a los clientes que le representan un mayor riesgo de no pago. Por lo tanto, la institución financiera tendrá que invertir recursos en los procesos de selección y evaluación de sus potenciales deudores para superar este problema de la selección adversa. El problema del "riesgo moral" ocurre después de otorgar el préstamo y surge de la imposibilidad del prestamista de observar el esfuerzo o las acciones que el prestatario ha realizado para obtener un buen resultado económico de su proyecto.

La importancia de la innovación de las tecnologías de crédito

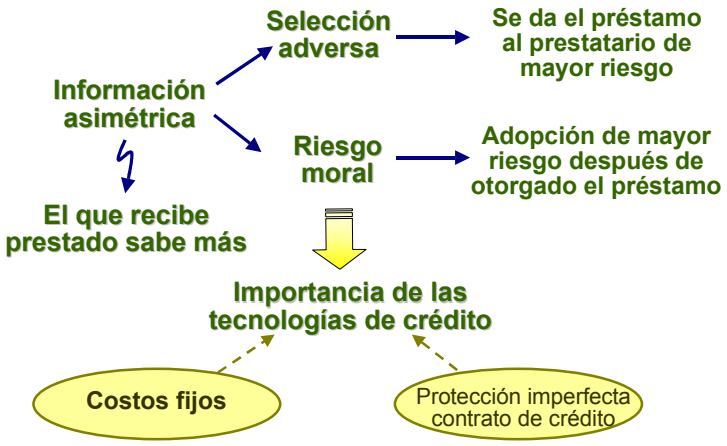
La innovación de las tecnologías de crédito es crucial para poder superar estos problemas de información asimétrica y es un elemento importante para ampliar la cobertura del sistema financiero a clientelas cuyo acceso a la banca comercial tradicional ha sido nulo o precario. En este sentido, una de las grandes tareas de las microfinanzas es resolver estos problemas de información mediante el desarrollo de tecnologías financieras, adecuadas a las características de la micro y pequeña empresa.

2.1.2 Los costos fijos de los préstamos

La innovación en tecnologías de crédito podría reducir los costos fijos de los préstamos y con ello ampliar la oferta a nuevas clientelas

Los principales componentes de una tecnología de crédito comprenden acciones y procedimientos para

Gráfica 28
Esquema: problemas de información asimétrica



Fuente: Elaborado por FUSADES/DEES, sección social.

la *selección* de los posibles prestatarios con menor riesgo, la *evaluación* del cliente para determinar su capacidad y voluntad de pago, el *seguimiento* de los clientes después del desembolso del préstamo, el diseño y la *ejecución* de los contratos (González Vega *et al.*, 1997; Pleitez Chávez, 2000). En el proceso de otorgar un préstamo existen costos fijos correspondientes a las actividades de evaluación, supervisión y cobro (BID, 2004). Por lo tanto, el costo por dólar prestado es más alto en el caso de los préstamos pequeños, lo cual implica que las instituciones financieras tendrían que cobrar mayores tasas de interés sobre estos préstamos. La innovación en tecnologías de crédito podría reducir estos costos fijos y con ello ampliar la oferta a nuevas clientelas.

La importancia de políticas que ofrezcan incentivos para innovar...

En el campo de las microfinanzas se han desarrollado tecnologías de crédito exitosas a la microempresa, que difieren de la tradicional de los bancos comerciales. Algunos de los elementos comunes de estas tecnologías son los siguientes (Pleitez Chávez, 2004): el analista de crédito establece una relación directa y de largo plazo con su cliente; recopila la información necesaria para evaluar la capacidad y voluntad de pago directamente del cliente y su comunidad; puede aceptar bienes del hogar como garantía; reconoce que los fondos prestados dentro de la unidad hogar-empresa pueden tener distintos usos que son intercambiables. Sin embargo, estas tecnologías de crédito a la microempresa probablemente no sean las más adecuadas para atender a la pequeña y mediana empresa (PYME). Por lo tanto, políticas que ofrezcan incentivos a las instituciones financieras para experimentar con el desarrollo de nuevas tecnologías para atender a la PYME podrían contribuir a resolver el problema del limitado acceso al crédito, que involucra, entre otros aspectos, la reducción de estos costos fijos de los préstamos. En el caso del desarrollo de tecnologías crediticias para la PYME, el BID (2004) destaca que un buen ejemplo es la calificación del crédito por medio de métodos estadísticos y la información disponible para determinar en forma rápida y a bajo costo la probabilidad de que diversos solicitantes de crédito cumplan con su compromiso[38].

2.1.3 Protección imperfecta de los contratos

Según el BID (2004), una empresa que posea un capital bajo requerirá de un alto coeficiente de apalancamiento para alcanzar su escala óptima. Sin embargo, la protección imperfecta del contrato de crédito convierte a la opción de incumplir la obligación relativamente más atractiva en la medida que aumenta el apalancamiento. Por lo tanto, la restricción al crédito es un medio para limitar el apalancamiento de la empresa, y de esa forma compatibilizar los incentivos del empresario con los del banco. De esta forma, concluye el BID, los empresarios con bajo capital tendrán un acceso restringido al crédito y se le dificultará operar su negocio a un tamaño socialmente óptimo. Esta falla de mercado conduce a que las empresas que poseen un bajo capital son pequeñas debido a que su acceso al crédito está restringido. De ahí la importancia de mejorar la protección de los contratos de crédito.

2.2 Criterios para evaluar un sistema financiero

Uno de los propósitos de este capítulo es realizar una evaluación general y breve del desarrollo de los servicios financieros para la MIPYME en El Salvador. Para facilitar el análisis, a continuación se definen algunos criterios generales de evaluación de un sistema financiero.

Las dimensiones de la cobertura: amplitud, profundidad, variedad...

La *cobertura* es una de las características deseables de un sistema financiero. Este atributo tiene varias dimensiones, que se detallan a continuación (Navajas *et al.*, 2000; González Vega *et al.*, 2002, p.82-83): (a) la *amplitud* que se mide por el número de clientes atendidos o puede ser aproximado por el número de préstamos; (b) la *profundidad* indica la prioridad social que se asigna a la expansión de la frontera de servicios financieros hacia un segmento de la población dado, por ejemplo, los microempresarios, y puede ser aproximada por el tamaño promedio de los préstamos o su distribución por tamaño; (c) la *variedad* que es importante porque la MIPYME

no demanda sólo préstamos sino también facilidades de depósitos, medios para enviar remesas, instrumentos para hacer pagos, entre otros servicios financieros; (d) la *calidad* que se logra cuando los términos y condiciones de los contratos de crédito o depósitos responden a las demandas legítimas de la clientela meta, por ejemplo, los microempresarios valoran grandemente la celeridad y simplicidad de los trámites; (e) el *costo* que se mide por el nivel de costos de transacciones que se le impone a los clientes, además de los intereses. Costos elevados para la institución financiera reducen la amplitud, profundidad, variedad y calidad de la cobertura con que puede prestar sus servicios. Por lo tanto, la innovación en tecnologías financieras que posibiliten reducir costos resulta crítico para aumentar la cobertura en sus diferentes dimensiones.

Eficiencia y estabilidad, dos atributos deseables en un sistema financiero

La *eficiencia* es otra característica deseable de un sistema financiero. Usualmente, este atributo se mide por la magnitud de los costos de operación y de los riesgos que ha asumido la institución financiera. En términos más generales, la eficiencia se mide por la magnitud de los costos de transacciones en que incurren los deudores, intermediarios y los depositantes[39]. Cabe resaltar que, cuando los costos de transacciones son muy elevados, muchos contratos financieros no podrán realizarse. Uno de los aportes más importantes de la denominada "revolución de las microfinanzas" ha sido el desarrollo de tecnologías de crédito, alternativas a las usadas tradicionalmente en la banca comercial, que han reducido los costos de transacciones en que incurren los microempresarios, posibilitando más préstamos para este segmento de la población. Es claro que para mejorar la cobertura, particularmente la profundidad de ésta, se requiere de una mayor eficiencia en la prestación de los servicios financieros que permita reducir los costos de atender a determinadas clientelas metas, por ejemplo, a la MIPYME.

La *estabilidad* es otro de los atributos deseables de un sistema financiero. Según González Vega y Villafani (2004), la estabilidad de un sistema financiero depende principalmente de la calidad de las instituciones que lo sustentan. Estos autores argumentan que en el mundo de las microfinanzas, la sostenibilidad de las organizaciones es la contraparte a la estabilidad. De tal forma que, la alta rentabilidad y buena calidad de las carteras de las organizaciones de microfinanzas son determinantes de su propia sostenibilidad y contribuyen de esa forma a la estabilidad del sistema financiero como un todo.

3. La oferta de crédito

En este apartado se analizará brevemente la oferta de crédito a la MIPYME, por parte de las instituciones financieras de El Salvador. Para ello, en primer lugar, se brinda una clasificación de estas instituciones y se ilustrará su desarrollo por medio de referencias específicas a algunas de ellas. En segundo lugar, se analizará la cobertura del crédito en sus dimensiones de amplitud y profundidad.

3.1 Tipología de las instituciones financieras

La gráfica 29 muestra una clasificación de las instituciones financieras que ofrecen préstamos, por tipo de regulación. En primer lugar tenemos las instituciones que se encuentran reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF) que son los bancos y las instituciones financieras no

Gráfica 29
Clasificación de las instituciones financieras: por tipo de regulación

SSF: Superintendencia del Sistema Financiero.
Nota: Esta clasificación se concentra en las instituciones financieras que otorgan préstamos.
Fuente: Elaborado por FUSADES/DEES, sección social.

bancarias (IFNB). En el caso de los bancos, la SSF fiscaliza a nueve bancos privados comerciales, dos estatales y dos sucursales de bancos extranjeros (SSF, 2005). En relación con las IFNB, autorizadas para captar depósitos del público, la SSF supervisa a cuatro Bancos de los Trabajadores y a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina (ACCOVI). También, la Federación de Cajas de Crédito y de Bancos de los Trabajadores (FEDECRÉDITO) se encuentra regulada por la SSF, bajo la Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios[40].

El grupo de instituciones financieras, que otorgan préstamos, no reguladas por la SSF es numeroso y heterogéneo. Estas instituciones comprenden a las Cooperativas de Ahorro y Crédito, fundaciones y ONG, sociedades (por ejemplo, Apoyo Integral) y Cajas de Crédito. Según CONAMYPE (2005), el total estimado de instituciones que otorgan financiamiento a la MIPYME es de 166 en el país. Los principales gremios o federaciones que agrupan a algunas de estas instituciones son FEDECRÉDITO, la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito (FEDECACES), Asociación de Organizaciones de Microfinanzas (ASOMI) y la Alianza para el Desarrollo de la Microempresa (ALPIMED)[41].

3.2 Reseña de algunos aspectos importantes en el desarrollo de las microfinanzas en El Salvador

La importancia de la liberalización de las tasas de interés en los noventa

Cabe destacar que el aumento de la oferta de crédito por parte de algunos bancos y otras instituciones no bancarias que dan financiamiento a la MYPE ha sido posibilitado, entre otros factores, por la reforma financiera que se llevó a cabo en la década de los noventa. Algunas de las nuevas reglas introducidas por dicha reforma fueron la privatización de los bancos comerciales, la liberalización de las tasas de interés y la eliminación de cupos crediticios y asignaciones sectoriales de crédito. En particular, la liberalización de las tasas de interés permitió fijar las tasas a niveles que cubrían los costos de operación, por ejemplo, para otorgar financiamiento a la microempresa, y hacer posible la autosostenibilidad financiera de estas organizaciones. Además, esa medida permitió la innovación y adaptación de tecnologías financieras adecuadas a la demanda de servicios financieros de la MYPE. Por lo tanto, la liberalización de las tasas de interés constituyó una condición necesaria, pero no suficiente, para lograr un mayor desarrollo de las microfinanzas. Otros dos factores que han sido claves para el desarrollo de las microfinanzas son la innovación en tecnologías financieras y el fortalecimiento institucional que sustenta a la industria y de las propias organizaciones.

... y el fortalecimiento de la institución económica del crédito

Otro paso importante en el desarrollo de las microfinanzas salvadoreñas ha sido el fortalecimiento de la institución económica del crédito, como contrato que contiene una obligación que debe cumplirse. Por una parte, en los noventa, la cultura de pago fue debilitada por acciones tales como: la condonación de deudas, en el caso de un banco estatal, y por algunas ONG que otorgaban préstamos con fondos donados y que no fueron diligentes en su recuperación. Por otra parte, algunas organizaciones dedicadas a las microfinanzas hicieron un especial esfuerzo para enviar señales a sus clientes que el préstamo otorgado implicaba un contrato que tenía que honrarse.

En los últimos años, varias instituciones dedicadas a las microfinanzas han fortalecido sus tecnologías de crédito y sus organizaciones, lo que ha posibilitado un crecimiento sostenido de sus carteras de préstamos. A continuación, para ilustrar este desarrollo, nos referiremos a algunos casos específicos, según el tipo de instituciones.

Banco ProCredit posee una sólida tecnología de microcrédito...

En primer lugar, en los bancos tenemos a uno que se especializa en el nicho de la MIPYME: Banco ProCredit, antes Financiera Calpiá. Una de las principales fortalezas de este banco es contar con una sólida tecnología de crédito para la atención de la microempresa, lo que ha permitido expandir su oferta de préstamos a segmentos de la población relativamente pobres. Más aún, esta institución ha contribuido al desarrollo de las finanzas rurales por

medio de la transferencia y adaptación de su exitosa tecnología de crédito desde las áreas urbanas a las rurales, incluyendo el financiamiento de las actividades agropecuarias (Pleitez Chávez 2004; Navajas y González Vega, 2002). También es importante destacar que esta institución terminó su conversión a banco en el año 2004 y pertenece al Grupo ProCredit, que es una red internacional de bancos especializados en microfinanzas que abarcan países en América Latina, Europa del Este y África. Lo anterior le permitirá contar con un mayor acceso a financiamiento internacional y apalancamiento proveniente de la captación de depósitos. En suma, Banco ProCredit tiene una tecnología y servicios adecuados para la atención de la microempresa más dinámica del país y está en el proceso de desarrollar servicios apropiados para atender la demanda de la PYME[42]. Además, la institución se está posicionando cada vez más en las áreas rurales, incluyendo el financiamiento para actividades agropecuarias.

La creciente incursión del Banco Salvadoreño en microcréditos

Dentro de los bancos comerciales tradicionales, el Banco Salvadoreño destaca, en su Memoria de Labores 2004, que seguirá empujando el negocio de la "banca minorista". Esta banca comprende a las personas naturales y a los comerciantes en pequeño y microempresarios que no son sociedades e incluye una subgerencia de microfinanzas[43]. El banco ha invertido recursos para conocer y capacitarse sobre el desarrollo de tecnologías de microfinanzas, por ejemplo, personal del banco han visitado Bolivia, Ecuador y Perú, los cuales cuentan con experiencias exitosas al respecto[44]. También, este banco ha innovado en productos financieros, tal es el caso del programa "prestadelanto a tus remesas", el cual permite obtener, en una forma sencilla y ágil, un microcrédito hasta por el 80% del promedio de remesas recibidas durante seis meses consecutivos[45]. Según María Eugenia Brizuela de Ávila, Presidenta del Banco Salvadoreño, la institución desea profundizar en los servicios de microcrédito y de atención a la MYPE, y así probar que es viable y rentable la atención de esta clientela para un banco comercial[46].

En general, la participación de los grandes bancos comerciales, tanto nacional como internacionalmente, en los servicios microfinancieros ha sido tímida. Sin embargo, una de las tendencias que se está observando en el desarrollo de las microfinanzas en el mundo es un creciente interés de los bancos más grandes. Aunque, estos bancos se están aproximando al mundo de las microfinanzas por medio de sus operaciones de responsabilidad social y no de sus operaciones centrales para la obtención de beneficios. Según la revista The Economist (noviembre 5, 2005), dos ejemplos esperanzadores dentro de esta tendencia, entre otros, son los siguientes: (1) Citigroup ha establecido relaciones con instituciones de microfinanzas en 20 países, considerando que estas operaciones pueden ser un negocio rentable; (2) Banco Pichincha, líder en Ecuador, ha creado una subsidiaria separada del banco, CREDIFE, para atender a clientes con bajos ingresos o pobres. Aproximadamente, 8% de sus ganancias totales provienen de los microcréditos.

Banco Hipotecario hacia el desarrollo de la Banca PYME...

En segundo lugar, en los bancos estatales está la conversión del Hipotecario para atender prioritariamente a la PYME. De acuerdo con la Memoria de Labores 2004, el enfoque de negocios del banco se orientará hacia el desarrollo de la banca PYME. Para fortalecer la solvencia financiera del banco, con la finalidad que continúe apoyando a la PYME, fue necesario emitir un decreto para ordenar al Fondo de Saneamiento y Fortalecimiento Financiero (FOSAFFI) adquirir activos (por ejemplo, créditos categoría "C" y "D") por un monto de hasta 18 millones de dólares. Al final, el valor de la permuta ascendió a 17.2 millones de dólares. La Banca PYME se fundamenta en la "relación con el cliente", donde se considera crítico conocer el entorno, la cadena productiva y las necesidades de los clientes[47]. También se considera importante poder realizar alianzas estratégicas con otras organizaciones y programas que ofrecen servicios no financieros a la PYME.

Es importante recordar del marco teórico que las dificultades de ofrecer servicios financieros a la MIPYME provienen de problemas, tales como la información asimétrica. De tal forma que, cualquier institución financiera que aspire a desarrollar en forma sostenible servicios financieros a la MIPYME, debe contar con una sólida tecnología crediticia, que supere esos problemas de información, y debe ser eficiente. Según el BID (2005, p.5-6), los estudios orientados a comprobar explícitamente si las condiciones financieras son mejores para las PYME en países con mayor propiedad gubernamental de bancos sugieren que la presencia directa del gobierno en la actividad de la intermediación financiera no

favorece a estos sectores. Lo anterior debería ser un llamado de precaución y para cuidar que la asignación del crédito no termine respondiendo más a criterios políticos que económicos. De tal forma que, el Banco Hipotecario debe buscar fortalecer constantemente su tecnología financiera, competir con las otras instituciones y evitar dejar de lado los criterios económicos en el desarrollo de sus operaciones.

El fortalecimiento del sistema Fedecrédito para apoyar más a la MYPE...

En tercer lugar, en la categoría de instituciones financieras no bancarias destaca el sistema Fedecrédito. Este sistema comprende a 48 cajas de crédito, 7 Bancos de los Trabajadores y su Federación, y cuenta con 92 puntos de servicios cubriendo todo el país. Fedecrédito se encuentra desarrollando un proyecto de fortalecimiento institucional, que ha contado con el apoyo del BID-FOMIN y la asesoría brindada por la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA). Uno de los frutos de este proceso de modernización será que todas las Cajas y Bancos de los Trabajadores estarán conectados en red[48]. Cuatro entidades que pertenecen al sistema fueron autorizadas por la SSF, en el año 2004, para captar depósitos del público[49]. La Federación también se encuentra regulada por la SSF.

El sistema Fedecrédito ofrece principalmente créditos de consumo, para adquisición de viviendas y para la MYPE. La participación de la MYPE en la cartera total al 30 de septiembre de 2005, que ascendía a 329.2 millones de dólares[50], fue aproximadamente del 37%[51]. Un programa que merece especial mención es el del "Crédito Popular" que se concentra en otorgar préstamos a las señoras de los mercados e incluye un componente de ahorro. Este programa, creado en la década de los años 50, ha sido pionero en el servicio del microcrédito en el país. La Federación tiene planeado reforzar sus esfuerzos en el área del crédito a la MYPE. También están impulsando los servicios de transferencias de remesas y una mayor captación de depósitos, tanto del público en general por medio de sus entidades autorizadas por la SSF, como de sus socios. Cabe destacar que, un vacío señalado por funcionarios de Fedecrédito en la oferta de servicios financieros para la MIPYME es el financiamiento para negocios nuevos, especialmente los que cuentan con ideas innovadoras[52].

Apoyo Integral en el camino de convertirse en una institución regulada por la SSF

En cuarto lugar, las instituciones microfinancieras, que no están reguladas por la SSF, son numerosas y diversas. Se seleccionó una, con el fin de ilustrar el desarrollo que han alcanzado y sus ambiciosos planes en el futuro[53]. Apoyo Integral ha iniciado su proceso para convertirse en una institución regulada bajo la Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios, como una Sociedad de Ahorro y Crédito, supervisada por la SSF y que podrá captar depósitos del público. Espera culminar este proceso dentro del período 2006-2007[54]. Integral surgió hace tres años de lo que fue el programa de créditos de la Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI). En estos tres años, la institución ha estado en un proceso de cambio y fortalecimiento organizacional con acciones tales como: la implementación de un *software* bancario desarrollado para microfinanzas, la actualización de los manuales de crédito, capacitación del personal, consolidación de una estructura gerencial de dirección, entre otras. Mención especial merece el desarrollo de tecnologías de crédito adecuadas a las necesidades de sus clientes, especialmente microempresarios. El contrato del crédito se construye a la medida del cliente. Integral ofrece crédito principalmente de capital de trabajo y adquisición de equipo para la microempresa, de vivienda y de consumo. Aproximadamente, el 79% de los créditos son para la microempresa, 18% de vivienda y 3% de consumo[55]. La cartera de créditos ascendía a 14.1 millones de dólares repartidos en 20,156 créditos vigentes a finales del año 2004. Por último, es importante resaltar que Integral ha contado con el apoyo de BID-FOMIN, de *Acción International*[56] y especialmente de USAID por medio del Programa FOMIR-DAI. Este programa tiene como objetivo principal mejorar el desempeño de las instituciones microfinancieras en el país. Integral ha participado en las dos fases que ha tenido el programa desde 1998 y ha recibido múltiples servicios de asistencia técnica y capacitación por este medio. Integral planea concentrar esfuerzos en diversificar sus servicios financieros, en el crecimiento de su cartera, en lograr una mayor cobertura geográfica y, especialmente, en convertirse en una institución regulada.

Los importantes apoyos del BMI y el BCIE...

Finalmente, se seleccionaron dos bancos de "segundo piso" que tienen un papel importante en

la atención crediticia a la MIPYME. Cabe señalar que algunos bancos comerciales son fuentes de recursos para instituciones financieras no bancarias que se dedican a las microfinanzas en el país. Primero, el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) que lanzó, el 2 de mayo de 2005, el programa "Tu Crédito" con la finalidad de apoyar a una mayor profundización del microcrédito en el país, a través de las instituciones microfinancieras[57]. Para ello, el BMI brindará incentivos a las IMF a cambio del cumplimiento de metas de colocación de nuevos créditos, especialmente en las zonas rurales de pobreza extrema (FUSADES, 2005, p.102)[58]. La meta del programa es alcanzar una colocación de 100 mil nuevos créditos en los siguientes cuatro años y capacitar a 500 oficiales de crédito[59]. También, el BMI canaliza recursos para otorgar crédito a la MYPE, mayoritariamente por medio del Banco ProCredit y Fedecrédito. Según el informe de microfinanzas del BMI, entre enero y junio de 2005, el préstamo promedio para la micro y pequeña empresa fue de US$2,383 y US$43,964 respectivamente. Además, el BMI administra el fideicomiso para el desarrollo de la micro y pequeña empresa (FIDEMYPE), en el cual participan varias IMF y el préstamo promedio fue de US$1,038 en 2004.

Segundo, el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) ha diseñado una estrategia de apoyo a la MIPYME de la región. Según el BCIE (2005), a diciembre de 2004, el Banco tenía una cartera de 154 millones de dólares hacia estas empresas, lo que lo convierte en el principal proveedor individual de recursos financieros del sector. El BCIE colocó dicha cartera por medio de 93 instituciones, de las cuales 29 son bancos y 64 instituciones financieras no bancarias (IFNB). El banco ha diseñado programas estratégicos para aumentar su cartera dentro de la oferta actual y para promover una mayor cobertura y profundidad de los productos financieros dirigidos a la MIPYME. Dentro de los programas de financiamiento al sector, el BCIE contempla productos adecuados para cada segmento (micro, pequeño y mediano financiamiento) y diversificar su oferta. Es importante destacar que se ha contemplado un programa de descuento de facturas, "factoraje", para brindarles liquidez. Dentro de los programas para el desarrollo del sector microfinanciero, el BCIE desarrollará programas, tales como: fortalecimiento institucional, formación profesional, gestión interna eficiente, entre otros. En El Salvador, en 2004, el BCIE canalizó un total de 369 millones de dólares destinados a los sectores productivos del país, parte de esto favoreció a la MIPYME, a través de préstamos intermediados por instituciones del sistema financiero (BCIE, 2004). El banco busca consolidarse en el nicho de la MIPYME salvadoreña por medio de acciones focalizadas al desarrollo de productos y servicios financieros, la extensión del microcrédito rural, el fortalecimiento de las instituciones microfinancieras, entre otras.

El desarrollo del Sistema de Garantías Recíprocas para la MIPYME

Un aspecto que vale la pena recordar del marco teórico es que la falta de garantías aceptables para la banca agudiza los problemas derivados de la información asimétrica, restringiendo su acceso al financiamiento formal. En este sentido, el inicio de operaciones de la Institución Financiera Garantías y Servicios, SGR, S.A., en septiembre 2004, es un paso importante en el camino de mejorar el acceso de la MIPYME al crédito, especialmente de los bancos. Previo al inicio de operaciones de la SGR se creó la ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la MIPYME en 2001 y la constitución del Fideicomiso para el Desarrollo del Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca en 2002. La institución ha contado con el importante apoyo del BMI y el BCIE, entre otras instituciones. A un año de operaciones, la SGR cuenta con 425 socios partícipes, ha estudiado 288 expedientes por un monto total de 15 millones de dólares y ha formalizado 164 operaciones por un monto total de 7.6 millones de dólares[60].

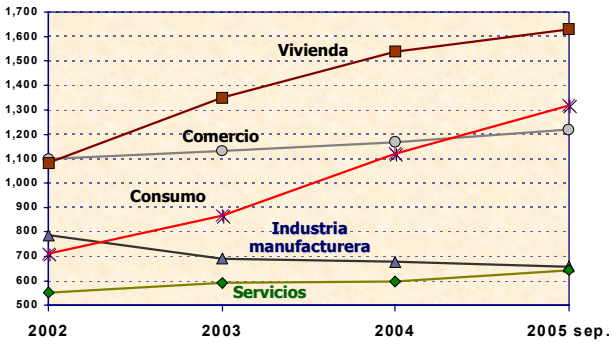
3.3 Amplitud de la cobertura

La amplitud de la cobertura se mide por el número de clientes atendidos. También pueden usarse como medidas aproximadas el número de préstamos y los montos de las carteras. Una mayor cobertura, medida por clientes atendidos, es importante porque implica que una mayor proporción de la población tiene acceso al crédito. Más aún, una ampliación de la cobertura, en la medida que las economías de escala sean importantes, permitiría una reducción de los costos promedios y, por lo tanto, contribuiría a la sostenibilidad, que es particularmente crítica para las organizaciones dedicadas a las microfinanzas (González Vega *et al.*, 2002, p.82).

La mayoría de bancos han enfocado su crecimiento en el financiamiento de personas... y algunos están considerando penetrar con mayor profundidad en el microcrédito

Según un reporte especial de Fitch sobre los bancos salvadoreños, resultados a junio de 2005 y perspectivas, la poca demanda de crédito empresarial ha inducido a la mayoría de bancos a continuar enfocando su crecimiento en el financiamiento de personas, incluyendo microcréditos, elevando la competencia en ese nicho de mercado. Efectivamente, la gráfica 30 muestra claramente que han sido las carteras de créditos de adquisición de vivienda y, sobre todo, de consumo las que más han crecido en los últimos años. Fitch prevé que esta tendencia podría acentuarse en los próximos meses. Además, destaca que algunos bancos comerciales están considerando penetrar con mayor profundidad en el mercado del microcrédito[61].

Gráfica 30
Bancos y financieras: crédito por sectores económicos (saldos en millones de dólares)

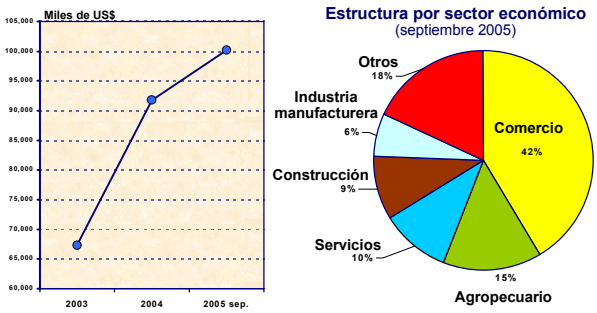


Fuente: Elaborado por FUSADES con cifras de la Superintendencia del Sistema Financiero

La mayor parte de la creciente cartera de ProCredit se encuentra en la microempresa

Financiera Calpiá culminó su conversión a banco en 2004 y cambió su nombre a Banco ProCredit. En el marco de este proceso de cambio, la cartera de préstamos ha aumentado rápidamente. La gráfica 31 muestra que el monto total de la cartera de préstamos pasó, aproximadamente, de 67 a 100 millones de dólares entre diciembre de 2003 a septiembre de 2005, que representa un crecimiento del 49%. Con base en la Memoria de Labores 2004, la participación de préstamos menores a 10,000 dólares representó el 68% de la cartera de préstamos a la MIPYME[62]. Lo anterior indica, en forma aproximada, que la mayor parte de la cartera de ProCredit se encuentra en el segmento de la microempresa. Además, esta Memoria de 2004 reporta un total de 63,368 préstamos, de los cuales 54,845 son empresariales. Al analizar la estructura de la cartera de préstamos, a septiembre de 2005, la participación del comercio y servicio es del 52% con respecto a la cartera total (gráfica 31). Cabe destacar que el sector agropecuario tiene una participación del 15%.

Gráfica 31
Cartera de préstamos Banco ProCredit (antes Financiera Calpiá)



Fuente: Elaborado por FUSADES con cifras de la Superintendencia del Sistema Financiero

Analizando la cartera de préstamos de las IFNB reguladas por la SSF...

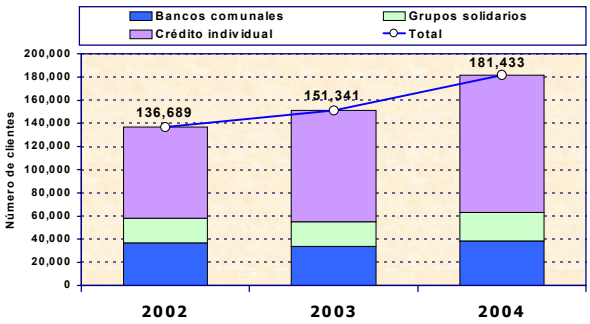
Con respecto a las instituciones financieras no bancarias reguladas por la SSF, la gráfica 32 muestra la cartera de préstamos de cuatro Bancos de los Trabajadores y una cooperativa (ACCOVI), para diciembre de 2004 y junio 2005. El rango de las carteras de estas cinco instituciones es desde 10.6 hasta 24 millones de dólares, en junio de 2005. ACCOVI tiene el mayor monto de cartera y, como se analizará en la sección 4, un crecimiento en depósitos que le permitirá movilizar más fondos para préstamos. Es importante resaltar que la cartera de estas instituciones, en general, se concentra en préstamos de consumo. Esto responde a que una

de las actividades más importantes de los Bancos de los Trabajadores, que pertenecen al Sistema Fedecrédito, es el crédito a empleados, especialmente públicos. Uno de los planes de Fedecrédito es fortalecer más los créditos a la MIPYME. También, la gráfica 32 muestra la cartera de préstamos de Fedecrédito, cuyo propósito es facilitar recursos a sus entidades socias (Cajas de Crédito y Bancos de los Trabajadores), la cual sobrepaso los 100 millones de dólares a junio del 2005[63].

El número de clientes de las microfinanzas ha crecido en los últimos años...

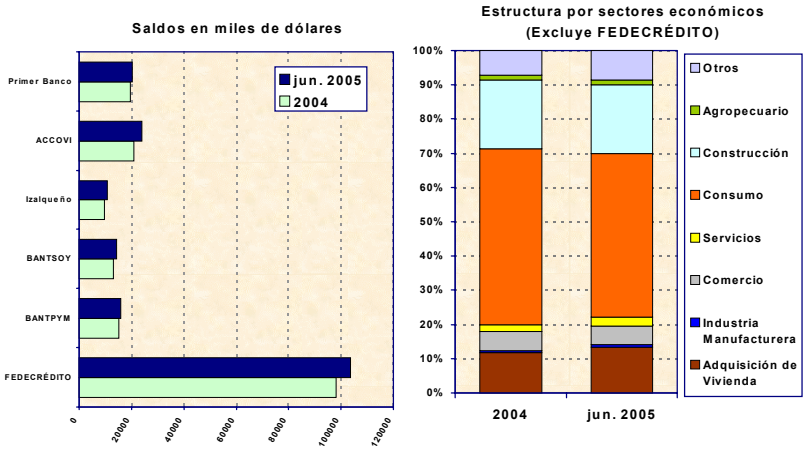
En el caso de las instituciones dedicadas a las microfinanzas, no reguladas por la SSF, resulta más difícil obtener información sobre sus operaciones. Sin embargo, la revista MicroEnfoque realiza una gran labor de recopilar información de un buen número de estas instituciones y permite obtener una aproximación de la oferta del sector de las microfinanzas en El Salvador[64]. La gráfica 33 muestra la evolución del número de clientes de 28 microfinancieras, que aportaron datos a MicroEnfoque, en el período 2002-2004. En dicho período, el número de clientes pasó de 136,689 a 181,433, que representa un crecimiento del 33%. En el mundo del microcrédito se identifican tres grandes metodologías: crédito individual, grupos solidarios y bancos comunales[65]. La metodología más utilizada es la individual, que representó el 65% del total de clientes a diciembre de 2004. También, el crédito individual exhibe un mayor crecimiento comparado con los casos de los grupos solidarios y bancos comunales entre 2002 y 2004 (gráfica 33). En efecto, la tasa de crecimiento del crédito individual fue 50%, en grupos solidarios 15% y en los bancos comunales apenas un 5%.

Gráfica 33
Número de clientes de microfinancieras por metodología crediticia



Nota: las 28 IMF analizadas representaron a diciembre de 2004, el 84.32% del total de clientes de las 62 instituciones que reportaron datos a MicroEnfoque.
Fuente: Revista MicroEnfoque, 16 de marzo de 2005.

Gráfica 32
Instituciones financieras no bancarias (IFNB): cartera de préstamos

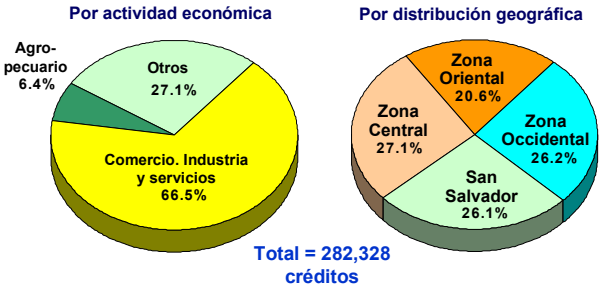


Fuente: Elaborado por FUSADES con cifras de la Superintendencia del Sistema Financiero

Aproximadamente, el total de microcréditos vigentes es de 282,382 a junio de 2005

La gráfica 34 muestra la distribución por actividad económica y zona geográfica del total de microcréditos vigentes en las carteras de 82 instituciones, que reportaron datos a MicroEnfoque, a junio de 2005. El total de microcréditos vigentes es de 282,328[66]. Dos de cada tres de estos microcréditos se destinan a las actividades comerciales, servicios e industria manufacturera, predominando las dos primeras. San Salvador tiene una participación importante, debido a que concentra el mayor número de MYPE en el país[67]. La participación relativa de la zona occidental y central (excluyendo San Salvador) es bastante similar con respecto al total de microcréditos vigentes en el país, y es mayor a la de la zona oriental. Cabe mencionar que, CONAMYPE (2005) estimó una cartera total MYPE de 337.9 millones de dólares, con 221,848 créditos, a junio de 2004[68].

Gráfica 34
Microcréditos vigentes, junio 2005



Nota: El total incluye créditos otorgados por 82 instituciones dedicadas al financiamiento de la micro y pequeña empresa.
Fuente: Revista MicroEnfoque 18, abril-junio 2005.

3.4 Profundidad de la cobertura

En el marco teórico se menciona que la profundidad indica la prioridad social que se asigna a la expansión de la frontera de servicios financieros hacia un segmento de la población dado, por ejemplo, los microempresarios. En el caso del crédito, la profundidad puede ser aproximada por la distribución de la cartera por tamaño del préstamo y por el tamaño promedio del préstamo.

La gráfica 35 muestra la distribución de la cartera de préstamos por montos otorgados de bancos, instituciones financieras no bancarias reguladas y microfinancieras, al 30 de junio de 2005. En el caso de los bancos, por una parte, aproximadamente 80% de sus deudores obtuvieron préstamos menores o iguales a cinco mil dólares[69]. Por otra parte, aproximadamente 55% del saldo total de la cartera se encuentra en préstamos mayores a cien mil dólares. El préstamo promedio de los bancos es de 7,449 dólares[70].

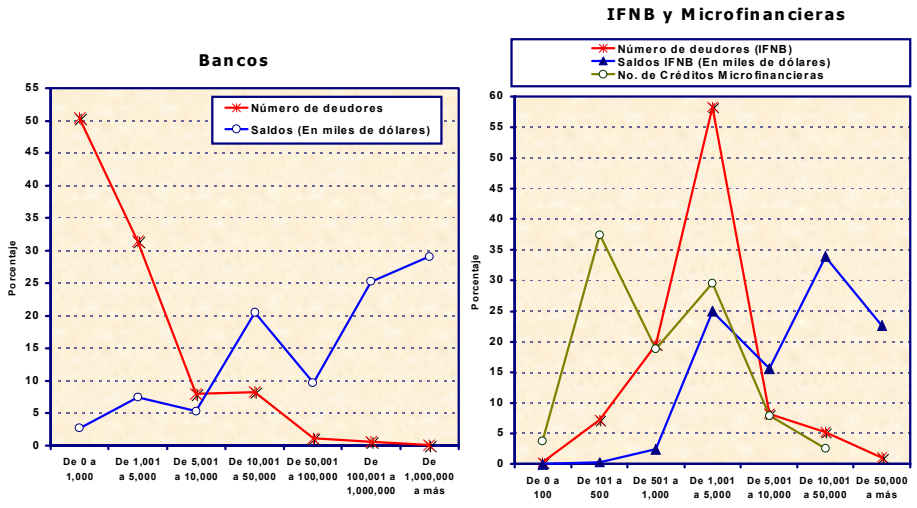
Las IFNB reguladas por la SSF y, sobre todo, las microfinancieras, han contribuido a aumentar la profundidad de la cobertura crediticia del sistema financiero

En el caso de las IFNB reguladas por la SSF, aproximadamente 85% de sus deudores recibieron préstamos iguales o menores a cinco mil dólares. Con respecto a los saldos, aproximadamente 43% de la cartera se encuentra en préstamos menores a diez mil dólares y 34% en préstamos en el rango de 10,001 a 50,000 dólares. El préstamo promedio de las IFNB, sin Fedecrédito, es de 2,407 dólares[71]. En el caso de las microfinancieras, aproximadamente 90% de los deudores tienen préstamos iguales o menores a cinco mil dólares. Según la revista MicroEnfoque (abril-junio 2005), el promedio de préstamo otorgado en el trimestre de abril a junio de 2005 por las 82 instituciones que reportaron datos a la revista fue de 932 dólares.

La innovación en tecnologías de crédito es crítica para seguir aumentando la amplitud y profundidad de la cobertura

Sin duda, la conclusión de este análisis es que las IFNB reguladas por la SSF y, sobre todo, las microfinancieras han contribuido grandemente en aumentar la profundidad de la cobertura crediticia del sistema financiero. Con la salvedad del caso, si utilizamos el tamaño del préstamo como una medida aproximada del tamaño de las empresas o deudores particulares, esta mayor profundidad de la cobertura implica un mayor acceso de la MYPE al crédito[72]. El

Gráfica 35
Cartera de préstamos por montos otorgados al 30 de junio de 2005



Nota: En el caso del número de créditos microfinancieros, el rango de 10,001 incluye todos los préstamos superiores a este monto.
Fuente: Elaborado con cifras de la SSF y Revista MicroEnfoque 18, abril-junio 2005.

desafío es cómo seguir aumentando la amplitud y profundidad de la cobertura eficientemente. Para ello, resulta crítica la innovación de tecnologías financieras que permita expandir la frontera de servicios financieros a la MIPYME y que reduzca los costos de estos servicios.

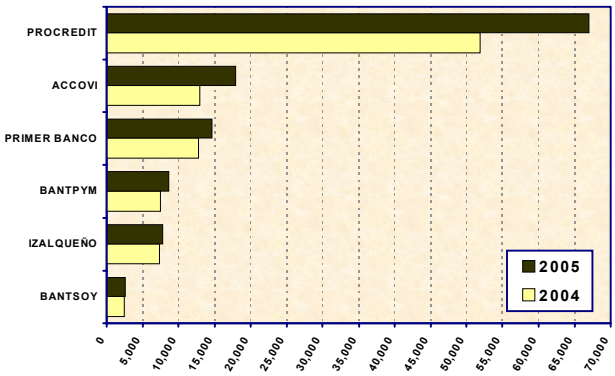
4. Oferta de otros servicios financieros

4.1 Depósitos

Históricamente, en las microfinanzas, el énfasis ha estado en expandir la oferta de crédito. De tal forma que la movilización del ahorro mediante instrumentos de depósitos ha recibido menos atención. En El Salvador ha habido algunos avances, aún insuficientes, en la captación de depósitos por instituciones más orientadas a las microfinanzas.

La gráfica 36 muestra la evolución en la captación de depósitos de las IFNB reguladas por la SSF y del Banco ProCredit, entre el 30 de junio de 2004 y 2005. En primer lugar, destaca la cooperativa ACCOVI que pasó de 12.9 a 17.9 millones de dólares, que es un incremento del 39%. En segundo lugar, ProCredit muestra un incremento de 51.9 a 67 millones de dólares, que representa un incremento del 29%. Los cuatro Bancos de los Trabajadores presentan

Gráfica 36
IFNB y Banco ProCredit: depósitos captados al 30 de junio 2004-2005, miles de dólares



Fuente: Elaborado con base en cifras de la SSF.

incrementos modestos. De hecho, Fedecrédito planea concentrar más esfuerzos para que sus socios incrementen más los depósitos, especialmente estos bancos que están autorizados para captar fondos del público en general.

4.2 Transferencia de remesas

Con base en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), los hogares que reciben remesas han aumentado del 15% en 1995 a 22% en 2004. Estos hogares requieren servicios de transferencias de remesas que sean eficientes y que reduzcan los costos de transacción. Algunos de los factores que afectan el nivel de los costos de transacción son la comisión, el tiempo en que se realiza la transferencia y la distancia entre el intermediario que recibe la remesa y el cliente.

El camino más evidente para los bancos grandes para entrar al mundo de las microfinanzas es por medio de las transferencias de remesas

Los oferentes formales que prestan este servicio están creciendo e incluyen a bancos, cooperativas, cajas de crédito, microfinancieras y "couriers". Para ofrecer una idea del tamaño de este mercado, el Banco Central de Reserva (BCR) informó que las remesas recibidas entre enero y septiembre de 2005 ascendieron a 2,063.3 millones de dólares y el sistema bancario del país liquidó el 70.3% del total de remesas recibidas[73]. Sólo las agencias de captación de bancos salvadoreños en Estados Unidos trasladaron directamente el 25.9% del total remitido al país. Según la revista The Economist (noviembre 5, 2005), el camino más evidente para los bancos grandes para entrar al mundo de las microfinanzas es por medio de las transferencias de remesas.

El costo de envío de remesas podría reducirse a través de la innovación tecnológica y alianzas estratégicas, por ejemplo, entre algunas microfinancieras y "couriers" internacionales. Una opción para reducir el costo de envío de las remesas desde Estados Unidos es por medio del sistema automático de transferencias electrónicas, conocido como ACH (Atomated Clearing House)[74]. Para lograrlo resulta indispensable que los receptores de remesas posean cuentas bancarias. En El Salvador, una alta proporción de los receptores de remesas no tienen una cuenta de ahorro[75]. Sin duda, se debe continuar con los esfuerzos para prestarles otros servicios financieros tanto a los receptores de remesas como a los remitentes[76]. Por ejemplo, Fedecrédito está encaminado a transferir una mayor cantidad de remesas y vincularlos con facilidades de depósitos para los socios de las Cajas de Crédito o del público en general, en el caso de los Bancos de los Trabajadores regulados por la SSF. También es necesario vincular las remesas con facilidades de obtención de un préstamo. Un ejemplo es el programa "prestadelanto a tus remesas" del Banco Salvadoreño, que explicamos en la sección 3.2 de este capítulo.

En este apartado sólo se introduce este importante tema que merece un estudio más detallado para analizar aspectos tales como: las diferencias en costos, agilidad, eficiencia, cobertura geográfica y desarrollo de otros servicios financieros vinculados con las remesas de los diferentes oferentes. Un aporte en esta dirección, que debe profundizarse, es el capítulo de "La nueva economía creada por las migraciones", del Informe sobre Desarrollo Humano 2005 del PNUD. Otro aspecto muy importante que no debe olvidarse, es facilitar al emisor de las remesas, y en general a los salvadoreños en el exterior, el acceso a servicios financieros. Un aporte en ese tema es el capítulo de "Salvadoreños en el exterior: la base de una estrategia a favor de los pobres", de la Estrategia Económica y Social 2004-2009 de FUSADES.

4.3 Consideraciones generales sobre la variedad de la cobertura

La variedad de la cobertura de productos financieros dirigidos a la MIPYME es limitada

La variedad de la cobertura de la oferta importa, porque la MIPYME no demanda sólo préstamos sino también facilidades de depósitos, medios para enviar remesas y otros servicios financieros. Sin embargo, la oferta de productos y servicios financieros para estas empresas se caracteriza por ser limitada (CONAMYPE, 2005).

En el caso del crédito predominan los préstamos para capital de trabajo de corto plazo y los destinados a consumo. CONAMYPE (2005) señala que la tasa activa promedio ponderada de las

instituciones que le reportaron este dato es de 24.9%, y el rango de mayor participación esta entre el 15 y 20%[77].

Dentro de las microfinanzas, las transferencias de remesas se ha desarrollado y existe una buena competencia. Aunque todavía se pueden reducir los costos de envío de las remesas y vincularlas a otros servicios financieros. Con respecto a la movilización de ahorros mediante facilidades de depósito, es un área que requiere de mayores esfuerzos por parte de las instituciones financieras no bancarias.

Es importante desarrollar otros productos como el factoraje...

Dentro de la gama de otros servicios financieros, el desarrollo del factoraje podría ser muy importante. Muchas MIPYME son proveedoras de grandes empresas y varias de las transacciones se realizan con pago diferido. Por ejemplo, en nuestro medio resulta común el uso del "quedan" de 30 a 90 días, lo que significa que las MIPYME terminan dándole crédito a las empresas más grandes. El desarrollo de mecanismos que se denominan "factoraje" o "descuento de facturas", le permitirían a los proveedores obtener liquidez para financiar sus necesidades de capital de trabajo. Algunas instituciones financieras ofrecen este producto, pero lo consideran riesgoso, tal es el caso de PROPEMI[78]. Según el BID (2004), hay tres condiciones que son fundamentales para lograr un mayor uso del factoraje: (1) permitir y proteger legalmente la transferencia de facturas del proveedor a la entidad financiera; (2) establecer procedimientos legales claros para asegurar que los compradores pagarán las facturas; y (3) fortalecer los derechos de la entidad financiera frente a los proveedores, en caso de que el comprador no pague la factura.

Microseguros y financiamiento para empresas nuevas e innovadoras...

Otros servicios que son necesarios desarrollar para atender las necesidades financieras de la MIPYME son los seguros y el financiamiento para empresas nuevas, por ejemplo el capital de riesgo. En el ámbito internacional existe un creciente interés por el microseguro, que enfrenta los mismos problemas de altos costos de transacción, de selección adversa y riesgo moral que el microcrédito (Armendáriz de Aghion y Morduch, 2005). Existe la necesidad de innovar productos de seguros de vida vinculados con los préstamos y seguros de daños adecuados a las características de la MIPYME. El desarrollo de esquemas de financiamiento para nuevas empresas, especialmente innovadores, debería ser uno de los componentes de un sistema de innovación nacional, como el propuesto por FUSADES (2003) y Argumedo (2005).

5. Eficiencia y estabilidad

Después del análisis detallado de la cobertura, en este apartado se abordan, en forma breve y general, los otros dos atributos deseables de un sistema financiero[79]. Es importante resaltar que, una limitante para ahondar en un tema como la eficiencia del desempeño financiero es la poca información disponible de las instituciones que se dedican a las microfinanzas y que no están reguladas por la SSF.

Ante todo, el sistema bancario salvadoreño puede considerarse con buenos niveles de eficiencia. Según CONAMYPE (2005), la mayoría de bancos presentan indicadores aceptables de eficiencia, después de analizar la productividad de los préstamos, el costo financiero y los retornos sobre activos y patrimonio promedio. También, los mayores bancos del sistema sobresalen por sus bajos gastos operativos con respecto a sus activos. Según Fitch (2005), la tendencia decreciente en las tasas de interés en la industria bancaria de los últimos años ha ejercido una presión continua sobre sus márgenes de intermediación y resultados. Así, argumenta Fitch, la mayoría de bancos han presentado niveles de rentabilidad que son considerados relativamente bajos de acuerdo con estándares internacionales.

Según MicroEnfoque (marzo 2005), con respecto al desempeño financiero de 13 instituciones con carteras de microfinanzas a finales de 2004, las Cajas de Crédito reportaron el mayor nivel de sostenibilidad operativa y financiera, seguido en orden por las categorías de bancos comerciales, sociedades, cooperativas y, por último, ONG y fundaciones. Las instituciones agrupadas bajo esta última categoría presentaron los indicadores más bajos de eficiencia, en términos de gastos operacionales comparados con la cartera bruta promedio de créditos, del sector de las microfinanzas. Aunque la evidencia es parcial, nos indica la importancia que tiene el fortalecimiento

en la organización de las ONG y fundaciones que se dedican a las microfinanzas. La necesidad de regularse puede ser un incentivo para mejorar sus niveles de eficiencia o al menos deberían administrarse como si fueran entidades reguladas ("autorregularse").

Un punto que no debe olvidarse es que, generalmente, las instituciones dedicadas a las microfinanzas han logrado reducir los costos de transacción en que incurren los deudores, mediante trámites sencillos y oficiales de crédito que visitan a sus clientes para obtener la información necesaria para determinar su capacidad y voluntad de pago. Recordemos que si los costos de transacción son muy altos, la operación financiera podría no realizarse. Así, la innovación en tecnologías de crédito que reduzcan los costos de prestar a la MIPYME es un elemento esencial, no solo para aumentar la cobertura, pero también para mejorar la eficiencia y sostenibilidad de las microfinancieras.

Sobre la calidad de las carteras de préstamos...

Según Fitch (2005), el sistema bancario continúa presentando un moderado nivel de créditos vencidos con respecto a la cartera total, reduciéndose hasta un 2.1% a junio de 2005 desde un 2.4% a diciembre de 2004[80]. Además, la cobertura de reservas continúa siendo mayor al 100%. Sin embargo, este informe destaca que las carteras de los bancos orientados al consumo han experimentado un acelerado ritmo de deterioro; mientras que, las carteras de los bancos más grandes no han tenido mayor deterioro en sus indicadores de calidad. También se destaca que los bancos estatales han reducido significativamente sus niveles de créditos deteriorados, debido al soporte financiero recibido por parte del Estado[81].

Con respecto a las IFNB reguladas por la SSF, la cartera vencida pasó de 6.5 a 4.9% entre junio de 2004 a junio de 2005[82]. Los destinos con mayor morosidad son el de consumo, con una participación del 52% de la cartera vencida ($4,209 miles), el de construcción (19.5%) y el agropecuario (18.9%). En el caso de las instituciones microfinancieras (IMF), la revista MicroEnfoque (marzo 2005) muestra que la morosidad de 11 IMF tendió a bajar en el período junio 2000-septiembre 2004[83]. Sin embargo, se destaca que existe un problema de morosidad en un segmento relativamente pequeño de clientes que tienen múltiples préstamos, lo cual debería ser una señal de alerta para las microfinancieras.

6. Acceso a los servicios financieros

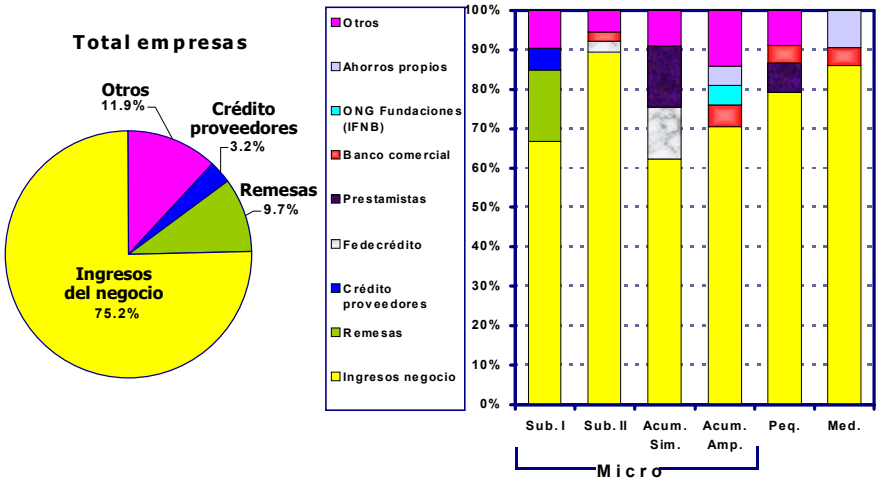
Para analizar la principal fuente de financiamiento, la demanda potencial de servicios financieros y las fuentes de los préstamos otorgados, se utiliza la información proveniente de la Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005, realizada por el Departamento de Estudios Económicos y Sociales (DEES). En el anexo 1 se describen los aspectos metodológicos de esta encuesta . La definición de los segmentos de la microempresa y de la PYME se encuentran en el capítulo 2 de este mismo informe.

6.1 Fuente de financiamiento

Los ingresos provenientes del negocio es la principal fuente de financiamiento, pero es importante destacar la presencia de instituciones dedicadas a las microfinanzas en el segmento de la microempresa más dinámica

La gráfica 37 muestra la principal fuente de financiamiento de la MIPYME, en el último año. Claramente, los ingresos provenientes del negocio constituyen su principal fuente de financiamiento en general y para cada uno de los segmentos analizados. Sin embargo, algunas de estas empresas tienen otras fuentes principales de financiamiento, las cuales varían según el segmento que se trate. Las remesas y el crédito de los proveedores destacan en el caso de la microempresa de subsistencia I. El sistema Fedecrédito aparece en los segmentos de microempresa de subsistencia II y acumulación simple. Las instituciones financieras no bancarias, no reguladas por la SSF, que comprenden a ONG, fundaciones y sociedades dedicadas a las microfinanzas, aparecen en el segmento de microempresa de acumulación ampliada. Es importante destacar la presencia de las microfinancieras en el nicho de la microempresa más dinámica, que algunas veces se denomina como la "micro top". La banca comercial, incluyendo a ProCredit, aparece en los segmentos de la microempresa de acumulación ampliada, la pequeña

Gráfica 37
Principal fuente de financiamiento, en el último año

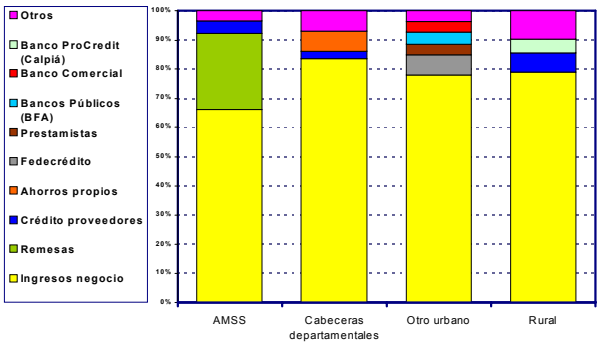


Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

y mediana empresa. También aparece, aunque con menor nivel de importancia, en el segmento de la microempresa de subsistencia II, posiblemente por ProCredit y algunos clientes de las carteras de microfinanzas de otros dos bancos comerciales. Los prestamistas aparecen en algunos segmentos, por ejemplo, la microempresa de acumulación simple. Finalmente, los ahorros propios es otra de las principales fuentes de financiamiento para algunas empresas, tal es el caso de la mediana.

La gráfica 38 presenta la principal fuente de financiamiento de la MIPYME, por zona geográfica: Área Metropolitana de San Salvador (AMSS), cabeceras departamentales, otras áreas urbanas fuera del AMSS y las cabeceras, y la rural[84]. Los ingresos del negocio son la principal fuente de financiamiento en todas las zonas. Algunas MIPYME tienen otras fuentes principales de financiamiento que varían dependiendo de la zona geográfica, por ejemplo las remesas en el AMSS. Fedecrédito aparece como una fuente importante en otras áreas urbanas. Banco ProCredit ya aparece en la zona rural, lo que constituye un indicador de su creciente penetración en esta zona, que ha sido relativamente abandonada por otras fuentes formales o semiformales de crédito. El crédito de proveedores aparece tanto en el AMSS como en la zona rural, y los ahorros propios en las cabeceras departamentales.

Gráfica 38
Principal fuente de financiamiento, por área geográfica (en el último año)



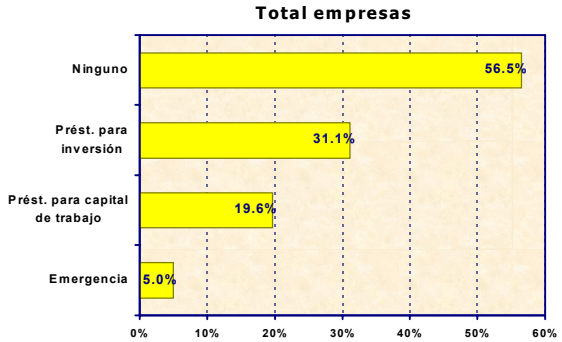
Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

6.2 Demanda potencial de servicios financieros

La mayoría de las microempresas de subsistencia expresó que no necesitaba ningún servicio financiero...

Para realizar este análisis, en la Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005, se preguntó sobre cuáles son los productos y servicios financieros que más necesita la empresa[85]. La gráfica 39 muestra el resultado para toda la MIPYME. Aproximadamente el 57% contestó que no necesitaba ningún producto o servicio financiero. Este resultado general se

Gráfica 39
¿Qué productos o servicios financieros necesita su empresa?



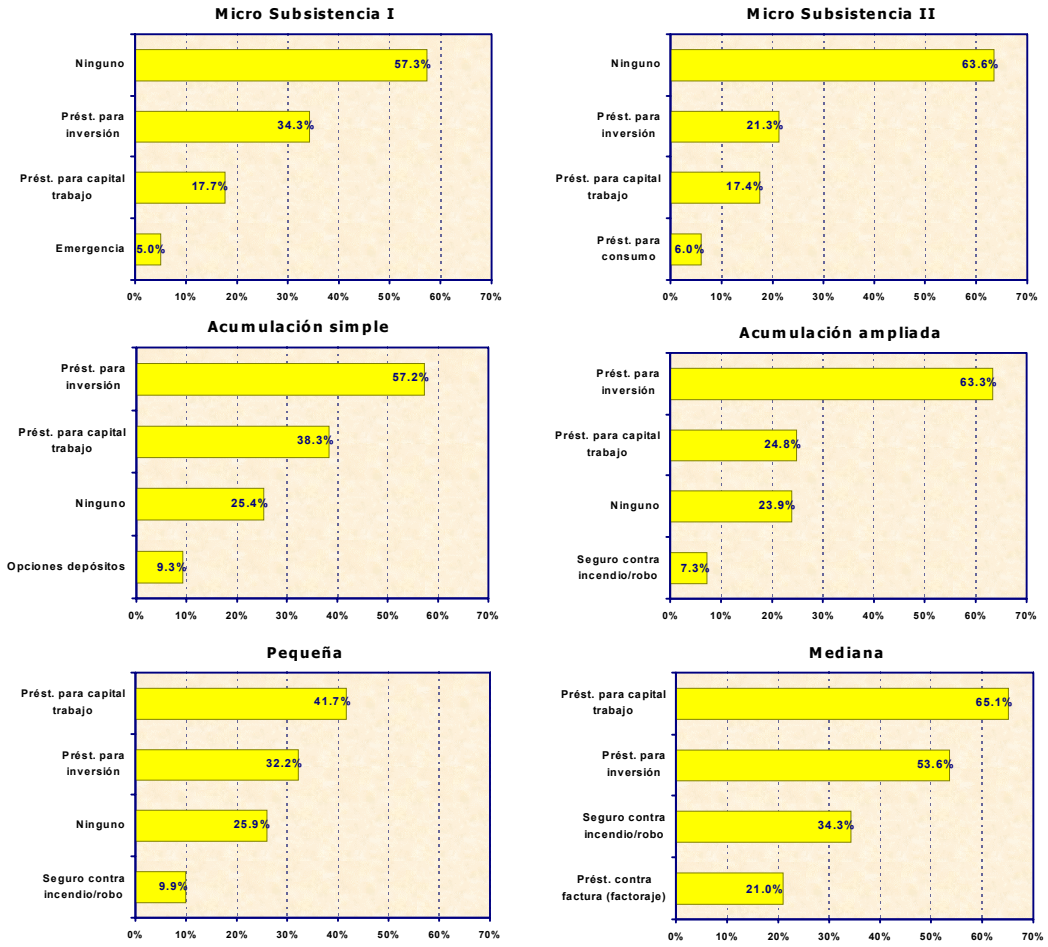
Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

explica por el alto porcentaje de microempresas de subsistencia I y II, que constituyen la mayoría del número de empresas en el sector de la MIPYME, que expresaron no necesitar ningún servicio financiero (ver los resultados para estos segmentos en la gráfica 40). Los préstamos para inversión y capital de trabajo son los productos con mayor demanda potencial por parte de la MIPYME.

La mayoría de las microempresas de acumulación demandan préstamos para inversión...

Al analizar la demanda potencial para cada uno de los segmentos del sector aparecen diferencias interesantes (gráfica 40). En los casos de las microempresas de subsistencia I y II, la mayoría

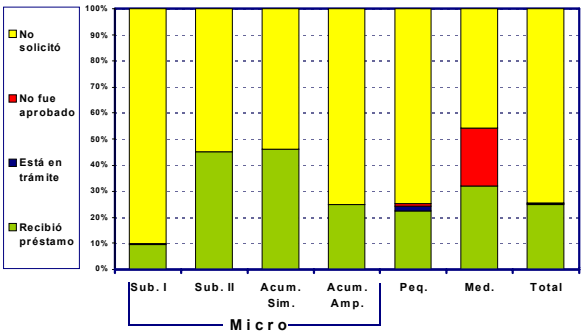
Gráfica 40
¿Qué productos o servicios financieros necesita su empresa?



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

expresaron que no necesitaban ningún servicio financiero. Para aquellas que sí necesitaban algún servicio financiero, los préstamos para inversión y capital de trabajo son los más demandados, aunque también surge una demanda por préstamos para emergencia y consumo. La mayoría de las microempresas de acumulación simple y ampliada demandan préstamos para inversión. También existe una demanda importante por préstamos para capital de trabajo, aunque aproximadamente una de cuatro empresas en estos dos segmentos expresaron no necesitar ningún servicio. Es importante resaltar que también surge una demanda por opciones de depósitos en la microempresa de acumulación simple y de seguros contra incendio y robos para el caso de las microempresas de acumulación ampliada.

Gráfica 41
Solicitud de crédito



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

El producto más demandado por la PYME es el préstamo para capital de trabajo, aunque aparece la demanda por otros servicios financieros...

En el caso de la PYME, el producto más demandado es el préstamo para capital de trabajo y le sigue el préstamo para inversión. La demanda potencial de estos productos aparece más acentuada en el caso de la mediana empresa. Cabe mencionar que, aproximadamente una de cada cuatro pequeñas empresas expresaron no necesitar ningún servicio. Además, surge una demanda por servicios de seguros contra incendio y robo, que es mayor en el caso de la mediana. También aparece una demanda por servicios de factoraje, descuentos de facturas, en la mediana empresa.

6.3 Acceso a crédito

La microempresa de subsistencia II y la de acumulación simple, presentan los mayores niveles de acceso...

En primer lugar, en la Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005, se preguntó si solicitaron crédito en el último año. En general, la mayor parte de las empresas respondieron negativamente (gráfica 41). Al analizar por segmentos, la situación es más acentuada en el caso de la microempresa de subistencia I.

En segundo lugar, de las empresas que recibieron préstamos en el último año se indagó sobre la fuente de éstos. Así, el cuadro 44 reporta las fuentes de crédito de las empresas que obtuvieron préstamos. Es importante tener presente que el acceso al crédito se ordenó de acuerdo con el grado de formalidad de la fuente. Por ejemplo, si una empresa obtuvo dos préstamos, uno de un banco y otro de un prestamista local, se contabilizó solo una vez en la fuente más formal, que es el banco. Además, con esta metodología se evita la doble contabilidad.

Las instituciones financieras no bancarias tienen una participación relativamente importante en los segmentos de microempresa de acumulación y subsistencia II

Las fuentes de crédito más importantes de las micro y pequeña empresas son, en su orden (cuadro 44): fuentes comerciales, instituciones financieras no bancarias y bancos comerciales y estatales. Un desglose de esta última categoría mostró que los bancos privados son el gran oferente y los bancos estatales tienen una participación mínima. Al analizar el acceso por segmentos de la MYPE se encuentran importantes diferencias. La microempresa de subsistencia I reporta el nivel más bajo de acceso al crédito. La microempresa de subsistencia II y la de acumulación simple presentan los mayores niveles de acceso. Sin embargo, las fuentes comerciales son las más importantes para la microempresa de subsistencia II y las instituciones financieras no bancarias lo son para la

Cuadro 44
Fuentes de los préstamos otorgados
(Porcentaje de empresas con préstamos)

	Micro				Pequeña	Total
	Subsistencia I	Subsistencia II	Acumulación simple	Acumulación ampliada		
Bancos comerciales - estatales	5.4%	5.5%	4.3%	13.6%	16.9%	5.9%
Inst. financieras no bancarias	0.3%	13.0%	30.9%	10.6%	0.2%	6.6%
Fuentes comerciales	1.8%	26.0%	3.5%	0.9%	3.8%	10.9%
Fuentes informales	2.0%	0.7%	7.5%	0.0%	1.5%	1.7%
Total	9.5%	45.3%	46.2%	25.0%	22.5%	25.0%

Nota: Es importante señalar que el acceso al crédito está ordenado de acuerdo con la fuente de préstamo más formal. Si una empresa tiene acceso a un préstamo formal y uno informal, es clasificado solo una vez en la fuente formal. Este método de clasificación evita la doble contabilidad.
Las instituciones financieras no bancarias incluyen instituciones tales como: Cajas de Crédito, cooperativas, bancos comunales e instituciones dedicadas al microcrédito.
Las fuentes comerciales incluyen: casas comerciales, proveedores de insumos o mercadería, entre otros.
Las fuentes informales incluyen: prestamistas locales, tiendas, amigos, etc.
Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

microempresa de acumulación simple. Los bancos comerciales aparecen como una fuente importante en la microempresa de acumulación ampliada y en la pequeña empresa. Cabe destacar que, las instituciones financieras no bancarias tienen una presencia relativamente importante en los segmentos de microempresa de subsistencia II y en las de acumulación simple y ampliada.

7. Propuestas de políticas públicas

Con base en el marco teórico y el análisis presentado en este capítulo, a continuación se proponen cinco áreas de acción para la política pública que pueden contribuir a mejorar el financiamiento a la MIPYME, especialmente para aumentar la amplitud, profundidad y variedad de la cobertura de servicios financieros en forma eficiente.

7.1 Fomentar la innovación en tecnologías y servicios crediticios

En este capítulo se ha señalado que la innovación en tecnologías financieras, que permita expandir la frontera de créditos a la MIPYME, es vital para continuar aumentando la amplitud y profundidad de la cobertura eficientemente. Sin embargo, el problema de experimentar con el desarrollo de nuevas tecnologías o servicios financieros es que produce externalidades positivas, al generarse conocimiento que a la firma que lo realiza le resulta difícil conservarlo[86]. Puesto en términos económicos, el beneficio privado de invertir en la innovación de la tecnología de crédito es sólo una fracción del beneficio social que dicha innovación representa[87]. Por lo tanto, esto justifica una política pública que fomente activamente este tipo de innovación.

Adicionalmente, en términos generales, la implementación de las nuevas tecnologías requiere de un personal capacitado. Sin embargo, la entidad financiera podría verse sin suficientes incentivos para invertir en la capacitación de su personal, debido a la rotación laboral que existe en el sector financiero.

Esto justifica una política pública en pro de la formación de recursos humanos más calificados en el sector financiero.

Algunas de las áreas que necesitan de una mayor innovación son las siguientes:

(a) El desarrollo de tecnologías de crédito adecuadas a las características de la PYME. Aquí vale la pena recordar que la MIPYME es heterogénea y que en las microfinanzas lo que más se ha desarrollado son las tecnologías de crédito para la microempresa. Esto justifica un esfuerzo especial para la PYME[88].

(b) El financiamiento para nuevas empresas, especialmente aquellas con proyectos innovadores.
La principal propuesta que presentó el Departamento de Estudios Económicos y Sociales (DEES) de FUSADES en el Informe de Desarrollo Económico y Social 2003, Competitividad para el Desarrollo, fue la creación del Sistema de Innovación Nacional (SIN)[89]. FUSADES ha continuado desarrollando esta propuesta y el diseño de esquemas de financiamiento a empresas innovadores es uno de sus componentes (Argumedo, 2005). En este marco, proponemos incorporar la innovación en tecnologías financieras para nuevas e innovadoras MIPYME dentro del SIN.

(c) El desarrollo de productos microfinancieros para las áreas rurales.
En el Informe de Desarrollo Económico y Social 2004, El desafío rural, se abordó el problema de cómo desarrollar las finanzas rurales en El Salvador, especialmente para incrementar la amplitud, profundidad y variedad de estos productos y servicios, por lo que se recomienda consultar el capítulo II (Pleitez Chávez 2004).

Algunos instrumentos que podrían utilizarse para fomentar esta innovación son la creación de un fideicomiso o fondos concursables y otorgar una serie de incentivos a las instituciones financieras que desarrollen nuevos servicios para la MIPYME. También la cooperación internacional podría promover el conocimiento de experiencias innovadoras en esta área, disponibles en otras partes del mundo. Dos instituciones que podrían contribuir en este esfuerzo de fomento a este tipo de innovación son el BMI y el BCIE. El BMI tiene experiencia en la administración de fideicomisos y en otorgar incentivos a las instituciones microfinancieras para determinados fines[90]. El BCIE contempla dentro de su estrategia de apoyo a la MIPYME la formación profesional e incentivos para el desarrollo de las microfinanzas.

7.2 Fomentar una mayor variedad de la cobertura de productos y servicios financieros

En el análisis de la demanda potencial de servicios financieros se encontró una necesidad emergente por opciones de depósitos en la microempresa de acumulación simple, seguros contra incendio y/o robo en la microempresa de acumulación ampliada y la PYME, y "factoraje" en la mediana empresa. También se destacó que la oferta de servicios financieros a la MIPYME en el país se caracteriza por ser limitada[91]. Por lo tanto, es importante fomentar una mayor variedad de la cobertura.

A continuación se destacan algunos productos o servicios que deberían desarrollarse más. El factoraje es importante, dado que muchas MIPYME son proveedoras de grandes empresas y varias transacciones se realizan con pago diferido. En particular, el uso del "quedan" es muy usado en nuestro medio. Para reducir el riesgo del descuento de facturas a las entidades financieras es necesario revisar la protección legal de la transferencia de facturas, por ejemplo el "quedan" del proveedor a la entidad financiera y los procedimientos legales para asegurar que el comprador pague la factura[92]. Contratos de seguros de daños adecuados a las características de cada segmento de la MIPYME y el desarrollo del microseguro (seguros ofrecidos a hogares con bajos ingresos o pobres). La movilización de ahorros mediante depósitos de los microempresarios, especialmente en las áreas rurales[93]. Para impulsar el desarrollo de estos servicios financieros es importante promover el conocimiento de experiencias internacionales. Una institución como el BCIE podría interesarse en apoyar estos esfuerzos.

7.3 Fomentar una mayor participación de los bancos comerciales en las microfinanzas

En este capítulo se ha señalado la tendencia emergente de una creciente incursión de algunos bancos comerciales grandes en el campo de las microfinanzas, tanto en El Salvador como internacionalmente. Sin embargo, en general, la participación de los bancos comerciales en este campo continúa siendo tímida. Lo que hace necesario fomentar una mayor participación de estas firmas.

Ante todo, un aspecto vital es que los bancos reconozcan que los servicios de microcrédito pueden ser viables y rentables. Para ello, es crítica la adopción de tecnologías de crédito adecuadas para atender a la MYPE y capacitar al personal necesario para su implementación. En El Salvador ya ha habido experiencia de apoyo técnico a bancos comerciales para el desarrollo de tecnologías y productos propios de las microfinanzas, un ejemplo citado en este capítulo es el Banco Salvadoreño[94]. Por lo tanto, es importante retroalimentarse de estas experiencias para el diseño de futuros incentivos y programas[95]. También es importante fortalecer los sistemas de garantía recíprocas y a la SSF en su capacidad de regular y supervisar operaciones propias de las microfinanzas, lo cual facilitaría una mayor incursión de los bancos en este campo.

Por último, no debe olvidarse que el camino más evidente para los bancos grandes para entrar en el campo de las microfinanzas es a través de las transferencias de remesas. Es importante que los bancos vinculen, cada vez más, este servicio con otros, por ejemplo, microcrédito y facilidades de depósitos.

7.4 Fortalecer a las organizaciones dedicadas a las microfinanzas

En este capítulo se ha destacado la importancia de cambios en políticas, por ejemplo, la liberalización de las tasas de interés en los noventa, y el desarrollo de tecnologías de crédito, alternativas a las tradicionales de los bancos comerciales, para el desarrollo de las microfinanzas en El Salvador. Sin embargo, estos cambios de políticas y las "nuevas" tecnologías de crédito son condiciones necesarias, pero no suficientes, para lograr un pleno desarrollo de las microfinanzas.

El fortalecimiento de las organizaciones dedicadas a las microfinanzas es importante para poder aumentar la cobertura de servicios financieros en forma eficiente y sostenible. En el capítulo se han citado ejemplos de varias organizaciones que han estado en un proceso de fortalecimiento institucional y de programas de apoyo técnico para este fin[96]. Es importante evaluar estas experiencias para el diseño de futuros programas de apoyo, especialmente para aquellas microfinancieras que decidan regularse. Cabe destacar que el BCIE contempla, en su estrategia de apoyo a la MIPYME, programas para el fortalecimiento institucional en microfinanzas, por medio de recursos de asistencia técnica y financiamiento en infraestructura física, tecnológica y operativa, y para lograr una gestión interna más eficiente[97].

7.5 Fortalecer la infraestructura institucional y física

El desarrollo de la infraestructura institucional y física es crucial para facilitar la adopción de nuevas tecnologías financieras con el fin de aumentar la cobertura de la oferta de productos y servicios financieros a la MIPYME. En el área de la infraestructura institucional, mejorar la disponibilidad y calidad de la información del sector de las microfinanzas, el fortalecimiento y continua modernización de la SSF para la regulación y supervisión de las operaciones microfinancieras, son dos ejemplos de áreas que podrían apoyarse[98]. De hecho, el BCIE contempla proyectos para fortalecer la regulación, supervisión y la transparencia de la información en el sector microfinanciero[99]. También es importante avanzar en la simplificación de los trámites burocráticos para tener acceso a los servicios financieros formales, especialmente el crédito. En este sentido, la política pública debería evitar imponer nuevos trámites que sean especialmente dificultosos para la MIPYME.

En el área de la infraestructura física, el gobierno puede contribuir a una mayor profundidad de la cobertura del microcrédito, mediante la inversión en el desarrollo de caminos rurales, que permite reducir los costos de transacciones a los prestamistas y prestatarios, entre otros beneficios. También, el gobierno puede ofrecer incentivos para la expansión de la electrificación rural, lo que estimula la creación de microempresas, y, por tanto, la demanda de financiamiento[100].

Capítulo 7

La oportunidad y las amenazas de la apertura comercial

1. Introducción

Se presentan en este capítulo algunos aspectos que deben tomarse en cuenta para analizar los efectos de la apertura comercial de El Salvador sobre el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas y contribuir así a la implementación estratégica de medidas necesarias y oportunas para enfrentar los desafíos y oportunidades que se le plantean a dicho sector.

MIPYME que no exportan en la actualidad, pueden emprender un proceso de ventas al exterior

Se considera que la suscripción de Tratados de Libre Comercio (TLC) y, particularmente, el de Centroamérica-República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés), posibilita a las MIPYME salvadoreñas el desarrollo de su oferta exportable: las que no exportan en la actualidad, pero que tienen el potencial de hacerlo, pueden emprender un proceso de ventas al exterior; y aquellas que ya exportan, pueden ampliar sus mercados de destino o abrir nuevos mercados. Asimismo, los diversos TLC permiten a las empresas del sector el establecimiento de una mayor vinculación con grandes empresas (nacionales y extranjeras), las cuales incrementan sus niveles de inversión en el país, estimuladas, a su vez, por mejores condiciones derivadas de la suscripción de dichos tratados.

No obstante lo anterior, la pregunta clave es ¿cómo viabilizar a las MIPYME dentro del actual modelo económico-comercial, para que puedan mejorar su vinculación con el sector de transables e incursionar en actividades de exportación?

En este sentido, si estas empresas no son competitivas, con TLC o sin ellos, posiblemente sean derrotadas a nivel local en el campo comercial, sin haber tenido la oportunidad de considerar efectivamente ser exportadores.

Por lo tanto, a medida que se va progresando hacia el libre comercio, uno de los principales retos es la necesidad de enfrentar la reconversión productiva de las empresas no competitivas.

Posiblemente, el estado del sector de la MIPYME (ver diagnóstico y caracterización en el capítulo 2) se vea agudizado frente a una acelerada apertura comercial ante otros países de superior desarrollo, si no se le apoya para volverse más competitivo, lo cual no puede iniciar por si mismo, dado que no dispone de los medios suficientes.

Las MIPYME logran acceder de manera efectiva a nuevos mercados internacionales a través no solo de la suscripción de TLC, sino también de más y mejores esquemas de apoyo a sus exportaciones

(ej: asistencia técnica, información de mercados externos, diseño de planes de exportación, adecuación de productos a nuevos mercados y establecimiento de alianzas empresariales con negocios en otros países), así como de otros elementos de competitividad que mejoran sus habilidades para competir en el sistema de comercio global.

Es necesario desarrollar proyectos de apoyo a los pequeños negocios

Considerando esta situación, es necesario realizar análisis para contribuir a esfuerzos integrales que sean pasos hacia una mejor posición competitiva de la MIPYME en los mercados nacionales e internacionales; de manera particular, es necesario desarrollar proyectos de apoyo a los pequeños negocios, dada su posición generalmente poco competitiva ante los TLC.

2. Ventajas de y en la exportación

La exportación no se circunscribe a un determinado tamaño de empresa

La exportación no se circunscribe a un determinado tamaño de empresa, aunque puede haber ciertos bienes y servicios en los cuales se necesita de capital y de habilidad para coordinar recursos humanos en cantidades importantes.

Por otra parte, tomando en consideración las oportunidades de negocios que se abren con los TLC, tanto para las empresas grandes como para las MIPYME nacionales, principalmente por la disminución de derechos arancelarios a las importaciones (DAI), es de suponer que la demanda de recursos para poner en ejecución iniciativas productivas sea elevada y amplia; asimismo, los empresarios requieren habilidades relativas al ámbito del comercio internacional, enfocándose en el contexto del mercado a acceder.

El acceso y permanencia de las MIPYME en los mercados de exportación significa considerables ventajas para ellas. Las siguientes son algunas de las más representativas:

* Competitividad. Conceptualizando la competitividad como una combinación de calidad, servicio, presentación, precio, canal de distribución y otros elementos que llevan a la excelencia empresarial, es indudable que las operaciones de exportación motivan a las MIPYME a una mayor competitividad.
* Financiamiento. Una empresa exportadora, con relaciones comerciales estables, dispone de más preferencia para obtener crédito.
* Control del flujo de efectivo. La planificación del flujo de efectivo es más manejable si se llevan a cabo exportaciones. Generalmente, el financiamiento a clientes en el exterior es menos afectado por demoras en cobros (ver capítulo 6), y también es más aceptable para líneas de redescuento o factoraje.
* Alianzas estratégicas. Cuando amplía su panorama de operaciones, la empresa exportadora cuenta con mayores alternativas para realizar alianzas estratégicas, tanto en tecnología como en actividades de mercadeo, *outsourcing* (subcontratación), e inclusive fusiones y adquisiciones.
* Diversificación. Por un lado, la empresa exportadora puede ampliar su gama de abastecedores interesados en participar en operaciones de exportación; y, por otro, la exportación representa una fuente de información sobre avances tecnológicos y *benchmarking*, conllevando así a más oportunidades para productos sucedáneos.

Al analizar la factibilidad real para exportar sus productos, las MIPYME pueden preguntarse, con justa razón, qué pueden hacer ellas que no hayan intentado ya (con o sin éxito) las grandes empresas.

Una de sus principales ventajas en los mercados de exportación es que no requieren grandes volúmenes de ventas externas para que un mercado les resulte atractivo; asimismo, volúmenes relativamente reducidos difícilmente despiertan ambiciones competitivas por parte de las empresas grandes, tanto en el mercado del mismo país como en los mercados de exportación.

Por otra parte, como se trata en muchos casos con un mercado relativamente limitado y especializado, sus propios clientes se encargan generalmente de comunicarles los planes y programas que pueden cambiar su relación comercial.

Su reducido tamaño organizativo puede proporcionarles ciertas ventajas desde la perspectiva de su desempeño productivo, en términos de flexibilidad

Su reducido tamaño organizativo puede proporcionarles ciertas ventajas desde la perspectiva de su desempeño productivo, en términos de flexibilidad, adaptación a los requisitos del mercado, reconversión de estrategia y estructura empresarial. No obstante, ante los mercados nacionales e internacionales, es necesario considerar también las debilidades que le son características.

3. Principales desventajas para ir al encuentro de los mercados mundiales

Actualmente, las desventajas más importantes de las MIPYME para ir al encuentro de los mercados mundiales son, entre otras:

* Por lo general, no conocen el terreno del comercio internacional.
* No tienen acceso a análisis de mercados para la determinación de nichos.
* Generalmente, desconocen la estructura del mercado y las condiciones de la competencia.
* No disponen de capacidad para ofertar volúmenes mayores.
* No cuentan con los recursos (crediticios, humanos, tecnológicos, etc.) necesarios ni suficientes.
* Con frecuencia, no dominan lo suficiente las técnicas profesionales para el cálculo de costos, precios, etc.
* Les falta experiencia para negociar.
* No tienen presupuesto para promoción y publicidad.

Las labores de las empresas, y especialmente de las MIPYME, se vuelven más arduas por los obstáculos que hay para hacer valer contratos, las protecciones irregulares proporcionadas por la política de competencia y la incapacidad de garantizar la propiedad adecuadamente, entre otros aspectos (ver capítulo 9). En otras palabras, sin mejores legislaciones y prácticas comerciales a nivel nacional, ni las MIPYME ni los inversionistas extranjeros aprovecharán las oportunidades comerciales que se presentan en el mercado centroamericano de 36 millones de personas, ni las mayores oportunidades de intercambio bilateral que implica el CAFTA.

4. La MIPYME ante el libre comercio y los TLC: preparándose para la exportación

Incursionar en los mercados mundiales ha sido, un campo dominado particularmente por la gran empresa; pero, se han abierto posibilidades para las MIPYME

Incursionar en los mercados mundiales ha sido, hasta ahora, un campo dominado particularmente por la gran empresa; pero, debido al acceso a tales mercados a través de la conformación de bloques económico-comerciales (MCCA, NAFTA, UE, etc.) y, sobre todo, del reciente establecimiento de TLC, se han abierto posibilidades para las MIPYME, dentro de las cuales existen ya experiencias de un exitoso aprovechamiento.

La posibilidad de apertura de los TLC significa perspectivas de vínculos de negocios

La posibilidad de apertura de los TLC significa perspectivas de vínculos de negocios, por lo que se hace necesario buscar y definir una vía de acceso efectivo para las MIPYME, a través de la cual les sea factible establecer relaciones de comercio e inversión sostenibles en el tiempo.

De acuerdo con la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), las pequeñas y medianas empresas son las que tienen más probabilidades de exportar; así, existen una serie de ellas que han utilizado proyectos disponibles de apoyo y logrado dar el salto hacia la exportación. Cabe mencionar que la CONAMYPE y otras entidades han trabajado con varias de las referidas empresas con el propósito de mejorar sus procesos de

producción, administración y mercadeo, de tal manera que han desarrollado su potencial exportador.

Hay microempresas que rompen con el mito de que las ventas al exterior no son posibles para este segmento

Asimismo, según la CONAMYPE, una serie de microempresas podrían encadenarse a procesos de producción en mercados de rápido desarrollo; sin embargo, solo algunas de ellas logran exportar. Así, hay microempresas que rompen con el mito de que las ventas al exterior no son posibles para este segmento; tales empresas han tenido la visión de utilizar herramientas de apoyo, lo cual les han posibilitado operativizar planes de mejoramiento de calidad que, a su vez, les ha permitido volver sostenible su actividad de exportación.

No obstante lo anterior, debido a las limitaciones en la oferta de las MIPYME nacionales y a la manifiesta presión competitiva, lo más probable es que, frente al mercado mundial, éstas tengan poca fuerza de negociación, lo cual implica que les sería difícil internacionalizarse por sus propios y aislados esfuerzos; de ahí la necesidad de tomar en cuenta las implicaciones de esto y de identificar alternativas existentes.

Una alternativa razonable para que las MIPYME puedan exportar a los mercados internacionales es la asociatividad para la exportación

Dados los requerimientos de los procesos comerciales a nivel mundial, una alternativa razonable para que las MIPYME puedan exportar a los mercados internacionales (ej: Estados Unidos) es la conformación de consorcios productivos especializados (asociatividad) para la exportación.

La integración de grupos es una estrategia usada que les ha permitido fortalecerse y competir de manera más efectiva en los mercados

La integración de grupos asociativos es una estrategia usada por las microempresas que les ha permitido fortalecerse y competir de manera más efectiva en los mercados. Operar asociativamente les ha posibilitado a las referidas empresas: reducción en los costos de sus insumos; elevación de sus estándares de calidad; acceso a capacitación y asistencia técnica (ver capítulo 3); y cumplimiento de volúmenes demandados por los mercados.

La asociatividad es una manera ideal para avanzar significativamente en este proceso

Dentro de la variedad de figuras que existen de agrupamiento empresarial, tomando en cuenta que está de fondo la globalización y que ésta implica una serie de exigencias operativas, se considera que la asociatividad es una manera ideal para avanzar significativamente en este proceso, sobre todo debido a que dicho agrupamiento ha probado ser efectivo para las MIPYME en España, Italia, México y otros países, en donde se dispone ya de experiencias que deben tomarse como referencia para El Salvador.

En la actualidad, las MIPYME salvadoreñas participan poco en los mercados de exportación directa

En contraste con los referidos países, en la actualidad las MIPYME salvadoreñas participan poco en los mercados de exportación directa; sin embargo, la creatividad e innovación empresariales (ver capítulo 5) han generado ya una serie de casos de ventas externas, tales como: miel en polvo, muebles de raíces de maderas finas, escobas y colorantes naturales para alimentos avícolas, entre otros.

Cabe mencionar que una diversidad de pequeñas empresas se focalizan de manera particular en subsectores de la industria manufacturera vinculados con la producción y/o exportación de bienes étnicos para el mercado "nostálgico", especialmente: alimentos (quesos, frijoles, mangos, pacayas, etc.) y bebidas; productos de madera; muebles; artesanías; jabones y detergentes; entre otros.

Diversas MIPYME sienten cierta preocupación ante el libre comercio y los TLC en general...

No obstante todo lo anterior, resultados de encuestas y análisis realizados indican que, diversas MIPYME sienten cierta preocupación ante el libre comercio y los TLC en general: percepción de que no están preparadas para competir nacional y/o internacionalmente; temor de que el libre comercio beneficie únicamente a las empresas grandes; preocupación de ser desplazadas por la globalización y el libre comercio; visualización de inseguridad sobre su futuro productivo y comercial; y percepción de que requieren apoyo gubernamental, tanto para hacer frente a la competencia doméstica que conlleva la globalización, como para aprovechar las oportunidades del libre comercio.

Sin embargo, la globalización y el libre comercio son fenómenos que no se pueden detener

Sin embargo, la globalización y el libre comercio son fenómenos que no se pueden detener. Para vencer las referidas percepciones, el gobierno debe contribuir a los esfuerzos de las MIPYME, proporcionándoles más y mejores programas de apoyo para que puedan ser competitivas y aprovechen así las ventajas del libre comercio y los TLC, particularmente del CAFTA.

El principal desafío es orientarse esencialmente al mercado de exportación

En este contexto, se considera que el principal desafío para las MIPYME en El Salvador es orientarse esencialmente al mercado de exportación, dado que, por el momento, se hayan fuertemente orientadas al mercado doméstico, con un 98% de sus ventas destinadas a dicho mercado, en tanto que únicamente un 2% de las mismas van a los mercados externos (ver resultados de Encuesta sobre competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa en El Salvador, 2005, elaborada por FUSADES).

5. Cómo afectan al sector los TLC y el CAFTA en particular

5.1 Oportunidades y potenciales beneficios

De manera general, el CAFTA proporciona una serie de beneficios a las MIPYME, no solo fuera del mercado nacional, sino también dentro del mismo.

Las oportunidades que el CAFTA las presenta se refieren a las ventajas de la liberalización comercial que pueden ser aprovechadas por tales empresas; este planteamiento se evidencia en la experiencia de naciones más desarrolladas como Taiwán, donde las pequeñas empresas dan cuenta del 48.7% de las exportaciones totales; o como Italia, donde estas empresas son el 98.7% del total de empresas exportadoras del país. La penetración del referido sector empresarial en el mercado mundial, y estadounidense en particular, es posible dada las tendencias de éstos, que manifiestan signos favorables para las MIPYME realmente dinámicas.

5.1.1 Oportunidades derivadas del comercio de productos

El CAFTA proporciona una serie de beneficios a las MIPYME fuera del mercado nacional: la penetración y colocación preferencial (privilegiada) de su producción en un mercado de mayor tamaño (el más grande del mundo); la posibilidad de reducir las limitaciones comerciales, por ejemplo, los mecanismos de contingentes (cuotas) de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); y la diversificación.

Uno de los mercados más atractivos para las pequeñas y medianas empresas salvadoreñas se deriva de la población de salvadoreños y centroamericanos que residen en Estados Unidos.

De hecho, con los TLC, y el CAFTA en particular, no solo se abren oportunidades en el mercado nostálgico y étnico (comunidad latina en Estados Unidos), con reglas de juego claras, 0% de DAI y una demanda casi garantizada de 2.2 millones de salvadoreños en dicho país, sino también posibilidades de llevar a cabo alianzas estratégicas con salvadoreños que tienen empresas radicadas en Estados Unidos.

Si se toma en cuenta que buena parte de los bienes que se comercializan son importados, al reducirse sus DAI, las microempresas tienen la oportunidad de comprarlos más baratos y vender más

Asimismo, las actividades de las microempresas incluyen el comercio de productos de China, Taiwán, México, Estados Unidos y algunas manufacturas centroamericanas o salvadoreñas (artesanías, carteras y ropa, entre otras). En este sentido, si se toma en cuenta que buena parte de los bienes que se comercializan son importados, al reducirse sus DAI, las microempresas tienen la oportunidad de comprarlos más baratos y vender más, lo cual les resulta beneficioso.

Se reducen de manera directa los costos de producción de tales empresas

Por otra parte, las MIPYME compran sobre todo a distribuidores locales de insumos, dentro de los cuales hay una serie de proveedores que ofrecen frecuentemente lo mismo y de inferior calidad. En la búsqueda de fuentes opcionales, otro elemento de los TLC, y particularmente del CAFTA, que proporciona también ventajas a corto plazo para las MIPYME nacionales se deriva de la adquisición de materias primas, bienes intermedios y de capital más baratos provenientes de Estados Unidos, lo cual reduce de manera directa los costos de producción de tales empresas.

Las pequeñas y medianas empresas en particular no solo tienen la oportunidad de obtener insumos más baratos, sino que también pueden vincularse con procesos actualizados y tecnologías modernas, sobre todo en lo relativo a calidad y estándares internacionales.

5.1.2 Oportunidades derivadas de la atracción de inversión

Como ya se mencionó anteriormente, el CAFTA proporciona una serie de beneficios a las MIPYME, no solo fuera del mercado nacional, sino también dentro del mismo.

Se abre una serie de oportunidades como abastecedoras de bienes y servicios, ya que muchos de ellos son demandados en el mercado doméstico...

Con los TLC y el CAFTA en particular, se espera lograr que más empresas (inversiones) nacionales y extranjeras de diversos sectores con potencialidades se vean incentivadas para establecerse en El Salvador con el propósito de vender a Estados Unidos; al haber este mayor incremento en las inversiones, se abre una serie de oportunidades de negocios para las MIPYME del país, como abastecedoras de bienes y servicios, ya que muchos de ellos son demandados en el mercado doméstico, tanto por su precio (que puede resultar más competitivo) como por la facilidad de conseguirlos de manera inmediata.

Existiendo también mayores oportunidades para empresas ubicadas alrededor de polos de desarrollo

Asimismo, con mas inversión se generan más empleos, y se incrementan el ingreso y poder adquisitivo (capacidad de consumo) de las familias, existiendo también mayores oportunidades de negocios para dichas empresas; en otras palabras, se da un incremento de demanda de productos que es satisfecho, en gran medida, por microempresas ubicadas alrededor de polos de desarrollo.

Otros beneficios implícitos que proporciona el CAFTA a las MIPYME dentro del mercado nacional son: las inversiones nacionales y extranjeras en infraestructura (mantenimiento de carreteras, mejoramiento de servicios en puertos y aeropuertos, etc.); la tecnificación de procesos industriales

(técnicas modernas provenientes de fuentes más competitivas); y la ampliación de conocimiento aplicado a administración empresarial; entre otros.

Se considera que algunas oportunidades de negocios para las MIPYME nacionales con los TLC son: la posibilidad de convertirse en distribuidores o representantes de empresas extranjeras; el mejoramiento de niveles de calidad de sus productos, según los requerimientos de los mercados nacionales e internacionales (fortalecimiento para competir con nuevos estándares de calidad); más conocimiento de las exigencias para acceder a mercados internacionales (registros de marcas y patentes, permisos de salud, etc.) y de otra información comercial.

5.2 Principales desafíos

El propósito general es incorporar a las MIPYME salvadoreñas al desarrollo de las estrategias exportadoras.

No obstante, los desafíos para estas empresas son una amplia gama, que va desde su continua modernización tecnológica (incluyendo la capacitación del recurso humano), hasta la búsqueda de contactos con nuevos nichos de mercado a través de alianzas estratégicas que les permitan mantenerse en un contexto altamente competitivo; todo lo anterior utilizando el CAFTA como una herramienta de trabajo en la cual la productividad, la calidad y el servicio sean el eje de su operación en los mercados internos y externos.

Probablemente, la entrada en vigencia del CAFTA ocasionará ajustes claves y afectará a los pequeños productores. Cabe mencionar que la reconversión productiva es particularmente difícil en países en desarrollo como El Salvador: por un lado, a los pequeños productores les hacen falta los instrumentos tecnológicos y el acceso crediticio para trasladarse de rubros, dentro o fuera de su actividad; por otro, los gobiernos tienen limitaciones fiscales para financiar fondos para tal reconversión o transición (ver capítulo 6).

Un mercado más grande tal como el estadounidense, implica más oportunidades, más clientes y más eficiencia; sin embargo, para que estos beneficios se vuelvan realidad, la infraestructura institucional, jurídica y económico-comercial del país tiene que ser capaz de operar de manera que facilite y aliente la actividad de las grandes empresas, los negocios individuales y, particularmente, las MIPYME; es decir, que para ello deben efectivamente mejorarse las instituciones y normas de comercio a nivel nacional (ver capítulo 9).

Es determinante el acceso a información de mercados, así como superar las barreras no arancelarias para insertarse a los mercados mundiales; también es clave la identificación de convenientes nichos de mercado y el mejoramiento de la calidad de sus productos

Se considera específicamente que para la microempresa es determinante el acceso a información de mercados, así como superar las barreras no arancelarias para insertarse a los mercados mundiales. También es clave para las pequeñas y medianas empresas el posicionarse en los mercados nacionales e internacionales (y en particular el estadounidense), a través tanto de la identificación de convenientes nichos de mercado, como del mejoramiento de la calidad de sus productos, entre otros aspectos.

Otros retos puntuales para la MIPYME frente a los TLC son: los vínculos de negocios con empresas de mayor tamaño (nacionales y extranjeras); el aprovechamiento de salvadoreños en el extranjero para el establecimiento de enlaces comerciales (ver en Apartado especial «2. Promoción de inversión con la comunidad de salvadoreños en el exterior en pequeñas y medianas empresas»); las barreras del entorno (ej: trámites del sistema aduanal); así como el mejoramiento de las condiciones laborales y la preservación del medioambiente (ver capítulo 8), en consideración a las cláusulas sobre tales materias contenidas dentro del CAFTA.

6. Principales resultados de una encuesta [101]

6.1 Caracterización de la MIPYME ante los TLC

Se ha llevado a cabo una encuesta a 471 MIPYME, tanto exportadoras como no exportadoras, de los sectores industria, comercio y servicios, con el propósito de conocer cómo les han afectado los TLC

vigentes actualmente (México, República Dominicana, Chile y Panamá), así como de investigar las expectativas, positivas o negativas, que tienen en torno al CAFTA.

En los resultados, destaca el hecho de que para una significativa parte (32.2%), los tratados vigentes no han tenido incidencia alguna, ni positiva ni negativa (gráfica 42); pero, es preocupante que un 51.3% de las mismas no sabe cómo les han afectado. Sólo 16.5% de las MIPYME encuestadas dicen haber experimentado algún efecto asociado con los TLC; dentro de ellas, apenas un 8.8% afirma que han tenido sólo efectos positivos o tenido efectos netos positivos (0.9% de las encuestadas). En general, este mismo patrón se repite cuando se analizan según clasificación por sector económico, tamaño y ubicación geográfica.

Son las micro las que tienen el porcentaje más alto de desconocimiento de los efectos derivados de los tratados

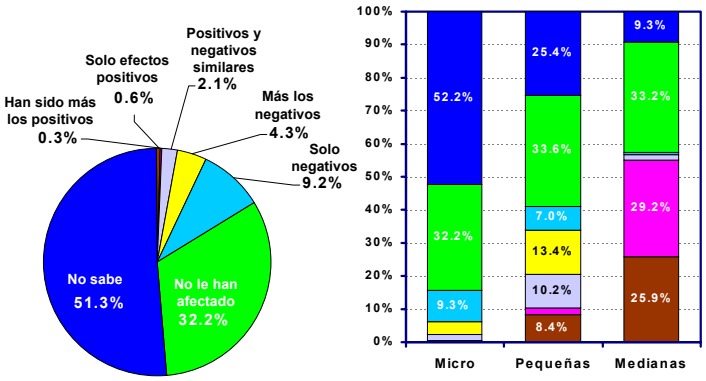
Es en las MIPYME de servicios donde se registra el porcentaje más alto de negocios que señalan que sólo han percibido efectos positivos (5.6%) o que han tenido efectos más positivos que negativos (3.2%). Por tamaño de empresa, son las micro las que tienen el porcentaje más alto de desconocimiento de los efectos derivados de los tratados (52.2%); asimismo, son las medianas las que registran el porcentaje más elevado de empresas que manifiestan que los referidos acuerdos han tenido solo efectos positivos o que han tenido efectos netos positivos (25.9% y 29.2%, respectivamente), en tanto que las micro reportan la tasa más baja de empresas que responden en ese sentido (0.3% y 0.2%, respectivamente).

Sólo un bajo porcentaje considera haber logrado efectivamente un mayor acceso a mercados, que es uno de los beneficios más esperados de la apertura comercial

Se ha tratado de identificar las implicaciones concretas generadas por la apertura comercial del país para las MIPYME. Así, del total de empresas encuestadas que respondieron, apenas 0.1% de las mismas manifiesta que han aumentado sus exportaciones o que ha comenzado a exportar; mientras que un porcentaje levemente superior (1.6%) señala como beneficio la mayor variedad y calidad de los insumos y productos. Es decir, que sólo un bajo porcentaje considera haber logrado efectivamente un mayor acceso a mercados, que es uno de los beneficios más esperados de la apertura comercial.

La mayoría de empresas (81.8%) cree que no han experimentado consecuencia negativa alguna; pero para aquellas que consideran que sí han tenido algún efecto adverso, el más señalado es haber tenido que cerrar algún negocio en el pasado, aunque de las empresas que han resultado perjudicadas, sólo 2% lo mencionó.

Gráfica 42
MIPYME: en general existe desconocimiento sobre el impacto que han tenido los TLC



Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Por otro lado, se preguntó sobre los principales beneficios que las MIPYME esperan tener con el CAFTA. El porcentaje de empresas que no cree que habrá algún beneficio (85.3%) es más alto que lo deseado, considerando que Estados Unidos es el principal socio comercial del país, y se espera, por tanto, que este instrumento comercial tenga un alcance positivo mucho más amplio que el que pueden haber tenido tratados con otros países. Este alto porcentaje puede reflejar, en parte, su desconocimiento sobre las oportunidades del CAFTA.

El efecto positivo más esperado por las empresas (10.7%) es obtener insumos, bienes intermedios o maquinaria a bajos precios. Un 41.1% de las empresas medianas señalan este motivo, así como el 22.9% de las empresas pequeñas y 10.3% de la microempresas; esto último probablemente porque no adquieren muchos insumos o productos estadounidenses. En general, la empresa mediana es la que proporcionalmente identifica mayor diversidad de beneficios.

No existe temor generalizado de que el CAFTA en particular tendrá un impacto negativo importante

Cuando se les cuestionó sobre las consecuencias negativas que asocian al CAFTA, un 45.3% manifiesta que no espera ninguna; sin embargo, la segunda respuesta más señalada por las empresas (25.7%), es la mayor competencia que se generaría en el mercado local. La competencia desleal y los productos estadounidenses de mayor calidad son consecuencias negativas registradas por algunas empresas (alrededor de un 6.3% y 5.5%, respectivamente). Cabe mencionar que no existe temor generalizado de que el CAFTA en particular tendrá un impacto negativo importante.

Los porcentajes más altos de empresas que señalan como efecto negativo la mayor competencia en el mercado local, corresponden a empresas pequeñas (37.3%) y micro (25.3%); sólo un 18.6% de las empresas medianas afirma lo mismo.

6.2 Caracterización de la PYME exportadora

Es importante determinar las características de las MIPYME exportadoras, pertenecientes a los sectores industria, comercio y servicios. Esta caracterización facilita identificar algunas condiciones particulares que les han permitido a estas empresas ser parte del sector exportador. El análisis de este apartado es complementado luego por la siguiente sección, donde se hace una diferenciación entre la PYME que vende únicamente al mercado local y aquella que ha logrado hacer negocios fuera.

Un resultado de la encuesta, que marca el análisis que se hace a continuación, es que ninguna microempresa se encuentra exportando. Únicamente se identificaron 29 empresas exportadoras de un total de 471 encuestadas, y de ellas, 11 son pequeñas y 18 medianas; 21 de las PYME exportadoras pertenecen al sector industria, 7 al de servicios y 1 al sector comercio; 25 de las empresas exportadoras se ubican en el área metropolitana urbana de San Salvador y 4 fuera de ella. Con excepción de tres parejas de empresas que exportan un mismo bien cada par, el resto se encuentra exportando un bien diferente (cuadro 45). Algunas exportan ciertos bienes no tradicionales importantes, como medicamentos, textiles, confecciones, accesorios para ropa y productos de metal mecánica, entre otros. También se encuentran bienes relacionados con la tecnología de la información: productos para redes de comunicación, software de seguridad informática, servicios publicitarios y programas de televisión. Sólo tres empresas manifiestan exportar bienes étnicos (pan dulce, dulces y horchata), pero en conjunto, un 23.2% de exportan bienes alimenticios (incluyendo los étnicos). Los bienes químicos y plásticos registran el mayor porcentaje de empresas (32.6%); también se exportan servicios, aunque sólo un 4.1% de las empresas lo hace (gráfica 43).

Las empresas exportadoras medianas son las únicas de la muestra que han logrado vender fuera del área centroamericana

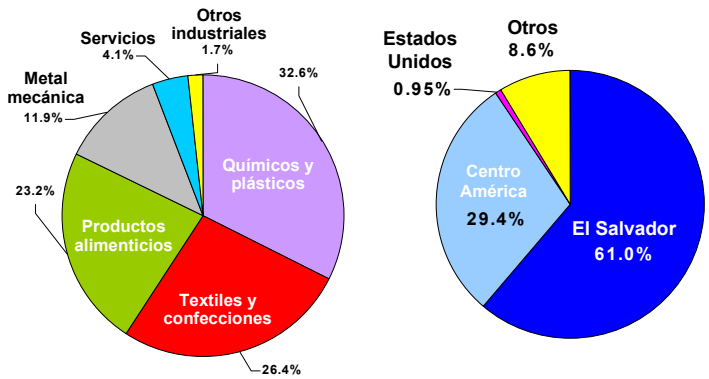
La PYME exportadora, tiene como mercado principal el nacional, ya que un 61.0% de las ventas se hacen dentro del país. El principal mercado externo es Centroamérica, hacia donde se dirige el 29.4% de las ventas totales; le sigue Estados Unidos con apenas 1% de las ventas; República Dominicana y otros países del Caribe con 0.1% cada uno; y Panamá, donde sólo se vende 0.03% del total. Esto pone de manifiesto la poca diversificación de mercados que tiene la PYME exportadora, y el poco aprovechamiento del mayor acceso a mercados que ha logrado, hasta ahora, con los TLC (gráfica 43). Por sector, son las empresas exportadoras medianas

Cuadro 45
PYME exportadora: productos exportados

* Miel de abeja
* Pan dulce
* Conos de harina
* Helados (sorbetes)
* Dulces
* Etiquetas (viñetas para ropa)
* Ropa deportiva
* Telas y tiras bordadas
* Medicamentos
* Medicina veterinaria
* Bolsas plásticas
* Muebles
* Maquinaria metal mecánica
* Juegos mecánicos
* Sombrillas
* Productos para redes de comunicación
* *Software* de seguridad informática
* Servicios publicitarios
* Programas de televisión
* Revistas
* Escobas plásticas
* Horchata de morro y arroz
* Cortinas metálicas
* Ganchos para ropa
* Marroquinería
* Otros

Fuente: Elaboración propia con base en resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Gráfica 43
PYME exportadora: principales productos y mercados de exportación



Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

las que destinan un mayor porcentaje de sus ventas a exportar, y son las únicas de la muestra que han logrado vender fuera del área centroamericana.

Entre los factores determinantes en las decisiones de elección de los mercados a los cuales exportar, predomina el hecho de tener contactos en el exterior y los amigos o conocidos

Entre los factores determinantes en las decisiones de elección de los mercados a los cuales exportar, predomina el hecho de tener contactos en el exterior, el cual ha sido mencionado por un 32.6% de las empresas, y los amigos o conocidos, factor que ha sido señalado por el 32.3% de las empresas. En tercer lugar, se encuentran las ferias o misiones comerciales, elemento que el 28.6% de las empresas considera que ha incidido en su decisión de hacia dónde exportar; este último factor es sobre todo importante para las empresas pequeñas, donde un 75.6 % de las mismas lo menciona, en contraposición con sólo un 1.1% de las empresas medianas que afirman lo mismo. Además, para el sector comercio, la participación en ferias y misiones comerciales ha sido el único factor considerado para seleccionar sus mercados de exportación.

La internet tiene todavía un papel reducido como medio para elegir mercados

Los vínculos con la comunidad de salvadoreños en el exterior, como factor determinante en la selección de mercados de exportación, ha sido reportado por 27.1% de las PYME exportadoras, pero todas ellas de tamaño mediano. Este elemento no ha tenido influencia alguna en la elección de mercados para las PYME pequeñas, de acuerdo con la encuesta, lo que es lógico si se considera que ninguna reportó ventas fuera de Centroamérica. La internet tiene todavía un papel reducido como medio para elegir mercados, con sólo un 1.2% de las empresas que lo mencionan, y casi todas del sector servicios.

Prácticamente ninguna ha señalado que los programas gubernamentales hayan tenido incidencia en la elección de los países a los cuales exportar

Un hecho que debería ser tomado en cuenta por los hacedores de política, es que las PYME se basan principalmente en sus propios contactos en el exterior, incluyendo amigos o conocidos, y, aunque en menor medida, en ferias y misiones comerciales; pero prácticamente ninguna ha señalado que los programas gubernamentales hayan tenido incidencia en la elección de los países a los cuales exportar.

El principal problema interno para exportar son los altos costos de producción

Otro de los propósitos de la encuesta ha sido identificar los principales obstáculos que enfrentan las empresas para exportar, restricciones que están asociadas con las condiciones internas de las empresas, al clima de negocios y a las condiciones de los mercados externos. Dentro de este contexto, el principal problema interno para exportar son los altos costos de producción, obstáculo al que se han referido el 56.4% de empresas, siguiéndole la tecnología no apropiada (49.4%), la poca capacitación y formación del recurso humano (32.9%) y los problemas financieros (12.0%), entre otros (cuadro 46).

La falta de computadoras y acceso a internet, así como los problemas financieros, sólo son una restricción interna para la pequeña empresa

De acuerdo con su tamaño, la falta de computadoras y acceso a internet, así como los problemas financieros, sólo son una restricción interna para la pequeña empresa; al mismo tiempo, es interesante observar que únicamente las empresas medianas hacen referencia a las estrategias inefectivas de mercadeo y comercialización, aunque en un porcentaje bajo (1.6%). No obstante, el mercadeo adquiere actualmente aún más relevancia de cara a

Cuadro 46
PYME exportadora: principales problemas internos de la empresa (porcentajes)

Problemas	Sector				Tamaño		Area geográfica		
	Total	Industria	Comercio	Servicios	Pequeñas	Medianas	AMSS urb.	Cab. depart.	Rural
Diseño y/o calidad del producto	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Poca capacitación y formación del recurso humano	32.92	38.86	100.00	3.57	17.62	42.01	42.85	84.36	-
Tecnología no apropiada	49.42	38.86	-	87.94	59.21	43.61	14.02	84.36	40.63
Falta de computadoras, acceso acceso a internet, etc.	4.76	6.84	-	-	12.76	-	-	15.64	-
Altos costos de producción	56.39	48.88	-	87.94	59.21	54.72	22.10	-	100.00
Problemas financieros	12.01	8.81	100.00	3.57	30.38	1.09	42.85	15.64	-
Inefectivas estrategias de mercadeo y comercialización	1.03	1.48	-	-	-	1.64	6.06	-	-
Desconocimiento de mercados	2.28	1.48	-	4.92	4.28	1.09	13.47	-	-
Otros	3.09	4.44	-	-	5.63	1.64	18.23	-	-

Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta

la entrada en vigencia del CAFTA, si se han de aprovechar efectivamente los beneficios de un mejor acceso al mercado estadounidense, donde toda estrategia de penetración debe incluir consideraciones sobre precio, distribución y publicidad, entre otros.

Existen factores del entorno que también le restan competitividad a la actividad exportadora

Existen factores del entorno que también le restan competitividad a la actividad exportadora (cuadro 47). El 58.2% de las empresas alude a la materia prima escasa, cara o de baja calidad, el 53.5% señala la delincuencia, el 40.3% a los trámites muy complicados o costosos, y el 34% menciona el alto costo de la energía eléctrica, factor que es especialmente importante para las empresas industriales de tamaño medio. Esto es interesante de tomar en cuenta, por cuanto apunta a que se necesita de una acción más decidida por parte del gobierno para avanzar en una estrategia de combate a la delincuencia, facilitación de trámites y reducción de tarifas eléctricas.

La delincuencia y la materia prima escasa o de baja calidad parecen ser problemas que se acentúan más para las empresas de servicios, donde el 80.8% mencionan estos factores. El problema de los trámites complicados y costosos es más marcado para las empresas que se encuentran en las cabeceras departamentales, en tanto que la delincuencia y la materia prima escasa, cara o de baja calidad es más percibido por las empresas rurales.

En cuanto a los obstáculos que la PYME exportadora enfrenta en los mercados externos (cuadro 48), el más repetido ha sido la alta competencia, por un buen margen (65.8%), y, de hecho, en el sector comercio éste ha sido el único obstáculo mencionado, además de que todas las empresas del sector servicios hicieron referencia a él. En segundo lugar, se encuentran los aranceles (33.6%) y luego el contrabando (32.9%); pero también se mencionan otros problemas como la falta de claridad en las normas que rigen el comercio (31.4%), la falta de protección legal para el exportador (22.5%) y la exigencia de distribuidor (22.2%), entre otros.

Para la industria, los problemas se concentran en la alta competencia, el contrabando, los aranceles y la falta de claridad en las normas que rigen el comercio

Para las empresas del sector servicios los problemas más importantes son la alta competencia, la exigencia de distribuidor en el mercado extranjero y la falta de protección legal para el exportador. Mientras que para la industria, los problemas se concentran en la alta competencia, el contrabando, los aranceles y la falta de claridad en las normas que rigen el comercio, en ese orden.

Atendiendo a su tamaño, la alta competencia es un problema más sentido por las pequeñas empresas, así como la exigencia de distribuidor en el mercado extranjero y la falta de protección legal para el exportador. Mientras que los aranceles en el mercado extranjero sólo son un obstáculo para las empresas

Cuadro 47
PYME exportadora: principales problemas del entorno de la empresa (porcentajes)

Problemas	Sector				Tamaño		Area geográfica		
	Total	Industria	Comercio	Servicios	Pequeñas	Medianas	AMSS urb.	Cab. depart.	Rural
Delincuencia	53.48	46.91	-	80.82	57.37	51.21	7.63	-	100.00
Mal estado de calles y/o carreteras	0.34	0.49	-	-	-	0.54	1.91	-	-
Telecomunicaciones malas o caras	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Materia prima escasa, cara o de baja calidad	58.19	53.75	-	80.82	70.13	51.21	7.63	15.64	100.00
Trámites muy complicados o costosos	40.33	48.16	100.00	8.52	32.23	45.07	57.51	100.00	-
Falta de incentivos a la exportación	1.58	0.98	-	3.44	2.44	1.07	8.89	-	-
Costo alto de la energía eléctrica	33.08	47.89	-	3.79	1.84	52.78	17.05	-	59.37
Transporte caro y/o lento	1.92	1.48	-	3.44	4.28	0.54	10.81	-	-
Falta de financiamiento o financiamiento muy caro	2.26	1.97	-	3.44	1.28	1.07	12.72	-	-
Corrupción	5.73	8.32	-	-	14.60	0.54	5.74	15.64	-
Competencia nacional	1.33	0.49	-	3.79	-	2.11	7.50	-	-
Falta de información	26.65	37.38	-	3.44	2.44	40.81	6.98	84.36	-
Otros	2.26	1.97	-	3.44	4.28	1.07	12.72	-	-

Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta

Cuadro 48
PYME exportadora: principales problemas en los mercados externos (porcentajes)

Problemas	Sector				Tamaño		Area geográfica		
	Total	Industria	Comercio	Servicios	Pequeñas	Medianas	AMSS urb.	Cab. depart.	Rural
Alta competencia	65.81	50.36	100.00	100.00	83.56	55.43	77.07	-	100.00
Falta claridad en normas que rigen el comercio	31.36	44.22	-	3.44	15.20	40.81	6.98	100.00	-
Exigencia de distribuidor en mercado extranjero	22.19	1.48	-	80.82	57.37	1.61	5.73	-	40.63
Aranceles mercado extranjero	33.61	45.92	-	7.57	-	53.28	14.99	-	59.37
Medidas sanitaria y fitosanitarias	0.34	0.49	-	-	-	0.54	1.91	-	-
Normativas técnicas	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dumping	0.34	0.49	-	-	-	0.54	1.91	-	-
Subsidios	0.34	0.49	-	-	-	0.54	1.91	-	-
Contrabando	32.87	46.42	-	3.44	4.28	49.60	10.81	-	59.37
Falta protección legal para el exportador	22.53	1.97	-	80.82	59.21	1.07	7.65	-	40.63
Poco poder de negociación ante clientes	1.58	0.99	-	3.44	4.28	-	8.90	-	-
Demoras en el pago o falta de cumplimiento en las condiciones de pago	6.41	9.30	-		14.60	1.61	9.55	15.64	-
Corrupción	5.05	7.33	-	-	12.76	0.54	1.91	15.64	-
Otros	1.70	2.47	-	-	3.68	0.54	9.57	-	-

Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta

medianas, quienes también señalan frecuentemente el contrabando y la falta de claridad en las normas que rigen el comercio. Es interesante que los problemas relacionados con las normativas técnicas, el dumping y los subsidios, tienen una representación ínfima.

Se consideró importante conocer sobre los principales factores y medidas adoptadas a las que las PYME atribuyen el éxito en su actividad exportadora (cuadro 49). En primer lugar, está la visualización de oportunidades de negocios (30.2%); siguiéndole el contacto directo con los clientes en el

Cuadro 49
PYME exportadora: principales medidas adoptadas que han permitido exportar con éxito (porcentajes)

Opinión	Total	Sector			Tamaño		Área geográfica		
		Industria	Comercio	Servicios	Pequeñas	Medianas	AMSS (urbano)	Cabeceras departa-mentales	Rural
Conocimiento del mercado	21.59	-	-	82.11	57.37	0.54	1.95	-	40.63
Calidad del producto	5.30	4.95	-	7.22	4.28	5.90	30.34	-	-
Buen servicio	1.34	0.49	-	3.79	-	2.12	7.64	-	-
Entrega a tiempo	3.63	3.96	-	3.44	6.12	2.16	20.76	-	-
Seguridad y eficiencia en el transporte del producto	0.90	-	-	3.44	2.44	-	5.17	-	-
Elección de buenos clientes en el extranjero	5.41	7.87	-	-	14.60	-	3.90	15.64	-
Producción con tecnología reciente	4.73	6.87	-	-	12.76	-	-	15.64	-
Visualización de oportunidades de negocio	30.22	43.95	-	-	12.76	40.49	-	100.00	-
Contacto directo con clientes en el extranjero	29.09	39.05	-	8.52	2.44	44.77	20.60	84.36	-
Eficiencia de la empresa	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Asesoria técnica	0.34	0.49	-	-	-	0.54	1.95	-	-
Flexibilidad con los créditos	1.02	1.49	-	-	1.84	0.54	5.85	-	-
Búsqueda de nuevos mercados	1.59	0.99	-	3.44	4.28	-	9.08	-	-
Precios competitivos	5.28	0.49	100.00	-	13.34	0.54	30.22	-	-
Realizar trámites de exportación por su cuenta	0.34	0.49	-	-	-	0.54	1.95	-	-
Otros	32.05	45.16	-	3.79	-	50.91	5.70	-	59.37

Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta

extranjero (29.1%); en tercer lugar aparece el conocimiento del mercado (21.6%).

Otros factores que han tenido participación, aunque bastante más reducida, son: la calidad del producto, la elección de buenos clientes en el extranjero, los precios competitivos, la producción con tecnología reciente y la entrega a tiempo. Elementos a los que se les ha dado últimamente atención en los programas gubernamentales, tales como la asesoría técnica y la búsqueda de nuevos mercados, han sido mencionados por menos del 2% de las empresas; por lo que puede deducirse que, en general, no existe una estrategia de búsqueda de nuevos mercados por parte de la PYME exportadora, y que la selección de mercados está bastante condicionada por los contactos que se tengan en el exterior.

La mayoría considera que tiene ventaja en relación con la calidad de sus productos o servicios

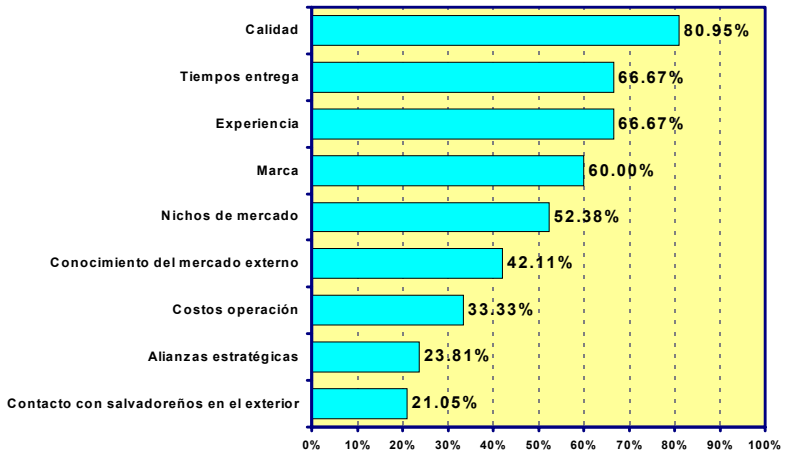
Se les preguntó a las PYME industriales exportadoras cuáles ventajas consideran que tienen sobre otros productos que se venden en los países a los cuales exportan. La mayoría considera que tiene ventaja en relación con la calidad de sus productos o servicios. Más de la mitad se considera con ventaja en el tiempo de entrega, experiencia, marca y posicionamiento en nichos de mercado (gráfica 44).

Con respecto a la manera en que se exporta o participa en el mercado de exportación, es un hecho que la asociatividad todavía no está muy extendida, ya que el 97.3% de las empresas lo hacen individualmente, y sólo un 2.3% lo hace en asociatividad con otras. Son las empresas de tamaño mediano del sector servicios las únicas de la muestra que dicen utilizar esquemas asociativos para exportar. Las empresas pequeñas exportan prácticamente en forma individual, y menos del 2% lo hace también por subcontratación o como proveedora de otras empresas, lo que indica que los programas de asociatividad impulsados por el gobierno aún no tienen impacto en este tipo de empresas (cuadro 50).

La encuesta también ha tratado de indagar qué tanto utilizan las PYME exportadoras los distintos programas o instrumentos de apoyo a la exportación. Un hecho que merece ser analizado es que un porcentaje alto de las empresas (72.3%) no acuden a estos programas o instrumentos, siendo más marcada esta situación en las medianas. Las empresas del sector servicios son las que, en su mayoría, hacen uso de estos mecanismos de apoyo (cuadro 51).

El instrumento que se reporta como el más utilizado es el Programa de Exportaciones para las MIPYME (EXPRO) de USAID (22.5%), seguido del Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOEX) (22.2%). El Fondo de Asistencia Técnica (FAT) y la Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador (EXPORTA) sólo son utilizados por 1.4% de las empresas, todas ellas industriales y de tamaño mediano.

Gráfica 44
PYME exportadora: ¿cuáles considera que son sus ventajas?



Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Cuadro 50
MIPYME exportadora: manera como exporta o participa en el mercado de exportación (%)

Respuesta	Total	Sector			Tamaño		Área geográfica		
		Industria	Comercio	Servicios	Peque-ñas	Media-nas	AMSS (urbano)	Cabeceras departa-mentales	Rural
1. Individualmente	97.31	98.03	100.00	94.92	96.32	97.89	84.84	100.00	100.00
2. En asociatividad con otras empresas	2.32	-	-	8.87	-	3.68	13.09	-	-
3. Por subcontratación de parte de otras empresas exportadoras	0.34	0.49	-	-	-	0.54	1.91	-	-
4. Como proveedora de bienes o servicios a empresas exportadoras	1.36	1.48	-	1.29	1.84	1.07	7.65	-	-
5. Maquila	0.68	0.99	-	-	1.84	-	3.83	-	-
6. Otra forma	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Cuadro 51
MIPYME exportadora: empresas que han utilizado los distintos programas o instrumentos (%)

Programa	Total	Sector			Tamaño		Área geográfica		
		Industria	Comercio	Servicios	Peque-ñas	Media-nas	AMSS (urbano)	Cabeceras departa-mentales	Rural
01. EXPORTA	0.34	0.49	-	-	-	0.54	1.91	-	-
02. Fondo de Asistencia Técnica (FAT)	1.02	1.48	-	-	-	1.61	5.73	-	-
03. FAT asociativo	0.34	0.49	-	-	-	0.54	1.91	-	-
04. Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOEX)	22.20	1.48	-	80.82	59.21	0.54	5.74	-	40.63
05. Infocentros	0.34	0.49	-	-	-	0.54	1.91	-	-
06. Trade Point	0.68	0.98	-	-	-	1.07	3.82	-	-
07. EXPRO	22.53	1.97	-	80.82	57.37	2.15	7.63	-	40.63
08. Fideicomiso de Techo Industrial (FITEX)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
09. Bono de Capacitación (BONOMYPE)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10. Otros	2.79	-	-	10.66	4.88	1.57	15.74	-	-
11. Ninguno	72.64	95.08	100.00	8.52	35.91	94.13	65.17	100.00	59.37

Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

La industria es la que más diversificada tiene sus fuentes de apoyo

Aunque sólo 5.9% de las exportadoras medianas los utilizaron, los programas o instrumentos a los que acudieron fueron más diversos, mientras que las pequeñas sólo recurrieron a FOEX y EXPRO. A nivel de sectores, la industria es la que más diversificada tiene sus fuentes de apoyo, seguido por el sector servicios.

Llama la atención que apenas 0.3% de las PYME exportadoras, todas industrias medianas del área urbana metropolitana de San Salvador, menciona a EXPORTA. Esto, a pesar de que esta agencia presta ayuda en todo el proceso de exportación, incluyendo los perfiles de mercado, los contactos y hasta los trámites logísticos; además, brinda asesoría en temas de asociatividad, consorcios o clusters. En este sentido, EXPRO, que ofrece una ayuda similar aparece como más utilizado, tanto por las empresas industriales y de servicios, como por las medianas y pequeñas.

La poca utilización de los programas e incentivos radica más que todo en su desconocimiento o en la dificultad de acceder a ellos, ya que la mayor parte de las empresas que sí los conocen no los evalúa mal

De las 29 PYME exportadoras encuestadas, sólo 20 pudieron evaluar los programas e incentivos gubernamentales para la exportación, ya que 9 empresas dijeron desconocerlos. El 89.4% califican como buenos o regulares tales programas e incentivos de apoyo, y un 9.6% dice que los mismos son malos o pésimos (cuadro 52). Parece que la poca utilización de los programas e incentivos radica más que todo en su desconocimiento o en la dificultad de acceder a ellos, ya que la mayor parte de las empresas que sí los conocen no los evalúa mal.

6.3 Algunas diferencias entre la PYME exportadora y la no exportadora

Se ha tratado de establecer si existen diferencias entre la PYME que exporta y la que no exporta. Los resultados apuntan a que efectivamente existen diferencias importantes que pueden ayudar a comprender el accionar de estos dos grupos de empresas. Fueron encuestadas 168 PYME, de las cuales 29 exportan.

6.3.1 Características generales

Todas las PYME exportadoras y el 98.3% de las que no exportan manifiestan su intención de continuar con el mismo negocio, pero un 20.4% de estas últimas dicen que continuarían con su negocio sin cambios importantes, contra sólo un 1.7% de las que venden en los mercados internacionales que también contestaron lo mismo (cuadro 53). Estas respuestas reflejan que las empresas exportadoras son más dinámicas e innovadoras.

Se perciben diferencias entre los insumos utilizados por las PYME para fabricar el producto que se vende en el país y aquel que se exporta

Se perciben diferencias entre los insumos utilizados por las PYME para fabricar el producto que se vende en el país y aquel que se exporta (gráfica 45). Del total de estas empresas que producen o venden bienes para el mercado local, el 76% adquiere en El Salvador al menos uno de los tres principales insumos o productos para revender, un 36.2% en otro país de Centroamérica, un 19.9% en Estados Unidos, 10.6% en Asia y 10.5% en México. Esto muestra que los países con los cuales se tiene en vigencia TLC no han sido, hasta ahora, los países de origen de los principales insumos utilizados o bienes revendidos en el mercado local por la mayoría de PYME, para las cuales, en todo caso, es México el que aparece como el más importante abastecedor dentro de los países con los que se tienen tratados vigentes.

Existen diferencias en el origen de los insumos utilizados en la elaboración de bienes para exportar. Asia fue la región más mencionada por las empresas como origen de sus insumos (65%), luego se encuentra Estados Unidos (39.5%), México que adquiere mayor presencia (34.1%), otros países de Centroamérica (30.9%) y El Salvador, que fue seleccionado por un 29.1% de las PYME exportadoras. Esto indica que en la fabricación de bienes para exportar se utiliza una proporción mayor de insumos importados, que en el caso de la elaboración de bienes para el mercado local.

Otro aspecto en el que también es bastante visible la diferencia entre la empresa exportadora y la que no exporta, es el de pertenencia a alguna asociación. Mientras que sólo un 17.7% de las empresas no exportadoras pertenecen a alguna agrupación, en el caso de las exportadoras el porcentaje asciende a

Cuadro 52
MIPYME exportadora: evaluación de los programas gubernamentales de apoyo al sector MIPYME exportador (porcentaje)

Evaluación	Total	Sector			Tamaño		Área geográfica		
		Industria	Comercio	Servicios	Pequeñas	Medianas	AMSS (urbano)	Cabeceras departa-mentales	Rural
1. Excelente	1.10	5.26	---	---	---	6.70	3.54	---	---
2. Bueno	9.54	31.53	---	3.71	3.51	40.19	30.63	---	---
3. Regular	79.81	31.61	---	92.59	87.70	39.71	35.16	---	100.00
4. Malo	7.34	21.06	---	3.71	6.15	13.40	23.58	---	---
5. Pésimo	2.21	10.55	---	---	2.65	---	7.10	---	---

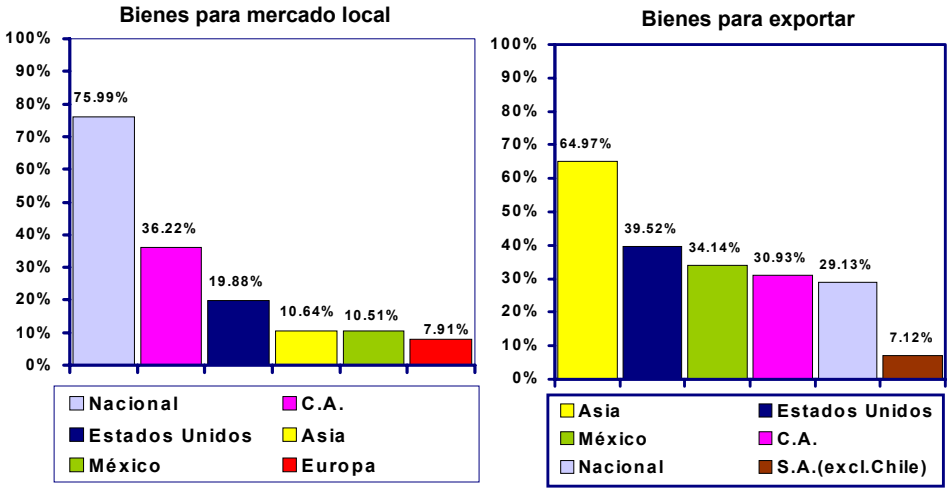
Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Cuadro 53
Algunas diferencias entre las PYME exportadoras y las no exportadoras (como porcentaje de las empresas)

	Exportadoras	No exportadoras
Piensa continuar en el mismo negocio	100.00	98.30
Continuar con el negocio sin cambios importantes	1.70	20.40
Pertenece a alguna agrupación o asociación	63.97	17.74
Nivel promedio de escolaridad del dueño (en años)	16.77	13.79
Ofrece regularmente capacitación inicial a empleados nuevos	67.93	40.86
Analiza sistemáticamente las necesidades de capacitación	83.72	45.58
Personal permanente a las que la empresa brindó capacitación formal en los últimos 12 meses	17.00	4.40
Costo capacitaciones últimos 12 meses (en US$)	1313.44	472.90
Tema de máximo interés en capacitación: sistemas y controles de calidad	61.96	16.50
Ha realizado actividades relacionadas con innovación *	64.61	37.30
No ha innovado por ser muy caro	83.58	27.36
No ha innovado porque no sabe qué es innovación	0.00	24.74
Necesita préstamos para capital de trabajo	92.60	40.80
Necesita préstamos para inversión	62.40	29.10
Necesita seguro contra incendio, robo, etc.	27.00	10.60
Edad promedio maquinaria (años)	7.08	13.23
Tiene líneas fijas y celulares	67.36	38.50
Tiene acceso a internet en el negocio	95.29	23.63
Utiliza mucho internet para negocios	36.58	20.98

* En esta pregunta se excluyeron a las PYME del sector comercio
Fuente: Elaboración propia con base en resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Gráfica 45
PYME: origen principales insumos o bienes para revender



Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

64%. Asimismo, sólo un 8.5% de la PYME no exportadora pertenece a una asociación empresarial, contra un 42.1% de las empresas exportadoras. Aunque tanto las empresas exportadoras como las no exportadoras, en su totalidad, declaran no estar en proceso de asociatividad, lo cual resulta decepcionante, en el caso de los clusters, esta modalidad ha sido experimentada prácticamente sólo por las empresas exportadoras.

6.3.2 Financiamiento

Las empresas exportadoras recurrieron más a préstamos de bancos comerciales y de bancos o entidades públicas para iniciar el negocio actual que las no exportadoras; asimismo, las no exportadoras usan una mayor diversidad de fuentes, sobre todo cooperativas, ONG, microcréditos, prestamistas, etc. Ambos tipos de empresas mencionan con una frecuencia similar los ahorros propios o de alguien de la familia (39.3% y 36.9%, respectivamente). Un porcentaje significativamente más alto de las empresas exportadoras (27%) necesita seguros contra robo, incendio, etc., comparado con las que no exportan (10.6%), y lo mismo ocurre con los préstamos contra facturas por cobrar, o quedans (29.9% contra 0.3%).

6.3.3 Personal y capacitaciones

El personal de la PYME exportadora posee, en promedio, un nivel de escolaridad mayor que el de la que no vende fuera

En la mayoría de categorías de empleados, el personal de la PYME exportadora posee, en promedio, un nivel de escolaridad mayor que el de la que no vende fuera; pero esta diferencia oscila en alrededor de un año o menos, con excepción de la categoría de propietarios, donde la diferencia es de aproximadamente tres años (cuadro 53). Cabe mencionar que el mayor nivel de educación de los propietarios puede marcar la diferencia en las actividades de planeación y estrategia que guían a las empresas.

Se investigó sobre las capacitaciones que ofrecen a sus empleados las empresas que exportan, versus las que no lo hacen. Los resultados apuntan a que hay diferencias marcadas entre esos dos tipos de empresas en diferentes aspectos. El 67.9% de las empresas exportadoras dan regularmente capacitación inicial a sus empleados de nuevo ingreso, mientras que sólo un 40.9% de las que no exportan hacen lo mismo. La diferencia se amplía al comparar si las empresas realizan un análisis sistemático de las necesidades de capacitación, un 83.7% de las que exportan lo hace, contra sólo un 45.6% de las PYME no exportadoras. En línea con los resultados anteriores, la cantidad promedio invertida en capacitación de personal en los últimos doce meses es bastante más alta para la PYME exportadora, que en promedio gastó US$1,313.4 contra sólo US$472.9 de la no exportadora (cuadro 50).

En cuanto a los temas que son de máximo interés para la empresa en el área de capacitación, los principales para las empresas que exportan son el de sistemas de control de calidad y técnicas de producción

En cuanto a los temas que son de máximo interés para la empresa en el área de capacitación, los principales para las empresas que exportan son el de sistemas de control de calidad y técnicas de producción (62% y 51.9%, respectivamente); en tanto que sólo el 16.5% y 15.7%, respectivamente, de las que no exportan señala lo mismo. El control de calidad tiene claramente mayor importancia para las empresas exportadoras.

6.3.4 Innovación y tecnología

El grado de competitividad de la PYME exportadora, está relacionado significativamente con su motivación y capacidad para innovar

Ante la eminente entrada en vigencia del CAFTA, otro aspecto relevante a investigar fue el grado de competitividad de la PYME exportadora, lo que está relacionado significativamente con su motivación y

capacidad para innovar. La teoría y la evidencia en otros países, así como otros estudios realizados muestran que, por lo general, las empresas que han logrado penetrar otros mercados más exigentes han hecho innovaciones y modernizado sus procesos operativos y productivos.

El cambio más frecuente realizado por la PYME exportadora ha sido introducir mejoras en productos o servicios ya existentes; sin embargo, sólo un porcentaje relativamente bajo de las exportadoras ha desarrollado o introducido nuevos productos o servicios, lo que refleja poca creatividad en la generación de bienes realmente nuevos

La encuesta indica que tanto las PYME exportadoras como las que venden exclusivamente al mercado local han realizado actividades de innovación (cambios en procesos, productos o servicios). No obstante, mientras que un 64.6% de las empresas exportadoras ha realizado cambios, sólo un 37.3% de las no exportadoras han introducido innovaciones en sus empresas[102]. El cambio más frecuente realizado por la PYME exportadora ha sido introducir mejoras en productos o servicios ya existentes (38.7%), seguido de un 33.7% que ha realizado mejoras en procesos ya existentes. Sin embargo, sólo un porcentaje relativamente bajo de las exportadoras (13.1%) ha desarrollado o introducido nuevos productos o servicios, lo que refleja poca creatividad en la generación de bienes realmente nuevos.

Para aquellas empresas exportadoras que no han realizado innovaciones, una gran mayoría aducen que son muy caras (83.6%); en segundo lugar indican que no existen apoyos, mencionado por 12.9% de las empresas no exportadoras. Hay que resaltar que las respuestas "no sabe como iniciar la innovación" y "no existen instituciones a quienes acudir", han sido seleccionadas sólo por las PYME que no exportan.

Entre los objetivos de la innovación, el principal para las que exportan está asociado con la reducción de costos y fallas de calidad (81.4%), contra sólo un 10.8% de las que no exportan. Esto parece indicar que la alta calidad del producto es un aspecto más prioritario para las empresas que venden en el exterior que para las que no lo hacen. El segundo motivo de la PYME que exporta es la reducción de consumo de materias primas, objetivo también mucho menos frecuente en la que no exporta.

Otra diferencia importante que resalta al comparar los dos grupos de empresas, es la edad promedio de la maquinaria utilizada en los procesos de producción

Otra diferencia importante que resalta al comparar los dos grupos de empresas, es la edad promedio de la maquinaria utilizada en los procesos de producción. La maquinaria de la empresa exportadora tiene en promedio 7.1 años, mientras que la de la no exportadora tiene en promedio 13.2 años. Es decir, hay un menor rezago tecnológico en la empresa que abastece al mercado internacional.

La diferencia es más evidente al considerar si tienen o no acceso a internet

Se indagó también sobre aspectos relacionados con las tecnologías de la información. Los resultados muestran que las empresas que venden en el exterior tienen más opciones de telefonía a su disposición: un 67.4% de las empresas que exportan tienen tanto líneas fijas de telefonía como celulares, mientras que sólo un 38.5% de las no exportadoras reportan lo mismo. La diferencia es más evidente al considerar si tienen o no acceso a internet: un 95.3% de las exportadoras tienen acceso a internet en el negocio, y únicamente un 23.6% de las no exportadoras pueden decir lo mismo; de las que tienen acceso a internet, un 36.6% de las empresas que exportan utilizan mucho esta herramienta para hacer negocios, contra sólo 21% de las que no exportan.

6.4 Conclusiones de la encuesta

* En general, los resultados de la encuesta revelan que existe bastante desconocimiento de parte de las MIPYME sobre el impacto, tanto positivo como negativo, que han tenido los TLC actualmente vigentes en el país.

* Por otra parte, no existen muchas expectativas con respecto a los beneficios que se generarán con la entrada en vigencia del CAFTA, aunque tampoco se percibe un temor generalizado respecto al mismo.

* Hasta ahora, la participación de las PYME en el valor exportado ha sido limitada, concentrándose sus exportaciones en la región centroamericana; sin embargo, las exportaciones generadas están creciendo, y especialmente las correspondientes a bienes no tradicionales.

* En cuanto a los programas e instrumentos de apoyo a la exportación que ofrece el gobierno, aunque en general no han sido mal evaluados, su utilización ha sido bastante limitada.

* Por último, existen diferencias visibles entre la PYME exportadora y la que no exporta, sobre todo en cuanto a insumos, tecnología, innovación, así como en cobertura y temas de capacitación.

7. Recomendaciones para aprovechar las oportunidades del CAFTA

* Informar al sector de la MIPYME sobre los beneficios y desafíos del CAFTA, con el propósito de obtener una retroalimentación que permita contar con planteamientos constructivos para la toma de decisiones y la elaboración de una visión y un posicionamiento estratégico de estas empresas.

* Promover oportunidades y divulgar estrategias y programas exitosos en materia de exportación (experiencias que han tenido éxito en América Latina y otros países) que han posibilitado un mayor acceso de éstas a los mercados mundiales. Asimismo, tener presente a MIPYME nacionales que se encuentran ya exportando a Estados Unidos y otros países, para que den conocer a otras empresas los retos más importantes a los que han tenido que hacer frente para exportar.

* Impulsar mejores programas, proyectos y herramientas de cooperación para fortalecer las exportaciones del sector de la MIPYME. A través de dicha cooperación se apoyarían las acciones de su reconversión para el fortalecimiento de su participación en los mercados mundiales (ej: incrementando la tecnología y control de calidad, y la capacitación y asistencia técnica); así como la asistencia de éstas a misiones comerciales en el extranjero para impulsar sus exportaciones (especialmente a Estados Unidos), apoyo que tiene bastante relevancia dado que, por lo general, las MIPYME no disponen de los recursos necesarios para llevar a cabo actividades de acercamiento a potenciales clientes externos.

* No considerar más a la propiedad intelectual como una herramienta legal de poca aplicación a la realidad empresarial, sino que incluirla en una estrategia integral de fomento de la competitividad de las MIPYME, con el propósito de reducir la brecha de productividad, incrementar su nivel de tecnología (ver capítulo 5), así como promover su capacidad de exportación, considerando que un uso efectivo de la información de patentes internacionales es cada vez más importante para afrontar los desafíos de la globalización.

* Crear un activo mercado financiero para las MIPYME del país para reforzar su capacidad comercial a nivel nacional e internacional (ver capítulo 6). Asimismo, la integración financiera de la región centroamericana puede desempeñar un papel bastante positivo para ampliar la disponibilidad de servicios crediticios y disminuir sus costos, mejorando, por ende, la capacidad de las empresas nacionales y regionales para posicionar una gama creciente de productos en el mercado de Estados Unidos, y para defenderse de la competencia de las importaciones provenientes de dicho país.

* Conformar consorcios productivos especializados (asociatividad) de MIPYME para la exportación.

Capítulo 8

Gestión ambiental y competitividad

1. Introducción

La contaminación de los cuerpos de agua y del aire le imponen considerables costos al desarrollo económico y social del país, pues aparte de degradar nuestro medio ambiente y recursos naturales –capital natural–, impacta seriamente en la salud de la población, especialmente la infantil[103]. El país enfrenta, por lo tanto, el enorme desafío de revertir estos procesos de contaminación y dirigirse por la senda del desarrollo sustentable. La gestión ambiental –entendida como el desarrollo de un conjunto de esfuerzos específicos con el propósito de preservar, restaurar, conservar y utilizar de manera sustentable el medio ambiente– representa y debe ser vista como una "oportunidad" para las MIPYME, pues al ser implementada en forma adecuada, contribuye a mejorar su rentabilidad y competitividad, a la vez que se protege el medio ambiente mediante la disminución de la contaminación.

El presente capítulo tiene por objetivo desarrollar un perfil ambiental de las MIPYME salvadoreñas, basado en indicadores sobre la percepción de los problemas, leyes e instituciones ambientales del país, generación de desechos, medidas implementadas para disminuir desechos, entre otros. Aparte de generar información básica sobre estas empresas y su desempeño ambiental, el perfil tiene la finalidad de proveer orientaciones generales para hacerle frente a la problemática de la contaminación que provocan. Previo a la presentación de su perfil ambiental se muestra, con base en la información disponible, la relación entre ellas y el medio ambiente, y un marco analítico sobre los temas de gestión ambiental y competitividad.

2. El impacto ambiental del sector

Actualmente, no se dispone de información sobre la generación de contaminación de los sectores residencial, industrial, agroindustrial y agrícola

En relación con el impacto de las MIPYME sobre el medio ambiente, no se cuenta con información actualizada y confiable sobre el origen, volumen y evolución de los desechos que generan. Los estudios disponibles se centran en el sector industria y solamente muestran información de carácter "cualitativo" respecto a los impactos ambientales "potenciales" de las MIPYME industriales. Tampoco se cuenta con información sobre los esfuerzos realizados en el tema de gestión ambiental

empresarial y el peso de otros sectores (residencial, agroindustrial y agrícola) en la generación de contaminación.

De hecho, en los últimos años, se ha desarrollado una serie de iniciativas en gestión ambiental por parte del sector privado, a diferentes escalas (a través de la utilización de incentivos de mercado y de implementación de enfoques de Producción más Limpia), que reflejan, de alguna manera, la búsqueda por disminuir los procesos de contaminación y lograr mayor competitividad.

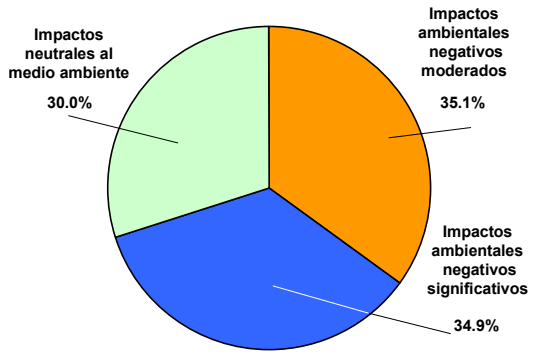
Lo anterior refleja la necesidad urgente que tiene el país por construir un sistema de información ambiental, que permita sentar las bases para regular los procesos de contaminación del país.

Esta sección se basa en los estudios realizados por Cano (1999), Chávez y Cañas (1999), Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN) (2000), Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) (2002), y el Banco Mundial (2005).

2.1 Microempresas y medio ambiente

En relación con el impacto ambiental de las microempresas, el estudio "Impacto ambiental de las microempresas en El Salvador"[104], mostraba, en 1999, que el 65.1% de las microempresas manufactureras del país se ubican entre la categoría de microempresas con impacto negativo moderado a neutro con el medio ambiente; el resto (34.9%) se encontraban en la categoría de impactos ambientales negativos significativos (gráfica 46)[105].

Gráfica 46
Clasificación ambiental de microempresas manufactureras, 1999



Fuente: Cano (1999).

Las microempresas no son altamente contaminantes del medio ambiente; sin embargo, generan impactos ambientales negativos específicos en los lugares en los que operan

El estudio realizó una identificación cualitativa de los impactos ambientales para las microempresas de los subsectores panaderías, carpinterías, reparación automotriz, estructuras metálicas y ladrilleras. Así, por ejemplo, señalaba que el subsector de estructuras metálicas presentaba impactos ambientales significativos debido a las emisiones de clorofluorocarbonos (CFC), presencia de materiales tóxicos en aguas residuales, emisiones al aire de materiales tóxicos, entre otros (cuadro 54).

El estudio concluye que las microempresas no son altamente contaminantes del medio ambiente; generan impactos ambientales negativos específicos en los lugares en los que operan; y que las condiciones de trabajo son deficientes, lo cual crea impacto en la salud en los trabajadores y vecindarios. Los impactos ambientales negativos de las microempresas están asociados con técnicas de producción, con uso intensivo de recursos naturales, prácticas inadecuadas para el manejo y disposición de residuos y vertidos, entre otros. Señala, además, que dichos impactos negativos pueden ser transformados en positivos a través de la adopción de nuevas técnicas de producción y mejores prácticas ambientales (Cano, 1999).

2.2 PYME industrial y medio ambiente

En relación con el impacto ambiental de la pequeña y mediana industria del país, en 1999, el estudio "La situación ambiental de la industria en El Salvador", desarrolló una priorización de las pequeñas y medianas empresas (PYME) industriales del país, con base en el impacto ambiental "potencial" que éstas podrían generar, como un primer paso para evaluar ambientalmente a la industria manufacturera del país (Chávez y Cañas, 1999).

El estudio indica que los sectores alimentos, textiles, curtidurías, farmacéuticos, madera, industria metálica básica y niquelación, eran los sectores con mayor potencial de impacto ambiental. El cuadro 55 muestra los aspectos contaminantes de los sectores priorizados en el estudio; por ejemplo, los impactos potenciales en el medio ambiente que podría generar el sector de alimentos están

Cuadro 54
Impactos ambientales de microempresas manufactureras, 1999

Impacto	Panaderías	Carpinterías	Reparación automotriz	Estructuras métalicas	Ladrillerías
Uso intensivo de recurso forestales	A	A	C	C	A
Erosión de suelos	A	A			A
Uso de tierra. Interferencia con otras actividades					A
Escasez del recurso agua					A
Eliminación cobertura forestal					A
Uso intensivo del agua	A	C	C	C	C
Emisiones clorofluorocarbonos (CFC)			A	A	
Materiales tóxicos en aguas residuales			A		
Emisión de materiales tóxicos		A	A	A	
Contaminación de agua por inadecuada disposición de residuos		A	A	A	
Ruidos causantes de molestias a población local		A	A	A	
Emisiones causan molestias a vecinos	A	A	A	A	A
Contaminación de suelos		A	A	A	
Generación de desechos peligrosos		A	A	A	

A: significativo; B: moderado y C: no relevante
Fuente: Tomado de Cano (1999).

Cuadro 55
Priorización y aspectos ambientales de las PYME industriales, 1999

Sector	Aspectos
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Altos volúmenes de efluentes Cantidad alta de sólidos Efluentes altamente biodegradables Olores debido al mal manejo de los desechos sólidos y efluentes
Hilado, tejido y acabado de textiles	Efluentes con valores altos de DBO Efluentes con metales pesados, fenoles y coloreados Emisiones de compuestos orgánicos volátiles Lodos
Curtidurías y talleres de acabado e industria de la preparación y teñido de pieles	Efluentes con valores altos de DBO y DQO Volúmenes significativos de sólidos y lodos Olores fuertes por la descomposición de compuestos orgánicos Liberación de vapores solventes
Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos	Materia particulada y compuestos orgánicos volátiles Efluentes con residuos orgánicos tóxicos de la limpieza de equipo y alta carga de DBO Residuos y lodos de procesos pueden contener ingredientes activos, solventes gastados y sustancias orgánicas tóxicas
Industria de la madera y productos de madera	Volúmenes significativos de sólidos Emisiones de solventes y sustancias orgánicas volátiles utilizadas en la preservación de la madera, potencialmente tóxico
Industria metálica básica	Polvo, partícula suspendida y metales pesados en las emisiones Sólidos suspendidos, grasas metales tóxicos en los efluentes Lodos con metales tóxicos
Talleres de niquelación, cromado, galvanización y anodización	Efluentes ácidos, con metales tóxicos, solventes y cianuros Niveles elevados de compuestos orgánicos volátiles y tóxicos Lodos tóxicos Volúmenes de efluentes variables

Fuente: Tomado de Chávez y Cañas (1999).

relacionados con altos volúmenes de efluentes, alta cantidad de sólidos, y olores, debido al manejo inadecuado de los desechos sólidos y efluentes[106].

2.3 Industria y medio ambiente

Para 2000, el estudio "Formulación de un Programa de Incentivos y Desincentivos Económicos y Ambientales", mostraba el impacto ambiental de la micro, pequeña, mediana y gran empresa del país. La información obtenida está basada en una encuesta dirigida a 509 empresas (en San Salvador, Santa Ana, San Miguel, Sonsonate, y Usulután).

En relación con la contaminación del agua, el estudio señala que el 28.77% de las empresas encuestadas vertía sus desechos en el sistema de alcantarillado de la Administración Nacional de Acueductos y Alcantarillado (ANDA) (cuadro 56). El 37.08%, 33.33% y 26.14% de las micro, pequeñas y medianas empresas encuestadas, respectivamente, indicaron que disponían sus vertidos en el mencionado sistema de alcantarillado. Sin embargo, el estudio señala, también, que el 57.74% de las empresas no vertía ningún tipo de desperdicio en el agua y que solamente el 1.98% de ellas trataba sus vertidos. Con respecto al tipo de contaminante vertido al agua, el 56.38% de las empresas indicaron que el principal tipo de contaminante vertido al agua fueron desechos orgánicos, seguidos de grasas (16.78%), solventes (14.09%), y metales pesados (4.70%) (cuadro 56) (MARN, 2000).

Cuadro 56
Contaminación hídrica: cuerpos receptores y tipo de vertidos, 2000

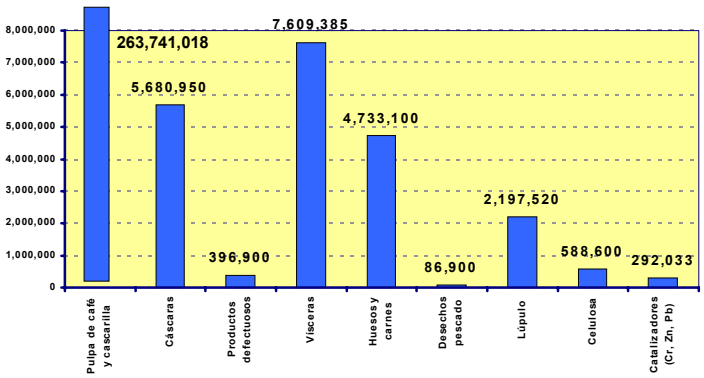
Cuerpo receptor	Total (%)	Tamaño (%) Micro	Pequeña	Mediana
Quebrada	1.19			1.14
Río	1.98	1.12		
Alcantarillado ANDA	**28.77**	**37.08**	**33.33**	**26.14**
Tratamiento aguas	1.98		1.39	
Trampa de grasas	0.20			1.14
No vierte	**57.74**	50.56	55.56	67.05
Tipo	**Total**	**Micro**	**Pequeña**	**Mediana**
Desechos orgánicos	**56.38**	67.65	52.63	75
Grasas	16.78	20.59	31.58	10
Solventes	14.09	2.94	10.53	20
Metales pesados	4.70		5.26	

Fuente: Tomado de MARN (2000).

2.4 Agroindustria y medio ambiente

Con respecto al impacto ambiental de la agroindustria, en 2002, el MAG, a través del informe "Identificación de empresas agroindustriales generadoras de aguas residuales y desechos sólidos en El Salvador", proporcionó información sobre el tipo y volumen de desechos sólidos generados por dicho sector en el país. Aunque el informe no mostraba información por tamaño de agroindustria, señala que el beneficiado de café, por medio de la pulpa y cascarilla, era la agroindustria que mayor volumen de desechos sólidos generaba (MAG, 2002) (gráfica 47).

Gráfica 47
Agroindustria: generación de desechos sólidos, 2002 (metros cúbicos)

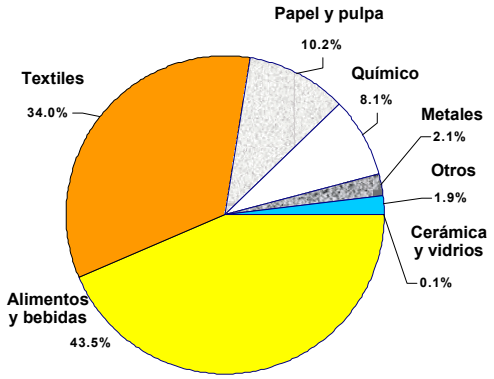


Fuente: MAG (2002).

2.5 Industria y contaminación del agua

Con respecto a la contaminación del agua por parte del sector industrial en general, el Banco Mundial señala que, en 1998, los sectores de alimentos y bebidas, textiles, papel y pulpa, y químicos contribuían con un 43.5%, 34%, 10.2% y 8.1% del total generado por el sector, respectivamente (la información no está desagregada por tamaño de empresa) (Banco Mundial, 2005)[107] (gráfica 48).

Gráfica 48
Contaminación orgánica del agua por sector industrial, 1998 (Kg. DBO* por día)



* Demanda Bioquímica de Oxígeno
Fuente: Banco Mundial (2005). World Development Indicators

3. Gestión ambiental y competitividad de las empresas

Tradicionalmente, las normativas y actividades ambientales dirigidas a controlar, prevenir y disminuir la contaminación industrial, han sido vistas como aspectos que afectan los costos y posición en el mercado de las empresas. Lo anterior se debe a que, supuestamente, el cumplimento de dichas normativas implican un incremento en los costos fijos de producción, sin que de ese aumento se deriven beneficios privados (Uribe et al, 2001).

Los enfoques de "prevención de la contaminación", como la Producción más Limpia, promueven una mayor eficiencia en los procesos productivos de las empresas, mejorando su competitividad

Sin embargo, en los últimos años, la evidencia empírica indica que la puesta en marcha de la gestión ambiental empresarial, lejos de representar un impedimento para su desarrollo, se ha constituido en una oportunidad para ayudar a las empresas a ser más eficientes y tener más ganancias, reforzando así su competitividad, a la vez que se protege al medio ambiente.

En forma general, las empresas tienen dos opciones para disminuir sus emisiones contaminantes: instalar tecnologías al "final del proceso" para retener los contaminantes generados, o realizar actividades de "prevención de la contaminación" (Lindhqvist, 2001).

Las soluciones "al final del proceso" implican costos adicionales y no agregan valor a los productos ni eficiencia a los procesos. Entonces, aunque se generarían beneficios ambientales, en todo caso aumentarían los costos fijos de producción. Por el contrario, los enfoques de "prevención de la contaminación", como la Producción más Limpia, promueven una mayor eficiencia en los procesos productivos de las empresas, mejorando su competitividad (Uribe et al, 2001).

En ese sentido, el desafío consiste en crear una "estructura de incentivos" adecuados que estimulen los enfoques "preventivos" para regular la contaminación, los cuales, a su vez, mejoran las condiciones de competitividad y rentabilidad, a través de la innovación tecnológica.

3.1 Instrumentos de política para prevenir la contaminación

Las políticas para prevenir y disminuir la contaminación deben buscar mejorar la calidad ambiental al menor costo económico posible

Generalmente las políticas ambientales dirigidas a prevenir y disminuir la contaminación industrial están conformadas por dos componentes: la identificación

de una meta ambiental (por ejemplo, cierto nivel de calidad del agua), y los instrumentos –medios– para alcanzar dicha meta (Portney y Stavins, 2000). Los instrumentos de política desarrollados e implementados para prevenir y disminuir la contaminación, se pueden clasificar en:[108] instrumentos de regulación directa, administrativos y de planificación, instrumentos económicos (incentivos económicos o de mercado), y la información, investigación y educación ambiental (anexo 2)[109].

Estas políticas deben buscar la *costo-efectividad*, es decir, disminuir la degradación ambiental, generada por la contaminación, al costo social más bajo (Huber, Ruitenbeek y Serôa da Motta, 1998). En este sentido, Acquatella (2001) señala que las autoridades ambientales de América Latina y el Caribe, enfrentan el reto de lograr objetivos de mejorar la calidad ambiental al menor costo económico posible.

Cuando a través de actividades productivas se disponen o vierten desechos o contaminantes al medio ambiente se generan costos; estos costos son "externos" para quienes los generan, pero internos para la sociedad, en forma de impactos a la salud y degradación de los recursos naturales y medio ambiente. En esta situación, los generadores de contaminación no incorporan o "internalizan", dentro de su estructura de costos privados, estos costos externos generados por sus actividades. Desde la perspectiva económica, estos costos se conocen como externalidades[110]. En este sentido, y desde esta perspectiva, se dice que el mercado "falla" en reconocer la presencia de estos costos ambientales.

La autoridad ambiental enfrenta el desafío de diseñar una estrategia que aproveche las "complementariedades y sinergias" de los instrumentos tradicionales, económicos y de información

Lo anterior es importante, ya que los distintos instrumentos de política ambiental, desde sus diferentes enfoques y alcances, aparte de buscar la costo-efectividad, buscan capturar o internalizar los "costos externos" generados por la contaminación, de tal forma que se pueda subsanar la "falla de mercado".

La literatura y la experiencia sugieren que, debido a la falta de información actualizada y confiable, a una institucionalidad ambiental débil, y a altos costos para fiscalizar y hacer cumplir las regulaciones, las autoridades ambientales enfrentan el desafío de diseñar una estrategia que aproveche las "complementariedades y sinergias" de los instrumentos tradicionales, económicos y de información (Huber, Ruitenbeek y Serôa da Motta, 1998; Acquatella, 2001; Rodríguez y Espinoza, 2002)[111].

Esto, refleja la necesidad de ir más allá de estrategias de regulación basadas en el uso aislado de instrumentos (o la de favorecer el uso de un instrumento en favor de otro), donde el Estado es el actor central de la estrategia. En la práctica, los diversos instrumentos de política se aplican en forma conjunta y no de manera independiente (Lindhqvist, 2001).

3.2 Hacia una nueva estrategia para disminuir la contaminación

Basados en múltiples actores e incentivos, es importante generar un proceso de negociación y consenso para impulsar los esfuerzos de reducción de la contaminación por parte de las empresas

Tradicionalmente se ha considerado al Estado, a través de la regulación formal, como el único actor que puede inducir cambios en el desempeño ambiental de las empresas. Bajo este enfoque, solo existirían interacciones entre dos agentes: el Estado y las empresas. Sin embargo, la experiencia desarrollada indica que aparte del Estado y sus regulaciones, la presión de las comunidades y las exigencias del mercado, ejercen un papel importante para inducir el desempeño ambiental de las empresas (Uribe et al, 2001)[112].

Afsah, Laplante y Wheeler (1996) sugieren que es necesario avanzar a una "nueva estrategia" basada en la interacción de múltiples actores: empresa, Estado, comunidad y el mercado; así como en el ofrecimiento de un conjunto o múltiples incentivos (basados en instrumentos económicos, de regulación directa y de información).

Así, el conjunto de múltiples incentivos motiva un "proceso de presión regulatoria, negociación, y construcción de consenso" entre los actores señalados arriba. Agregan, además, que en estos procesos de negociación política es adonde se dan, en la práctica, los esfuerzos por reducir la contaminación y mejoras en el desempeño ambiental

de las empresas (Afsah, Laplante y Wheeler, 1996, citado por Acquatella, 2001).

3.3 Producción más limpia: mejoras en la competitividad y medio ambiente

En el nuevo escenario de globalización, impuesto por los tratados de libre comercio, de mayor competencia y exigencias ambientales, la Producción más Limpia se convierte en un elemento estratégico

A partir de la celebración de la Cumbre de la Tierra, de 1992, el enfoque de Producción más Limpia, aparece como una estrategia que integra los aspectos de competitividad empresarial y protección al medio ambiente (Marcotte, Weaver y Oven, 2003).

Según el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), la Producción más Limpia es la aplicación continua de una estrategia ambiental "preventiva" integral a los procesos, productos y servicios, con el fin de incrementar la eficiencia y reducir los riesgos para el ser humano y el medio ambiente. Agrega, además, que es una estrategia ganadora-ganadora, en el sentido que protege al medio ambiente, consumidor y trabajador, a la vez que mejora la eficiencia, rentabilidad y competitividad empresarial (PNUMA, 2005)[113]. En los últimos años, la experiencia ha demostrado que, a largo plazo, la Producción más Limpia genera más beneficios que los métodos tradicionales de tratamiento al final del proceso (BID, 2005) (recuadro 1).

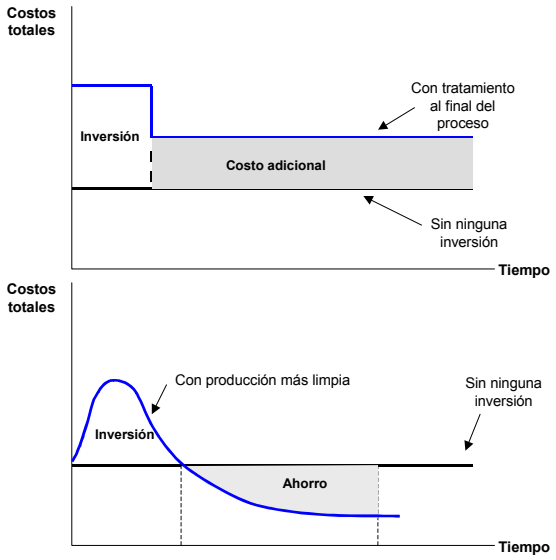
Recuadro 1
Beneficios del enfoque de producción más limpia

- Ahorro de energía y materias primas
- Ahorro en el gasto del control de la contaminación
- Aumento en la eficiencia de los procesos
- Mejora de la productividad
- Mejores medidas de sanidad y seguridad
- Trabajadores más motivados
- Descensos en las primas financieras y seguros
- Mejor imagen pública y mayor confianza del consumidor
- Disminución de los riesgos
- Reducción de residuos y materiales tóxicos

Fuente: BID (2005).

De acuerdo con Uribe et al (2001), desde el punto de vista financiero, la instalación de tecnologías "al final del proceso" implica para el empresario una inversión inicial en capital y el aumento de los costos de producción (Uribe et al, 2001)[114]. Señala, también, que los efectos sobre la competitividad de la implementación de tecnologías al "final del proceso" y de estrategias de "prevención de la contaminación" son diferentes y, en principio, evidentes: en el primer caso el aumento de los costos de producción implica una pérdida de competitividad, mientras en el segundo, la disminución de los mismos aumenta la competitividad (Uribe et al, 2001) (gráfica 49).

Gráfica 49
Inversiones y costos: tratamiento al final del proceso versus Producción más Limpia



Fuente: Tomado de Uribe, et al (2001)

En relación con lo anterior, en el nuevo escenario de globalización, impuesto por los tratados de libre comercio, de mayores niveles de competencia y exigencias ambientales y de consumidores, la Producción más Limpia se convierte en un elemento estratégico para las MIPYME para lograr una mayor innovación y competitividad.

3.4 Marco normativo, incentivos y experiencias en El Salvador

En 1997 se creó el MARN, como el nuevo ente encargado de la formulación, planificación y

ejecución de las políticas en materia de medio ambiente y recursos naturales. Posteriormente, en 1998 entró en vigor la Ley del Medio Ambiente, y en 2000 sus respectivos Reglamentos[115].

En relación con los instrumentos de política para prevenir la contaminación, la Ley del Medio Ambiente dispone de un amplio rango de instrumentos desarrollados e implementados en el ámbito internacional (Art. 11)[116]. Sin embargo, en la práctica, el enfoque para controlar la contaminación presenta un mayor énfasis en el uso de instrumentos de "mandato y control" (normas y permisos ambientales). La prevención y control de la contaminación encuentra sus principios rectores en la Política Nacional de Medio Ambiente de 2000[117].

De acuerdo con la Ley, el MARN es el encargado de elaborar los programas para prevenir y controlar la contaminación y el cumplimiento de las normas de calidad –en coordinación con el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS) y el Sistema Nacional de Gestión del Medio Ambiente (SINAMA)[118] (Art. 43); y los inventarios de emisiones y concentraciones para adecuar las normas técnicas de calidad del aire, agua y el suelo– con apoyo del SINAMA (Art. 46).

El Servicio Nacional de Estudios Territoriales (SNET), creado en 2001 y adscrito al MARN, realiza el monitoreo de la calidad de aguas en las cuencas de los ríos Acelhuate, Sucio y Suquiapa, y prevé en el futuro establecer una red de monitoreo de las aguas subterráneas del país. El monitoreo de la calidad del aire del AMSS es realizado por el Laboratorio de Calidad Integral de FUSADES, apoyado, en un inicio, por el Proyecto Aire Puro de Swisscontact, y ahora continúa bajo el auspicio del MARN.

Entre los principales programas de incentivos (de información y crediticios) puestos en marcha para promover la disminución de la contaminación se encuentran: Programa del Sello Verde (incentivo de información pública); el Fondo de Crédito para el Medio Ambiente (FOCAM) y el Fideicomiso Especial de Desarrollo Agropecuario (FEDA) del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI).

Además, con apoyo de la cooperación internacional, se han desarrollado programas para el fomento de Producción más Limpia: Proyecto Gestión Ambiental en la Pequeña y Mediana Industria de América Central (GESTA), Proyecto Fomento de la Gestión Ambiental y Producción más Limpia en la Pequeña y Mediana Industria (FOGAPEMI) y el Centro Nacional de Producción más Limpia (CNPML).

A manera de ejemplo, es importante destacar el esfuerzo desarrollado por el Proyecto (GESTA), puesto en marcha por la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (CCAD), con apoyo financiero y técnico de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ). Desde 2001, GESTA busca mejorar la oferta de servicios en gestión ambiental apropiados a las necesidades y retos de las pequeñas y medianas empresas. El Proyecto ha logrado resultados positivos mediante la aplicación de instrumentos y metodologías de "gestión ambiental rentable".

El cuadro 57 muestra los beneficios económicos (ahorros), ambientales, de salud ocupacional y

Cuadro 57
Inversión y beneficios de la gestión ambiental empresarial

	Sector	Empleados	Mercado	Inversión (US$)	Ahorro anual (US$)	Beneficios ambientales, en salud ocupacional y organizacionales
1	Muebles	14	Nacional	150	1,730	Menor contaminación por emisiones gaseosas y desechos sólidos tóxicos Reducción de enfermedades e intoxicaciones Mejor ordenamiento de las instalaciones
2	Cuero	17	Regional	430	25,280	Menor contaminación del aire, suelo y de las fuentes Menor número de enfermedades ocupacionales y riesgos Mejor eficiencia e imagen de la empresa
3	Industrias químicas	12	C.A.	40	120	Menor contaminación del aire, suelo y agua Menor riesgo en accidentes laborales Mejor imagen y mayor eficiencia
4	Servicios	18	Nacional	40	10,800	Menor contaminación del aire y eliminación de vectores Menor riesgo de enfermedades Mayor eficiencia en el manejo de los recursos
5	Contabilidad	12	Nacional	70	320	Disminución de consumo de energía eléctrica y desechos sólidos peligrosos e inflamables
6	Hidrocarburos	6	Nacional	270	7,290	Reducción de gases contaminantes Disminución de la exposición a gases Mejor imagen visual, comunicación externa y gestión administrativa
7	ONG	16	Nacional	80	490	Reducción de contaminación gaseosa Reducción de accidentes y daños a la salud Mejora la imagen de la empresa

Fuente: Tomado del Proyecto GESTA.

organizacionales de empresas que adoptaron técnicas de Producción más Limpia bajo el Proyecto GESTA. Según el cuadro, la inversión de la gestión ambiental va desde $40 hasta $430, con ahorros anuales entre $120 y $25,280 y una serie de beneficios que demuestran que invertir en gestión ambiental es rentable, volviendo más competitivas a las empresas, a la vez que se protege el medio ambiente.

En los últimos años, se han realizado importantes esfuerzos gubernamentales para prevenir y disminuir la contaminación en el país; sin embargo, dada la capacidad institucional actual, las limitaciones presupuestarias y de recurso humano, es grande el reto que enfrenta la institucionalidad gubernamental para hacerle frente a esta problemática.

De igual forma, con el apoyo de la cooperación internacional, se han llevado a cabo una serie de experiencias en el uso de incentivos de información y puesta en marcha de procesos de Producción más Limpia por parte del sector privado, lo cual refleja, de alguna manera, el interés que tiene parte de este sector en promover la gestión ambiental empresarial, así como la necesidad que tiene el país de sistematizar estas experiencias, de tal forma que puedan extraerse lecciones que contribuyan al fortalecimiento de la política pública dirigida a la prevención y control de la contaminación.

4. Percepción y desempeño ambiental de las MIPYME

En este apartado se muestra información relacionada con la percepción que tienen las MIPYME sobre los principales problemas ambientales del país y sus impactos; conocimiento sobre las instituciones y legislación ambiental; tipo de desecho generado por su actividad o negocio; medidas implementadas para disminuir el volumen de desechos generados; motivos o razones para implementar estas medidas; en forma más general, la inversión en gestión ambiental y fuentes de financiamiento. Cabe destacar que para el caso salvadoreño, esta información es muy escasa, y que por lo tanto, esta sección constituye una contribución a la generación de información de las MIPYME salvadoreñas y su desempeño ambiental. Esta información está basada en la encuesta que, para propósitos del presente estudio, llevó a cabo FUSADES a la MIPYME del país, durante 2005.

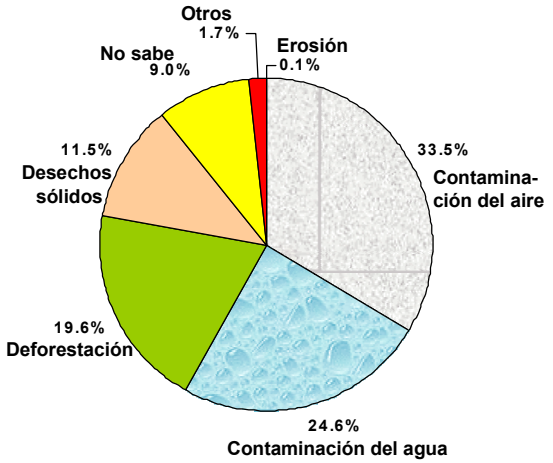
4.1 Percepción sobre problemas, instituciones y leyes ambientales

Problemas e impactos ambientales

El 33.5% de todas las empresas identificaron a la contaminación del aire como el principal problema de degradación ambiental del país

En relación con el principal problema de degradación del medio ambiente y recursos naturales del país, el 33.5% de todas las MIPYME identificaron a la contaminación del aire como el principal problema de degradación ambiental, le siguen los problemas de contaminación del agua, deforestación, generación de desechos sólidos y otros problemas, con 24.6%, 19.6%, 11.5% y 1.7%, respectivamente. El 9% contestó no saber cuál es el principal problema ambiental del país (gráfica 50).

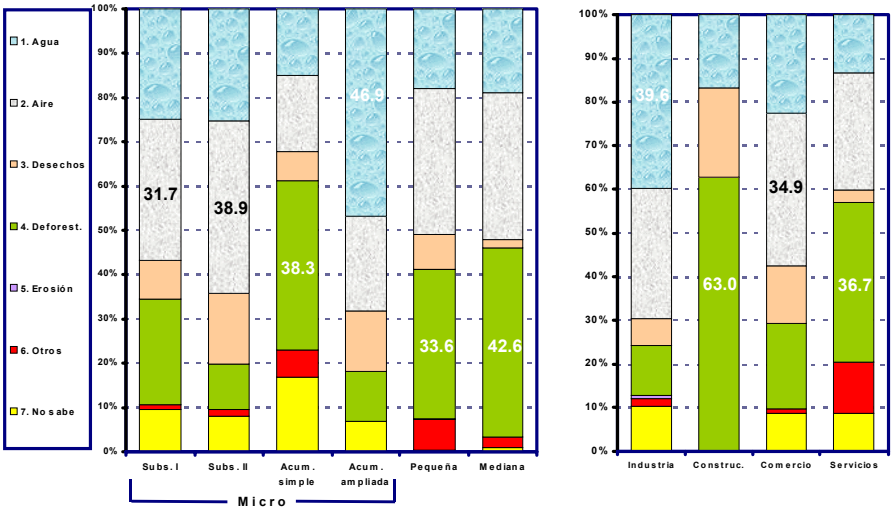
Gráfica 50
Principal problema de degradación ambiental del país percibido por las MIPYME, 2005 (%)



Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

La información por tamaño y sector muestra que los primeros tres problemas son la contaminación del aire, agua y la deforestación (gráfica 51). Sin embargo, para la mediana (42.6%), pequeña

Gráfica 51
Principal problema de degradación ambiental por tamaño y sector, 2005 (%)



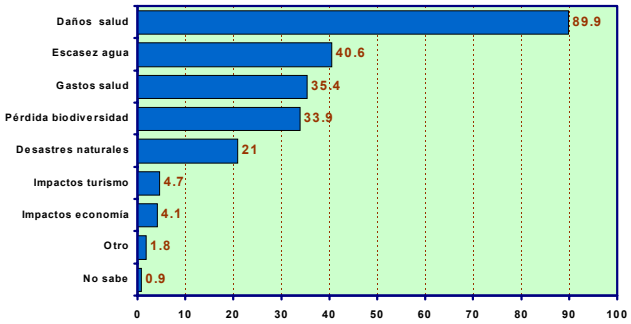
Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

(33.6%) y microempresa de acumulación simple (38.3%) el principal problema está asociado con la deforestación. La microempresa de subsistencia I (31.7%) y II (38.9%) identifican la contaminación del aire, mientras que la microempresa de acumulación ampliada (46.9%) señala la contaminación del recurso hídrico como el principal problema (gráfica 51). Asimismo, las MIPYME del sector industrial (39.6%) y de la construcción (63%) señalan la contaminación del agua y la deforestación como el principal problema ambiental (gráfica 51).

El 89.9% de las MIPYME manifestaron que los daños a la salud constituyen el principal impacto de los problemas de degradación ambiental del país

Asociado con lo anterior, el 89.9% de las MIPYME manifestaron que los daños a la salud (infecciones respiratorias agudas, enfermedades diarreicas agudas, entre otras) constituyen el principal impacto de los problemas de degradación ambiental del país (gráfica 52). El segundo impacto identificado fue la escasez de agua (40.6%), seguido de los incrementos de gastos en salud (35.4%), pérdida de biodiversidad (33.9%), y mayor vulnerabilidad a desastres naturales (inundaciones, deslaves, entre otros) (21%). En menor grado, se señalaron los impactos al turismo (4.7%), y a la economía y desarrollo del país (4.1%) (gráfica 52).

Gráfica 52
Principales impactos generados por problemas ambientales, 2005 (%)[1]



[1] Las respuestas suman más del 100% por respuestas múltiples.
Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

La información relacionada con la percepción de las MIPYME sobre los principales problemas ambientales del país, y sus respectivos impactos, es importante y brinda un punto de partida para analizar el desempeño ambiental de éstas. Además, se observa

que los principales impactos identificados –daños a la salud, escasez de agua, incrementos de gastos en salud y pérdida de biodiversidad– guardan coherencia con los principales problemas ambientales señalados –contaminación del agua y aire y deforestación (gráficas 50 y 52).

En referencia con lo anterior, se puede constatar que, a partir de sus propios criterios, conocimientos y experiencias, las MIPYME salvadoreñas poseen una percepción adecuada de los principales problemas de degradación del medio ambiente y recursos naturales –y sus respectivos impactos asociados– que actualmente vive el país.

Instituciones ambientales

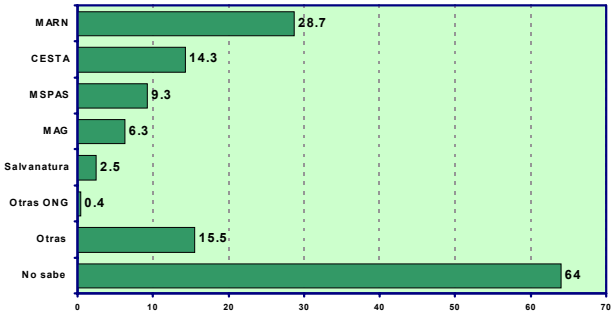
El Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales fue identificado como la principal institución ambiental; sin embargo, las ONG desempeñan un papel importante

El Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN), el Centro Salvadoreño de Tecnología Apropiada (CESTA), el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS) y el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), fueron identificadas como las principales instituciones que velan por la protección del medio ambiente y recursos naturales del país. Así, el 28.7% de las MIPYME señalaron al MARN como la principal institución ambiental, seguida del CESTA, MSPAS y MAG con un 14.3%, 9.3% y 6.3%, respectivamente (gráfica 53).

Sobre esto, es importante resaltar, por un lado, el papel que desempeñan las organizaciones no gubernamentales ambientalistas del país, tales como CESTA y la Fundación Ecológica de El Salvador -Salvanatura (aunque en menor grado, 2.5%) como referentes de las instituciones que se encargan de proteger el medio ambiente; por otro lado, aunque se ubicó en primer lugar, el débil posicionamiento e imagen institucional del MARN frente a las MIPYME salvadoreñas (gráfica 53).

El 64% de las MIPYME no sabe cuál es la principal institución del país encargada de proteger el medio ambiente

Gráfica 53
Principales instituciones relacionadas con la protección del medio ambiente y recursos naturales del país, 2005 (%) [1]



[1] Las respuestas suman más del 100% por respuestas múltiples.
Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Es importante señalar también, el alto porcentaje de las MIPYME (64%), que no saben cuál es la principal institución del país encargada de proteger el medio ambiente (gráfica 53). En este sentido, las microempresas, en su conjunto, fueron los tamaños de empresa que mostraron un mayor desconocimiento respecto de la principal institución ambiental del país. Asimismo, las MIPYME industriales y del comercio fueron los sectores que mostraron tener el mayor porcentaje de desconocimiento, ambos con un 68.3% y 64%, respectivamente (cuadro 58).

Leyes ambientales

Existe un escaso conocimiento de las normativas ambientales

Sobre la legislación ambiental, se obtuvo información sobre el conocimiento general de normativas ambientales. Específicamente, se obtuvo información sobre si las MIPYME conocen, no conocen o solamente han oído hablar de las siguientes normativas ambientales, creadas en los últimos años: Ley de Conservación de Vida Silvestre (1994), Ley de Medio Ambiente (1998), Reglamentos de la Ley

Cuadro 58
Principales instituciones ambientales por tamaño y sector, 2005 (%) [1]

Institución	Tamaño						Sector			
	Subsistencia I	Subsistencia II	Acumulación simple	Acumulación ampliada	Pequeña	Mediana	Industria	Construción	Comercio	Servicios
1. MARN	**27.0%**	**29.5%**	**32.7%**	**13.1%**	**47.1%**	**44.3%**	**22.9%**	**24.2%**	**29.3%**	**34.6%**
2. CESTA	**22.7%**	1.7%	**20.8%**	5.7%	7.6%	**28.8%**	5.8%	**36.3%**	**16.0%**	**10.6%**
3. MSPAS	5.8%	**15.3%**	3.4%	**6.8%**	10.5%	8.5%	**18.8%**	20.2%	7.4%	8.8%
4. MAG	4.5%	8.3%	8.4%	0.0%	13.5%	1.8%	4.0%	0.6%	6.9%	4.6%
5. Salvanatura	0.2%	1.8%	17.1%	5.7%	**25.2%**	12.5%	4.6%	0.6%	1.6%	8.5%
6. Otras ONG	0.4%	0.0%	0.2%	0.0%	4.8%	0.2%	1.7%	14.7%	0.0%	1.0%
7. Otros	20.3%	9.2%	16.1%	2.8%	13.2%	1.2%	2.2%	0.6%	19.0%	3.6%
8. No sabe	**68.0%**	**62.9%**	**50.0%**	**77.1%**	27.2%	43.0%	**68.3%**	21.2%	**64.0%**	56.5%
	Micro									

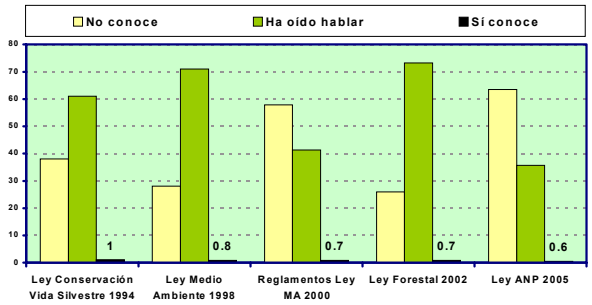
[1] Las respuestas suman más de 100% por respuestas múltiples
Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

de Medio Ambiente (2000), Ley Forestal (2002) y la Ley de Áreas Naturales Protegidas (2005).

La información obtenida indica que el 48% del total de empresas no conoce ninguna de estas leyes. Del resto de empresas (52%) que señalaron conocer al menos una de las leyes señaladas arriba, la gráfica 54 indica que existe un escaso –casi nulo- conocimiento de las normativas ambientales. La gráfica muestra que un bajo porcentaje, entre 0.6% y 1%, de las empresas afirmaron conocer al menos una de las mencionadas leyes. El resto de las empresas, señalaron "no conocerlas" o solamente "haber oído hablar" de ellas.

Con respecto a la Ley del Medio Ambiente de 1998, la cual representa la normativa ambiental más vinculada con el sector empresarial, debido a que dicta las normas respecto a la regulación e incentivos para prevenir y controlar la contaminación, el sector de la construcción (7.4%) y la mediana empresa (20.6%), aunque bajos, son el segmento y tamaño de empresa que tienen más conocimiento sobre la Ley del Medio Ambiente (cuadro 59). Esto es así, ya que dentro de las MIPYME, el sector construcción, dada su naturaleza, requiere del permiso ambiental (estipulado por dicha la Ley) para iniciar y desarrollar sus proyectos de construcción, y esto, de alguna forma, le obliga a conocer y dar cuenta de la Ley del Medio Ambiente. Asimismo, la mediana empresa son el segmento, dentro de la MIPYME, con mayor potencial de llevar a cabo obras, actividades o proyectos sujetos al referido permiso ambiental.

Gráfica 54
Conocimiento sobre legislación ambiental, 2005 (%)



Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Del 52% que indicaron conocer las mencionadas normativas ambientales, el 35.1% de ellas opinó que tales leyes son "necesarias, pero no se aplican o ponen en práctica", un 25% indicó que "no se conocen o no tienen suficiente difusión", el 19.5% señaló que las leyes son "buenas y, solamente, un 3.2% opinó que "nadie respeta a las leyes" (gráfica 55).

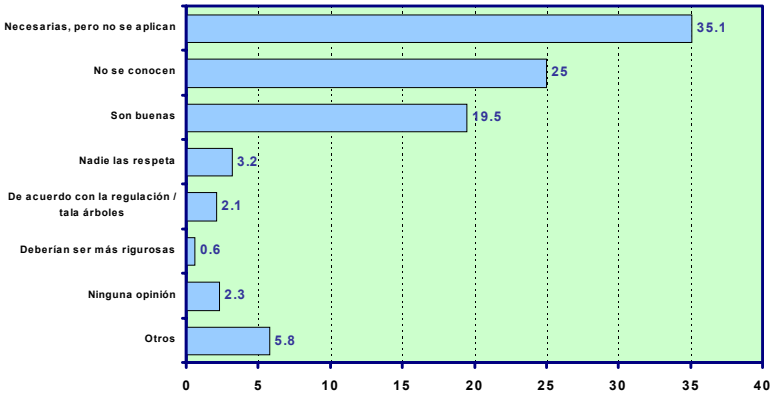
La percepción adecuada que poseen la MIPYME sobre los principales problemas de degradación ambiental del país, contrasta con el bajo posicionamiento que el MARN tiene en ellas y con el bajo desconocimiento respecto de las últimas normativas creadas, incluida la Ley de Medio Ambiente de 1998, que de alguna forma es la legislación que mayor relación tiene con el sector empresarial, en cuanto contiene las regulaciones (instrumentos de regulación directa y administrativos) e incentivos (que estimulan la adopción de Producción más Limpia) para prevenir y disminuir la contaminación.

Cuadro 59
Conocimiento de la Ley de Medio Ambiente, sectores y tamaño (%)

Aspecto	No conoce	Solo ha oído hablar	Conoce	
Tamaño				
Subsistencia I	39.3%	60.6%	0.1%	Micro
Subsistencia II	0.6%	98.1%	1.3%	Micro
Acumulación simple	39.0%	56.7%	4.4%	Micro
Acumulación ampliada	**42.0%**	58.0%	0.0%	Micro
Pequeñas	8.7%	89.4%	1.9%	
Medianas	0.8%	78.6%	**20.6%**	
Sector				
Industria	17.1%	82.0%	0.9%	
Construcción	0.0%	92.6%	**7.4%**	
Comercio	**30.0%**	69.7%	0.3%	
Servicios	24.7%	68.4%	6.9%	

Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Gráfica 55
Opinión sobre leyes ambientales, 2005 (%) [1]



[1] Las respuestas suman más de 100% por respuestas múltiples.
Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

4.2 Desempeño ambiental

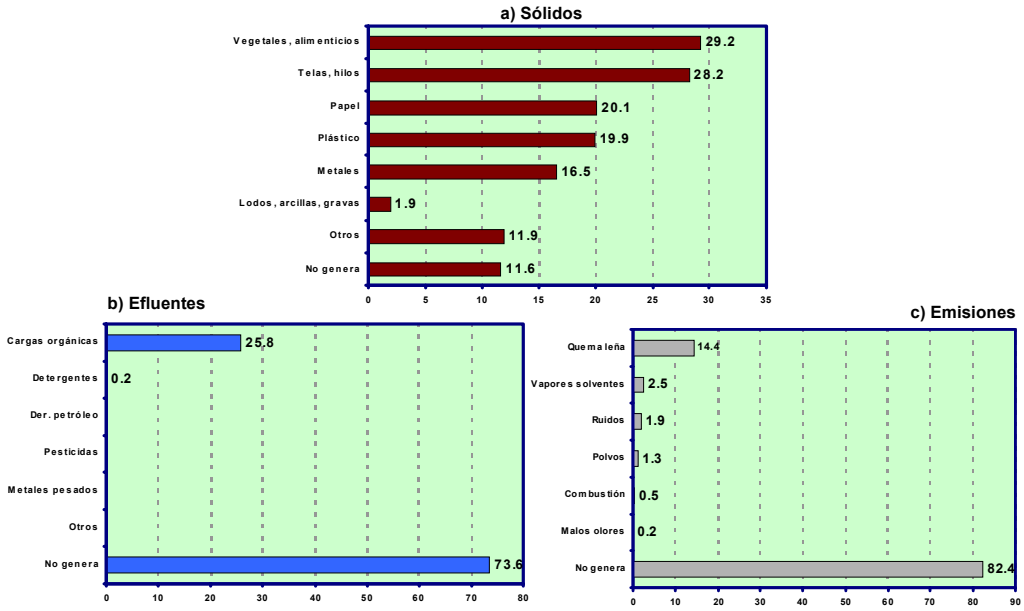
A continuación se muestra información relacionada con el desempeño ambiental de la MIPYME. El análisis está referido solamente al sector industrial, ya que es el sector considerado con mayor potencial de generar impactos negativos al medio ambiente.

Generación de desechos

Las MIPYME industriales no se consideran altas generadoras de efluentes y emisiones contaminantes en el país

En relación con la generación de desechos, la gráfica 56 muestra los desechos sólidos, efluentes (desechos líquidos) y emisiones (contaminantes del aire) que

Gráfica 56
MIPYME industrial: tipo de desecho generado por la actividad de la empresa, 2005 (Total, %) [1]



[1] Las respuestas suman más de 100% por respuestas múltiples.
Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

las MIPYME del sector industria manifestaron generar por la actividad de su negocio. La gráfica indica que solamente un 11.6% manifestó no generar desechos sólidos por la actividad de su negocio. Sin embargo, el 73.6% señaló no generar vertidos o efluentes contaminantes y un 82.4% manifestó no generar emisiones contaminantes a la atmósfera. A partir de esta valoración cualitativa por parte de las MIPYME industriales, el principal tipo de desecho generado por éstas son los desechos sólidos. Esto indica que estas empresas no se consideran o no se ven como un alto generador de efluentes y emisiones contaminantes en el país.

Esta información es importante contrastarla con un sistema de información de fuentes fijas de contaminación residencial, industrial, agroindustrial y agrícola (información cuantitativa), que permita conocer el origen, evolución y tendencias y tipo de contaminante generado por cada sector. Sin embargo, el país no posee información actualizada y confiable sobre esta materia, la cual constituye información científica básica para la puesta en marcha de programas de prevención y contaminación.

Sobre lo anterior, la gráfica 56 muestra también, que el principal desecho sólido generado, según las MIPYME industriales, son los residuos vegetales y alimenticios (29.2%), seguido de residuos de telas e hilos, papel, plásticos y metales con un 28.2%, 20.1%, 19.9% y 16.5%, respectivamente. Asimismo, la misma gráfica señala que el 25.8% indicó que el principal vertido contaminante (desecho líquido), generado por sus negocios, son las cargas orgánicas (aguas negras, aguas mieles, residuos alimenticios, aceites y grasas, etc.); y el 14.4% indicó que las emisiones por quema de leña, son el principal tipo de contaminante del aire, seguida de las emisiones de vapores de solventes y pinturas (2.5%).

Generación de desechos por subsector industrial

El cuadro 60 muestra información del tipo de desecho generado por los distintos subsectores industriales[119]. Con respecto a la generación de desechos sólidos, la información muestra coherencia entre el tipo de desecho sólido generado y la

Cuadro 60a
Tipo de desecho generado por subsector industrial, 2005 (%) a

Desechos sólidos	Subsector					
	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, prendas de vestir y cuero	Papel, imprentas	Químicos, deriovados. petróleo, caucho	Minerales no metálicos (barro, vidrio, arcilla)	Productos metálicos. maq. y equipo
01. Residuos de papel	47.8%	0.3%	**76.9%**	8.7%	2.3%	0.5%
02. Residuos plástico	46.4%	2.7%	13.7%	**9.8%**	0.3%	0.1%
03. Residuos de metales	0.0%	2.4%	21.6%	7.6%	0.0%	**96.0%**
04. Residuos vegetales y alimenticios	**73.7%**	0.0%	0.0%	0.0%	6.6%	0.0%
05. Residuos de telas, hilos	0.0%	**95.7%**	24.2%	5.4%	0.0%	0.5%
06. Llantas, neumáticos, resinas, caucho	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
07. Tierra, lodos, gravas, arenas, arcillas	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	**47.4%**	0.8%
08. Otros desechos sólidos	4.6%	0.4%	0.9%	13.2%	5.1%	1.3%
09. No genera desechos sólidos	18.5%	4.1%	20.5%	**71.6%**	43.4%	2.8%

a Las respuestas suman más de 100% por respuestas múltiples
Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Cuadro 60b
Tipo de desecho generado por subsector industrial, 2005 (%) a

Vertidos	Subsector					
	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, prendas de vestir y cuero	Papel, imprentas	Químicos, derivados petróleo, caucho	Minerales no metálicos (barro, vidrio, arcilla)	Productos metálicos. maq. y equipo
10. Cargas orgánicas	**65.0%**	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	1.7%
11. Detergentes, jabones	0.1%	0.0%	1.3%	**14.0%**	0.0%	0.0%
12. Pesticidas, fertilizantes	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
13. Derivados del petróleo	0.0%	0.0%	**11.8%**	0.0%	0.0%	0.0%
14. Metales pesados (mercurio, plomo, etc.)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
15. Otros efluentes/líquidos	0.0%	0.0%	8.0%	0.0%	0.7%	0.1%
16. No genera desechos líquidos (efluentes)	34.9%	**99.9%**	78.2%	86.0%	**99.3%**	**98.2%**

a Las respuestas suman más de 100% por respuestas múltiples
Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Cuadro 60c
Tipo de desecho generado por subsector industrial, 2005 (%) a

Emisiones	Subsector					
	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, prendas de vestir y cuero	Papel, imprentas	Químicos, derivados petróleo, caucho	Minerales no metálicos (barro, vidrio, arcilla)	Productos metálicos. maq. y equipo
17. Emisiones por combustión de máquinas	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%
18. Emisiones por quema de leña	**30.7%**	0.0%	0.0%	12.7%	**61.1%**	0.0%
19. Vapores de solventes y pinturas	0.0%	1.5%	**11.8%**	0.0%	0.0%	**8.9%**
20. Polvos, aserrín	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%	4.3%
21. Malos olores	0.0%	0.0%	11.8%	12.7%	0.0%	0.0%
22. Ruidos	0.2%	0.2%	0.0%	**50.5%**	0.0%	6.0%
23. No genera emisiones	68.5%	**98.5%**	88.2%	74.7%	37.2%	**90.0%**

a Las respuestas suman más de 100% por respuestas múltiples
Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

naturaleza del subsector (cuadro 60a). Así, el principal desecho sólido generado por el subsector de productos alimenticios, bebidas y tabaco son los residuos vegetales y alimenticios (73.7%). De igual forma, el principal desecho sólido generado por el subsector de textiles, prendas de vestir e industria del cuero son residuos de telas e hilos (95.7%); para los subsectores, por ejemplo, de productos de papel e imprenta, y fabricación de minerales no metálicos (barro, loza, porcelana, vidrio, arcilla, cemento cal y yeso) son los residuos de papel (76.9%) y los lodos, gravas, arenas, arcillas (47.4%), respectivamente (cuadro 60a).

Con respecto a la generación de desechos líquidos (vertidos), un porcentaje muy alto de las MIPYME pertenecientes a los subsectores de textiles, minerales no metálicos y productos metálicos, señalaron no generar vertidos o efluentes contaminantes (cuadro 60b). El principal contaminante del agua generado por los subsectores alimentos, papel y químico son las cargas orgánicas (65%), derivados del petróleo (11.8%), y detergentes y jabones (14%), respectivamente.

El 98.5% y 90% de las MIPYME de los subsectores de textiles y productos no metálicos, respectivamente, indicaron que no producían emisiones contaminantes a la atmósfera (cuadro 60c). El subsector alimentos señaló que el principal contaminante del aire generado por la actividad de su negocio son las emisiones por la quema de leña (30.7%). Los principales contaminantes atmosféricos generados por los subsectores papel, químicos, y minerales no metálicos son los vapores de solventes y pinturas (11.8%), ruidos (50.5%) y emisiones por quema de leña (61.1%), respectivamente (cuadro 60c).

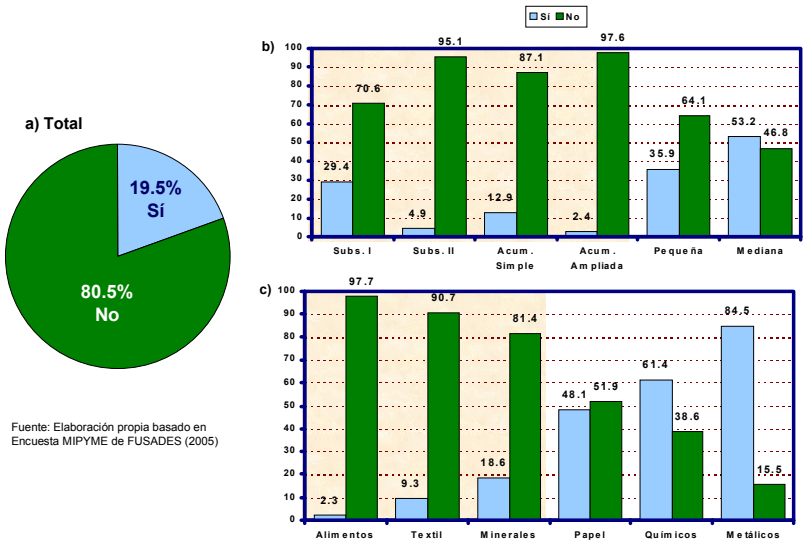
Reducción de desechos

El 80.5% de las MIPYME del sector industria afirmaron no realizar medidas o actividades específicas para reducir el volumen de desechos generados en su negocio

Con respecto a la implementación de medidas o actividades específicas para reducir el volumen de desechos generados en su negocio, el 80.5% de las MIPYME del sector industria afirmaron no realizar este tipo de actividades (gráfica 57a).

Un porcentaje alto, entre 70.6% y 97.6%, de las microempresas del sector industrial señalaron no realizar actividades dirigidas a reducir el volumen de residuos generados. La situación cambia con respecto a la pequeña y mediana empresa industrial. El 35.9% y 53.2% de la pequeña y mediana

Gráfica 57
MIPYME industrial: realización de actividades para reducir desechos, 2005 (Total, tamaño y subsector, %)



Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

empresa, respectivamente, indicaron que sí realizaban medidas para disminuir la cantidad de desechos generados (gráfica 57b).

Los subsectores de productos de papel, químicos y metálicos fueron los que mostraron los mayores porcentajes, en relación con la puesta en marcha de actividades para reducir desechos (gráfica 57c). El 84.5% de las MIPYME pertenecientes al subsector de productos metálicos indicó poner en práctica dichas actividades, asimismo, el 61.4% de las empresas del subsector de productos químicos y el 48.1% de las del subsector afirmaron realizar prácticas para disminuir los desechos generados por sus actividades (gráfica 57c).

Medidas implementadas para reducir desechos

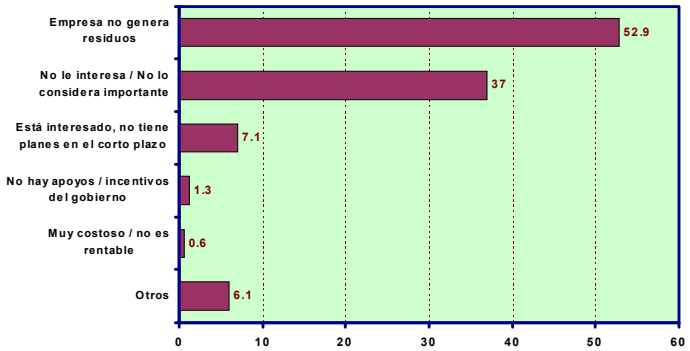
El ahorro de energía, agua e insumos, y el reciclaje, reuso, y reducción de materiales son las principales medidas implementadas por las MIPYME industriales para reducir desechos

Antes de analizar la información referente a las medidas para reducir desechos, es importante tomar nota de los motivos que condujeron a las empresas a "no" realizar actividades para disminuir los residuos. Los principales motivos, expuestos por las MIPYME industriales, para no realizar medidas para reducir desechos fueron que "su empresa no generaba desechos" (52.9%), que "no le interesaba o consideraba importante" (37%) y que "estaban interesadas, pero que en el corto plazo no tenían planes" (7.1%) (gráfica 58). Además, la información revela que un porcentaje muy bajo de las MIPYME (0.6%) considera que tales medidas son "muy costosas o no rentables".

Lo anterior descansa en el hecho de que estas empresas no se consideran altas generadoras de contaminantes del aire y agua. De ahí la importancia de contar con un sistema de información vinculado con la generación de la contaminación por parte de los diferentes sectores (residencial, industria, etc.). Además, el hecho que a un 37% no les interesa realizar medidas para disminuir desechos, contrasta con la adecuada percepción sobre los principales problemas de degradación ambiental –y sus impactos– que abaten al país. El último motivo puede estar asociado con la falta de promoción de los beneficios que conlleva la gestión ambiental empresarial; de mostrar efectivamente que la gestión ambiental es rentable, que genera, tanto beneficios ambientales (debidos a la reducción de la contaminación), como beneficios privados: mejora la eficiencia de los procesos productivos, por medio de la innovación tecnológica, lo que permite aumentar la rentabilidad y competitividad.

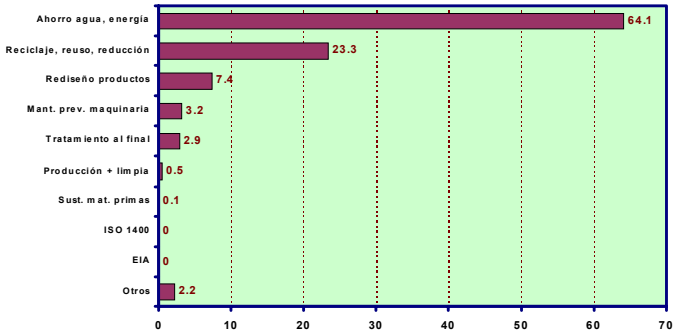
Del 19.5% que señalaron realizar medidas para disminuir los desechos generados, el ahorro de energía, agua e insumos; el reciclaje, reuso, y reducción de materiales; rediseño de productos; mantenimiento preventivo de la maquinaria, y el tratamiento al final del proceso fueron las principales cinco medidas llevadas a cabo por las MIPYME (gráfica 59).

Gráfica 58
MIPYME industrial: razones por las que NO han realizado actividades para reducir desechos, 2005 (%) [1]



[1] Las respuestas sumán más de 100% por respuestas múltiples.
Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Gráfica 59
MIPYME industrial: medidas implementadas para reducir desechos, 2005 (%) [1]



[1] Las respuestas sumán más de 100% por respuestas múltiples.
Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

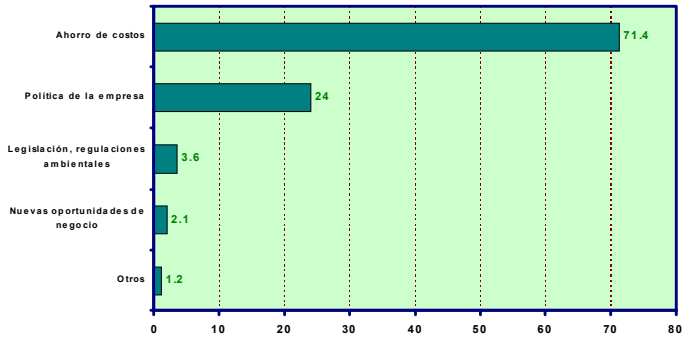
El 64.1% de las MIPYME industriales señala al ahorro de agua, energía y otros insumos como la principal medida implementada, seguida de las clásicas medidas de reciclaje, reuso y reducción (23.3%), rediseño de productos (7.4%) y mantenimiento preventivo de la maquinaria y equipo (3.2%) (gráfica 59). Estos resultados muestran que las pocas empresas que ponen en marcha las medidas mencionadas, lo hacen utilizando en forma indirecta el enfoque preventivo de Producción más Limpia[120].

El 71.4% de las MIPYME que ponen en práctica actividades para disminuir desechos, lo hace porque esto les significa un ahorro en sus costos

Los principales motivos o razones que condujeron a las MIPYME industriales a realizar actividades para disminuir la contaminación están señalados en la gráfica 60. Esta gráfica muestra que el 71.4% de las que ponen en práctica actividades conducentes a disminuir los desechos, lo hacen porque esto les significa un ahorro en sus costos.

Lo anterior refleja el hecho que, las MIPYME industriales realizan prácticas que contribuyen a proteger el medio ambiente, si estas le generan de forma simultánea beneficios económicos directos. Por lo tanto, la autoridad ambiental del país debe considerar que en el establecimiento de programas para controlar la contaminación, es importante, por un lado, fortalecer la estrategia de rentabilidad y competitividad, y por otro, generar incentivos

Gráfica 60
MIPYME industrial: razones por la que SÍ han realizado actividades para reducir desechos, 2005 (%) [1]



[1] Las respuestas suman más de 100% por respuestas múltiples.
Fuente: Elaboración propia basado en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

económicos que estimulen la adopción de enfoques de Producción más Limpia.

Las MIPYME industriales que realizan medidas para reducir la generación de desechos, indicaron además, que llevan implementando estas prácticas desde hace 7 años, en promedio, y que dedican una persona a tiempo parcial para la gestión de los residuos. También señalaron que la inversión realizada en los últimos doce meses, para implementar actividades para disminuir sus desechos fue de US$47, en promedio, y que dicha inversión fue financiada en su totalidad con recursos propios.

5. A manera de conclusiones

A partir de la información mostrada, se presenta una serie de conclusiones que permiten obtener un perfil general de la percepción de las MIPYME sobre los problemas, instituciones y leyes ambientales, así como de su desempeño ambiental:

- Las percepción de las MIPYME sobre los principales problemas de degradación ambiental –y sus respectivos impactos– está acorde con la realidad y situación ambiental que actualmente vive el país.
- Existe muy poco conocimiento sobre las leyes e instituciones ambientales por parte de las MIPYME. Es importante destacar el rol de las ONG ambientalistas y el bajo posicionamiento del MARN.
- A partir de sus propios criterios, las MIPYME industriales no se consideran altas generadoras de emisiones y efluentes contaminantes; sin embargo, los vertidos orgánicos y las emisiones por combustión de leña, constituyen los principales contaminantes del agua y aire.
- Las MIPYME generan impactos ambientales a través de las emisiones contaminantes al medio ambiente; sin embargo, a la fecha, no se cuenta con información cuantitativa sobre su impacto ambiental y el peso de los demás sectores (residencial, agroindustrial, agrícola).
- La gestión ambiental relacionada con la disminución de desechos es muy baja. Esto se atribuye a que las MIPYME industriales no se consideran como agentes que generan desechos, y a que existe poco conocimiento sobre las ventajas de la gestión ambiental.
- Es importante difundir las ventajas que ofrece la Producción más Limpia. Actualmente, las principales medidas adoptadas para disminuir el volumen de desechos generados son las prácticas de ahorro de insumos, energía y agua, y el reciclaje y reuso de materiales.
- La gestión ambiental es rentable. La adopción de técnicas de Producción más Limpia fortalece las estrategias de competitividad de las empresas, a la vez que se protege el medio ambiente y recursos naturales del país.
- En el nuevo contexto de la globalización, establecido por el CAFTA, la gestión ambiental empresarial se constituye como un elemento estratégico, tanto para penetrar nichos de mercado –con demanda de productos amigables con el medio ambiente– como para cumplir con las exigencias y normativas ambientales.

6. Recomendaciones de política

Tradicionalmente, las regulaciones y las mejoras ambientales se han considerado como una barrera para el desarrollo de las empresas; sin embargo, la evidencia empírica y la experiencia internacional están demostrando que las actividades para disminuir la contaminación, por parte de las empresas, lejos de representar trabas para su desarrollo, representan una "oportunidad".

Cuando se adoptan enfoques "preventivos" para reducir la contaminación, como la Producción más Limpia, las empresas mejoran la eficiencia de sus procesos, a través de la "innovación tecnológica" y, por ende, su rentabilidad y competitividad. Es decir la gestión ambiental empresarial es rentable y representa una oportunidad valiosa para las empresas. Sobre esto, se recomienda:

- De cara al CAFTA y las nuevas exigencias del mercado, implementar un programa de fomento nacional sobre el enfoque de Producción más Limpia, de tal forma que se difundan las ventajas que ofrece en términos de mejorar la rentabilidad y competitividad de las MIPYME, y disminución de la contaminación. Los resultados y lecciones encontrados por proyectos apoyados por la cooperación internacional, como GESTA, CNPML, FOGAPEMI, pueden servir de base para dicho programa.
- Implementar un programa de incentivos basado en información al público. Este programa puede desarrollarse con base en un subprograma de "clasificación del desempeño ambiental de las empresas"; y en un subprograma de otorgamiento de un sello ecológico o verde.

- Dar mayor promoción y difusión a las actuales líneas de crédito para implementar el enfoque de Producción más Limpia (Ej.: FOCAM, FEDA, Programa de apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Centroamericana (PROMYPE) y el Programa Ambiental para Centroamérica del BCIE.

Lo anterior supone contar con una serie de requerimientos básicos en la gestión de la reducción de la contaminación. En ese sentido se recomienda:

- La puesta en marcha de programas de prevención y reducción de la contaminación industrial deben partir y descansar sobre una plataforma de negociación y consenso con todos los actores involucrados, y permitir la flexibilidad en el logro de metas de descontaminación. Es importante iniciar con programas pilotos de descontaminación del recurso hídrico en subcuencas del río Acelhuate, Sucio y Suquiapa.
- Establecer y difundir un inventario de fuentes fijas de emisiones, tanto del sector residencial, como de los sectores industria, agroindustria y agrícola. Esto permitiría sentar las bases y orientar los programas de control y prevención de la contaminación. Lo anterior supone fortalecer la capacidad institucional, tanto del MARN como de los gobiernos locales, en aspectos relacionados con el monitoreo y fiscalización de emisiones, así como a la efectiva aplicación de la ley relacionada con el control de la contaminación.
- Desarrollar programas de concientización sobre las causas e impactos de la contaminación, así como las ventajas que ofrece el consumo de productos amigables con el medio ambiente.
- Fortalecer la oferta de servicios profesionales de gestión ambiental.

Capítulo 9

Las empresas invisibles: regulación y formalización

1. Introducción

La MIPYME se puede reconocer no solamente por su tamaño sino también por su grado de informalidad en términos de su personería, sus herramientas de contabilidad, su participación en el sistema tributario, entre otros. Pero esta informalidad tiene implicaciones importantes para el crecimiento y competitividad de la empresa. Por ejemplo, una empresa no formalizada no puede aprovechar las protecciones legales en casos de conflictos comerciales, lo cual le brinda un cierto grado de invisibilidad en cuanto a sus derechos legales. Tampoco puede beneficiarse de algunos de los programas gubernamentales de apoyo, lo cual restringe sus oportunidades.

Por otro lado, algunos señalan que la informalidad es una especie de competencia desleal. Sin embargo, en muchos casos, la aplicabilidad del marco legal del comercio es más difícil por parte de la MIPYME, aún formalizada, por ejemplo, en la recuperación de sus deudas. Entonces, el marco regulatorio del comercio y la formalización pueden ser herramientas útiles; sin embargo, los procedimientos en ambos casos son costosos, complicados y tardados.

Los objetivos de este capítulo son:

- Analizar cómo el marco regulatorio de la competencia afecta a la MIPYME en El Salvador.
- Conocer su grado de formalización y cuáles factores impiden su mayor formalización.
- Hacer recomendaciones de política para facilitar su formalización y para asegurar que el marco regulatorio del comercio es adecuado.

El estudio y las recomendaciones en este tema son consistentes con el eje de legitimidad, en el sentido de profundizar la legitimidad de la economía del mercado, promovido por FUSADES en su estrategia quinquenal de 2003, ya que "hay un rol potencialmente constructivo que el Estado puede desarrollar para compensar las fallas de mercado, tanto de información como de coordinación".

Antes de enfocarse en la MIPYME específicamente, es apropiado examinar el clima de negocios en el país, en términos generales. El Banco Mundial, en su estudio de *Doing Business, 2005*, establece un ranking de 155 economías según diferentes factores que afectan la facilidad para hacer negocios. Los países son calificados por su ambiente para las empresas de todo tamaño, pero algunos de los factores analizados son aún más onerosos para la MIPYME debido a su escala.

El Salvador obtiene un ranking de 76 de 155 economías en sus facilidades para hacer negocios, pero para iniciar una empresa, su ranking es 127

En el cuadro 61, se demuestra el ranking de El Salvador, así como de algunos otros países seleccionados. Comparado con otros sistemas de calificación del país, como libertad económica o desarrollo humano, el puesto número 76 que obtuvo El Salvador deja mucho que desear, y en algunos factores, el país alcanza un lugar aún más decepcionante, por ejemplo, para iniciar una empresa, el lugar 127, y para el pago de impuestos, el lugar 82. El cuadro 62 incluye los indicadores específicos de El Salvador. Por ejemplo, el sistema tributario requiere 65 pagos anuales por empresa. Se requieren 12 procedimientos y 40 días para iniciar un negocio. Para exigir el cumplimiento de contratos, se requieren 41 procedimientos y 275 días. Y para el cierre de una empresa, se necesitan 4 años. Más adelante en este capítulo, se analizarán estos factores en términos más específicos de la MIPYME.

2. Regulación del comercio

En general, el marco legal no diferencia por tamaño de empresa

En estudios pasados, se ha percibido la desconfianza en el sistema legal que existe por parte de la MIPYME (FUSADES, 2001). La ley en El Salvador casi nunca

Cuadro 62
Indicadores seleccionados del clima de negocios en El Salvador, 2004

Concepto	Indicador
Iniciar un negocio	
Procedimientos (No.)	12
Tiempo (días)	40
Costo (% de PIB per cápita)	118.0
Mínimo de capital (% de PIB per cápita)	124.4
Obtención de licencias	
Procedimientos (No.)	22
Tiempo (días)	144
Costo (% de PIB per cápita)	204.2
Registro de propiedad	
Procedimientos (No.)	5
Tiempo (días)	52
Costo (% de valor de la propiedad)	3.6
Pago de impuestos	
Pagos (No.)	65
Tiempo (horas anuales)	224
Impuesto total (% de renta bruta)	32.2
Cumplimiento de contratos	
Procedimientos (No.)	41
Tiempo (días)	275
Costo (% de la deuda)	12.5
Cierre de una empresa	
Tiempo (años)	4.0
Costo (% del valor)	9
Tasa de recuperación) (centavos por dólar)	30.5

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, *Doing Business*, 2005

Cuadro 61
"Ranking" de economías seleccionadas según facilidades para hacer negocios, 2005 (de 155 economías)

País	Facilidades para hacer negocios	Inicio de una empresa	Obtención de licencias	Registro de propiedad	Pago de impuestos	Cumplimiento de contratos	Cierre de una empresa
Nueva Zelanda	1	4	2	1	16	4	21
Estados Unidos	3	3	17	12	30	10	17
Irlanda	11	11	14	69	21	32	7
Chile	25	23	35	30	63	41	82
Nicaragua	59	65	72	110	130	22	55
El Salvador	***76***	***127***	***75***	***45***	***82***	***53***	***64***
Costa Rica	89	83	43	38	129	141	99
Guatemala	109	120	142	61	125	117	86
Honduras	112	129	79	78	113	136	84

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, *Doing Business*, 2005

diferencia por tamaño de la empresa, observando el principio que "todos somos iguales" ante la ley. Sin embargo, existen varias fallas de mercado de información y de coordinación que afectan negativamente a la MIPYME en la regulación de sus actividades comerciales. Esta sección revisa diferentes aspectos incluidos en la Constitución de la República y la Ley de Inversiones, la Ley de Competencia, la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública y el Código de Comercio.

2.1 Constitución de la República y Ley de Inversiones

El Art. 115 de la Constitución reza que "El comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño son patrimonio de los salvadoreños por nacimiento y de los centroamericanos naturales. Su protección, fomento y desarrollo serán el objeto de una ley". La primera frase de este artículo se repite textualmente en el Art. 7, párrafo a) de la Ley de Inversiones. Por un lado, no se conoce ningún caso donde no se ha permitido a algún extranjero establecer una empresa en pequeño; el artículo constitucional parece ser inconsistente con la actitud de apertura que se vive en el país. Por otro lado, la protección, fomento y desarrollo de la MIPYME no goza de una ley específica, sino solo menciones en el contexto de algunas otras leyes.

2.2 Ley de Competencia

La Ley de Competencia tiene el potencial para crear un ambiente más competitivo en beneficio de la MIPYME

La Ley de Competencia (D.L. No. 528, del 26 de noviembre de 2004) entró en vigencia el 1 de enero de 2006. Contempla la vigilancia y castigo a la colusión y arreglo de precios para reducir la competencia, y regula la concentración de mercados por medio de fusiones y adquisiciones. El proceso de recibo de denuncias contemplado en la ley es relativamente sencillo; entonces, no constituye un impedimento para la MIPYME presentar un caso ante la Superintendencia de Competencia para iniciar una investigación, siempre que cuente con los elementos suficientes para justificar el inicio de un procedimiento. La buena aplicación de esta ley puede crear un ambiente donde la MIPYME tendrá mayores posibilidades de competir, al reducir las prácticas oligopólicas y medidas anticompetitivas. Sin embargo, la ley no corrige el hecho de que muchas veces la competitividad está relacionada con las economías de escala, ni debe hacerlo.

2.3 Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública

Las compras gubernamentales de El Salvador están regidas por la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP) (D.L. No. 868, del 5 de abril de 2000, publicado en el Diario Oficial No. 88, Tomo 347, del 15 de mayo de 2000). En su Art. 170, contempla que "…el Ministerio de Economía dictará las normas que deban observar las dependencias y entidades, y que tengan por objeto promover la participación de las empresas nacionales, especialmente las micro, pequeñas y medianas", aunque la ley no hace distinciones referentes al tamaño de las empresas que participan. La política de compras del gobierno reconoce que es necesario apoyar a la MIPYME para mejorar su acceso a las compras gubernamentales, aunque no incluye medidas específicas aparte de promover que la MIPYME pueda hacer uso de las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) para participar en las licitaciones.

Es difícil para la MIPYME participar en las compras gubernamentales

Aunque el objetivo de la ley es evitar la corrupción en las compras gubernamentales, su rigidez impide la participación de la MIPYME en las licitaciones públicas. Los factores negativos incluyen los siguientes:

- El alto costo en tiempo y dinero al participar en los procesos de licitación.
- El costo financiero por el tiempo que toman los compradores para realizar los pagos.
- La falta de claridad para ser incluidos en los registros de oferentes.
- La dificultad de cumplir con la documentación de tipo financiero y la presentación de garantías.

- El irregular flujo de información sobre el plan de inversiones y la calendarización de compras del gobierno para permitir a la MIPYME una mayor preparación para las licitaciones (Cabal, 2005).

Sería muy conveniente mejorar los procedimientos contemplados en la LACAP y su reglamento sin generar una discriminación positiva, es decir, dar una ventaja artificial a la MIPYME, por ejemplo, al garantizarles ciertos contratos o adquisiciones, como han propuesto algunos grupos interesados. La SGR, fundada en octubre de 2004, es una opción que puede facilitar la participación de la MIPYME, otorgando $1.2 millones en fianzas en 2005.

Por otro lado, la información sobre las compras a realizarse y la inclusión de estas empresas en las listas de oferentes en las licitaciones de menor envergadura, son factores que también pueden influir en forma positiva sobre la participación de empresas pequeñas. Por ejemplo, en Chile, se cuenta con una página web donde se publica, almacena y distribuye la información referente a las compras y contrataciones estatales para que estén a disposición de los agentes interesados. Entonces, cualquier empresa tiene la posibilidad para prepararse mejor para las licitaciones públicas.

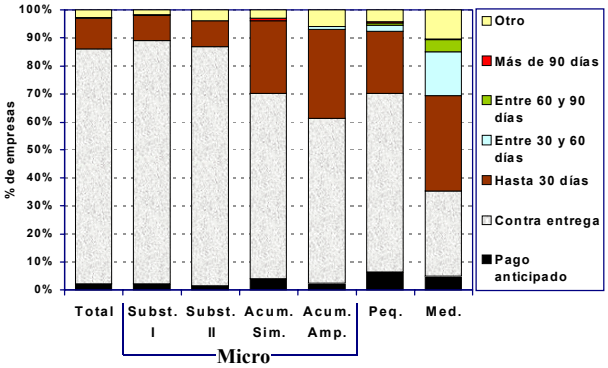
En el caso de El Salvador, en octubre 2005, se inició COMPRASAL, un sistema electrónico que mantiene un catálogo de contrataciones y licitaciones abiertas y un registro de proveedores, así como un calendario de compras de cada entidad pública. La divulgación del sistema y la facilitación de su uso por parte de la MIPYME, por ejemplo, a través de los Infocentros, serán determinantes para realmente abrir mayores oportunidades a la pequeña empresa en las compras gubernamentales.

2.4 Seguridad de transacciones en el Código de Comercio

La mayoría de MIPYME no toma ninguna acción para recuperar deudas de clientes que no han pagado

La recuperación de deudas cuando un cliente no cumple con sus compromisos de pago es una carga para cualquier empresa, pero presenta problemas especialmente grandes para la MIPYME. En respuesta a este riesgo, de las empresas que participaron en la Encuesta sobre competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa en El Salvador, realizada por FUSADES en 2005, el 90.8% solamente permiten el despacho de productos o servicios contra entrega del pago (ver anexo 1 para mayor información sobre esta encuesta). Como se demuestra en la gráfica 61, el uso de crédito es más común entre la pequeña y mediana empresa y las llamadas "micro-top".

Gráfica 61
Política de pago de ventas nacionales de MIPYME

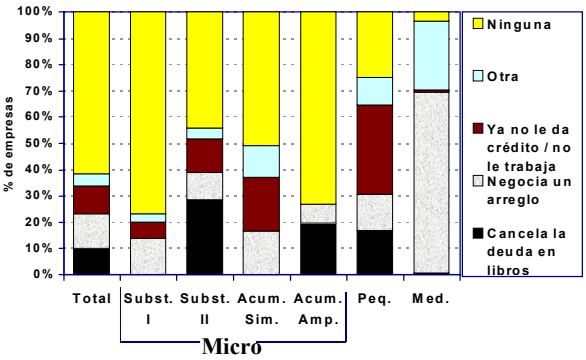


Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Los datos de la encuesta evidencian el problema; el 44.5% de las empresas señalaron que habían tenido, al menos, un cliente que no paga a tiempo, y en general, el 8.9% de los clientes no pagan dentro del plazo debido. El incumplimiento es mayor en la manera que el tamaño de la empresa aumenta, relacionada con su mayor otorgamiento de crédito.

Frente a esta situación, muchas de las empresas sienten que no tienen opciones. El 61.5% de la MIPYME no toman ninguna acción cuando un cliente no ha pagado (gráfica 62). Para la mediana empresa, se logra negociar un arreglo en el 68.5% de los casos, y el 34.3% de las pequeñas empresas no continúan otorgando crédito o realizando trabajo para el incumplido. Pero para la microempresa, existe una sensación de impotencia. Se relaciona con la tardanza en los reclamos legales y su costo, relacionados, en parte, con las obligaciones contempladas en el Código de Comercio, y la informalidad del sector. Este resultado es consistente con una encuesta anterior, que determinó que más del 50% de los PYME no usaría el sistema legal para recuperar deudas de sus clientes, más que todo debido al costo, en promedio superior a $915 por caso (FUSADES, 2001).

Gráfica 62
La medida más drástica tomada cuando un cliente no ha pagado



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

3. Aspectos de formalización de empresas

La formalidad es equivalente a la legalidad

Cuando se refieren a las empresas, la formalidad generalmente se entiende como el equivalente de la legalidad (Price, 2000). Las obligaciones legales pueden incluir las básicas (de índole tributaria, mercantil, laboral, municipal o estadística), así como obligaciones específicas a las diferentes actividades productivas (referente a la salud, las armas, etc.).

El concepto de la formalidad no debe confundirse con un uso de la palabra "informal" para describir a la MIPYME en general, como estuvo de moda hace algunos años. Bajo el presente esquema, una empresa puede ser pequeña y ser formal, o grande y ser informal. La competencia desleal no es el territorio exclusivo de la MIPYME.

Es importante mencionar que las actividades informales no necesariamente incumplen todas las leyes, es decir, sus actividades económicas o los bienes o servicios producidos no son ilegales, per se, sino la empresa no paga sus impuestos o no inscribe a sus empleados en el seguro social. En la mayoría de países, predomina el cumplimiento con una parte de las obligaciones (Tokman, 2001).

El aumento de la informalidad está relacionado con el crecimiento urbano

El estudio de la informalidad inició con un análisis de la OIT en 1972 sobre Kenia, que enfrentaba una situación de excedente de mano de obra, en su mayoría inmigrantes desde el área rural a las zonas urbanas, y que no podían encontrar trabajo en los sectores modernos. Estos inmigrantes se caracterizaban por su falta de capital físico y humano, y muchos formaron microempresas de subsistencia. Es interesante hacer el paralelo con el caso salvadoreño en su proceso de crecimiento urbano. El censo poblacional de 1992 encontró 2.58 millones de habitantes urbanos en el país, 50.4% del total; en 2004, la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples calculó que el país contaba con 4.03 millones de habitantes urbanos, 60.0% del total. En otros términos, la población urbana aumentó 56% en 12 años.

La informalidad también está relacionada con las barreras de entrada para crear y mantener un negocio legal

Los costos de la formalidad se pueden separar entre los costos de acceso, es decir, para adquirir la legalidad por medio de trámites burocráticos, y los costos de permanencia, para conservar la legalidad (cumplir con regulaciones, impuestos, administración de personal, etc.).

Un nuevo enfoque sobre la informalidad salió del trabajo del Instituto Libertad y Democracia del Perú, que postulaba que el verdadero problema que presentan las empresas informales no es la competencia desleal, sino el estado. Al final de la década de los 80, en el caso peruano, se necesitaban 289 días para formalizar una empresa, y de 10 veces que pidieron "mordidas" los burócratas, en 2 veces se tenía que pagar para que el proceso no quedara definitivamente interrumpido. El proceso implicaba $1,231 en costos directos y ganancias perdidas por el tiempo del trámite, 32 veces el sueldo mínimo. Obviamente, el costo para ser formales era prohibitivo para la gran mayoría de MIPYME.

De Soto (1987) señala en forma contundente que "…la informalidad se produce cuando el derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir

tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficiente". En otras palabras, la informalidad se puede entender como la defensa del ciudadano a la ineficiencia del Estado en la manera que el empresario informal percibe escasos beneficios de la legalidad.

La experiencia peruana indica que la respuesta de los agentes económicos al cierre de oportunidades de trabajo y vivienda no fue la renuncia a sus aspiraciones, sino más bien a la legalidad. El caso salvadoreño es semejante, indicado por la "rebusca" por parte de sus ciudadanos cuando no encuentran trabajo formal.

Otro enfoque postula que "los trabajadores informales son verdaderos empresarios capitalistas de los países en desarrollo" (Tokman, 1986), ya que llegan con la expectativa de introducirse en actividades modernas y formales, y cuando este objetivo se frustra, en algunos casos por barreras de entrada del tipo mercantilista, forman sus propias empresas, aunque sean informales.

La cuestión sobre qué hacer sobre la informalidad ha tenido varias respuestas. En Francia, en el siglo XVIII, 16,000 empresarios informales y contrabandistas fueron ejecutados por importar tela de algodón en violación de los códigos franceses, regidos por el mercantilismo.

En los tiempos modernos, los gobiernos generalmente buscan un balance entre facilitar la formalidad y reducir la informalidad. Una eliminación inmediata del informalismo no sería conveniente, porque el mercado informal es eficiente y el beneficio de menores precios, se lo transfiere al consumidor, en lugar de pagar impuestos (aunque obviamente esto genera una forma de competencia desleal para la empresa formal). También es una fuente de generación de empleo espontáneo, lo cual alivia la carga de creación de empleo y contribuye a la estabilidad política del país (Landivar, 1998). Especialmente dentro del ámbito municipal, los empresarios del sector informal representan una parte importante de los votantes, y por ende, pueden hacer presentes sus intereses con fuerza creciente (Tokman, 1986). Para percibir esto último, uno solo tiene que observar las dificultades en el ordenamiento de las ventas ambulantes y los mercados municipales en El Salvador.

A pesar de los beneficios que las empresas informales brindan a la sociedad, en el más largo plazo, es idóneo crear un ambiente donde las empresas sienten que pueden y deben formalizarse. Sin embargo, los trámites burocráticos a que están sometidas las empresas salvadoreñas no facilitan el proceso de formalización, más bien lo entorpecen.

El sistema salvadoreño de legislación ha sido caracterizado como "eminente formalista" (Sorto, 1997), requiriendo trámites especializados en las áreas registrales, municipales, tributarias, arancelarias, laborales y de seguridad social. Este marco ha sido señalado como una de las barreras principales para la competitividad de la MIPYME en El Salvador.

3.1 Trámites para registrar una empresa

Todavía es complicado y costoso establecer una empresa en El Salvador

La cantidad de trámites y su duración para que una empresa opere en forma legal, fueron señalados en varias ocasiones como el principal obstáculo de la MIPYME en relación con el funcionamiento del gobierno (FUSADES, 2001; FUNDES, 2002). En 1999, se requerían 40 pasos para que un empresario pudiera registrarse, 3 meses para las pequeñas empresas y 1.3 meses para las medianas empresas; en 2001, se había mejorado a un promedio de 46 días para inscribir una empresa de cualquier tamaño, según cifras del Banco Mundial. Las últimas cifras del Banco Mundial indican que todavía se requieren 12 pasos y 40 días, en promedio, para registrar a una empresa.

Otro aspecto importante es el costo del proceso. En términos de costo de trámites, una encuesta anterior encontró un costo mínimo de $300 para el establecimiento de una empresa sencilla y más de $1,000 para una sociedad (como parámetro de comparación, los costos de inscripción para una empresa en los Estados Unidos son aproximadamente $120 (FUSADES, 2001)). Cuando estas cifras de costos se traducen en salarios mínimos en cada país, la diferencia es aún más asombrosa.

Aparte del costo directo de los trámites están los costos de asesoría y representación para realizarlos. En 1999, el costo promedio del abogado u otro profesional que ayudaba con las regulaciones de registro era de $1,576 para el pequeño empresario, y $2,886 para el mediano (FUSADES, 2001). Además, para obtener una personería jurídica, las sociedades de capital pueden ser constituidas con un capital de fundación mínimo de $11,428.57, y cuando fuere sociedad anónima, bastará pagarse al momento de su formalización el 25% del capital,

es decir, $2,857.14. Si consideramos los costos de los procedimientos básicos respecto de la situación económica en que inician sus actividades las micro y pequeñas empresas, se puede concluir que la gran mayoría de las microempresas no cuentan con dicha cifra al momento de iniciar sus trámites (Price, 2000).

La simplificación de trámites y la reducción de costos incentivan la legalización de empresas

Existen numerosos ejemplos en el mundo de programas que redujeron el costo y/o la complejidad del registro de empresas y resultaron en mayores niveles de formalización. Por ejemplo, el número de nuevos registros de empresas en Serbia y Montenegro aumentó 42% después de un recorte del capital mínimo requerido para iniciar una empresa desde $5,000 a $500, y la reducción en el número de días para abrir una empresa desde 53 a 13 (Banco Mundial, 2005).

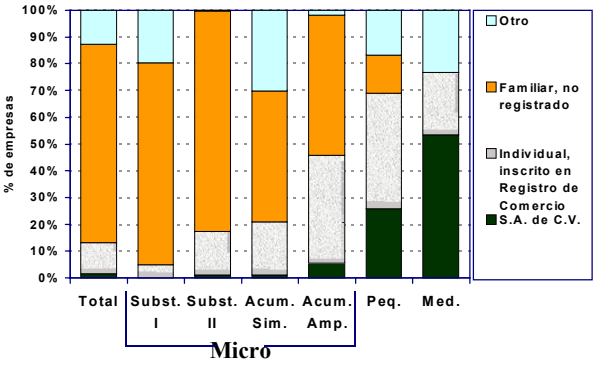
Estos programas también pueden ser efectivos dentro del ámbito municipal. En Alajuela, Costa Rica, una ventanilla única para el registro de empresas por propósitos municipales reduce el tiempo de 45 a 7 días, se eliminaron 6 de los 13 requisitos, y el resto de los procedimientos se modificaron para ser más expeditos (Castillo, 2002).

En La Paz, Bolivia, se realizó un proyecto municipal de simplificación de trámites, logrando una reducción de 6 a 2 visitas, la eliminación de 9 de los 18 requisitos, una reducción de 46 a 13 pasos, y una reducción del tiempo de espera de 17 días promedio a 4 horas. Para el 80% de las actividades económicas el tiempo de espera es solamente 30 minutos (Cosio, 2003). Como resultado, aumentaron en un 50% el número de nuevas empresas registradas y en 25% los ingresos municipales asociados. Se ha retomado la experiencia municipal para hacer un Plan Nacional de Simplificación de Trámites en Bolivia. Programas semejantes han sido implementados en Nicaragua, Perú, Honduras y Colombia.

La gran mayoría de MIPYME en El Salvador son empresas familiares no registradas

La encuesta de FUSADES encontró que el 74.2% de las empresas son familiares y no están debidamente registradas (gráfica 63). Otro 11.6% son empresas individuales inscritas en el Registro de Comercio, y 1.5%, sociedades anónimas de capital variable (S.A. de C.V.). El porcentaje de empresas registradas aumenta con el tamaño de la empresa, con 40% de las microempresas de acumulación ampliada y el 43% de las pequeñas siendo empresas individuales registradas. Más del 53% de las medianas empresas son S.A. de C.V.

Gráfica 63
Tipo de personería de la MIPYME



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Se destaca el hecho de que en la encuesta y en otros estudios (Price, 2000), no se encuentra registrada ninguna empresa individual de responsabilidad limitada (R.L.), cuando éste es un mecanismo eficaz para proteger el patrimonio personal de los titulares de la MIPYME, separando por efectos legales los bienes de la empresa de los bienes personales del empresario. Un empresario común está expuesto a la pérdida total de sus bienes frente a reclamos judiciales.

El Centro de Trámites Empresariales reduce el tiempo, pero no el costo ni la complejidad del proceso de formalización de las empresas

El Centro de Trámites Empresariales de CONAMYPE, establecido en 2005, funciona como una ventanilla única donde los pequeños empresarios pueden llegar para realizar todos los trámites necesarios para formalizar sus empresas (recuadro 2). El Centro ha asistido a más de 500 empresas para realizar

sus trámites de legalización, reduciendo el tiempo en 46% para personas naturales, y para las sociedades, en 25%. Sin embargo, no reduce el número de trámites ni el número de formularios que el empresario tiene que llenar, mucho menos los costos asociados a ellos, a pesar de la inclusión explícita de este objetivo en la Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa de 2000. Asimismo, el centro solo tiene una oficina en San Salvador.

Recuadro 2
Centro de Trámites Empresariales de CONAMYPE

El Centro de Trámites Empresariales es una iniciativa del Ministerio de Economía a través de CONAMYPE, que persigue apoyar el incremento de la productividad de la MIPYME, mediante la reducción de costos y tiempo en la realización de trámites empresariales. En el Centro de Trámites Empresariales pueden realizarse la mayoría de los procesos para formalizar una empresa, reduciendo el tiempo al empresario, ya que no es necesario trasladarse de una dependencia a otra.

Trámites ofrecidos:

- Registro de Número de Identificación Tributaria (NIT)
- Número de Registro de Contribuyente (IVA)
- Registro del Número de Identificación Patronal (NIP)
- Solvencia de DIGESTYC (primera vez)
- Inscripción de la sociedad
- Inscripción de balance contable inicial
- Matrícula de empresa y establecimiento
- Inscripción del centro de trabajo (si la empresa tiene más de 10 empleados)
- Inscripción de reglamento interno de trabajo
- Registro de marcas y nombre comercial
- Inscripción de poderes, credenciales y nombramientos.

Fuente: www.conamype.gob.sv

La complejidad del proceso de registro fue descrito en forma elocuente por Price (2000): "El Estado –a través de sus diferentes dependencias– exige del agente económico el cumplimiento de diversos requisitos, los que –por lo general– no responden a criterios similares. Son, además, irracionales, engorrosos, complicados y tediosos. Sin que en la mayoría de los casos, sean comprendidos por los usuarios". Por ejemplo:

- El sistema de registros no incluye ninguna presunción de la verdad; todavía se requieren firmas notariadas, solvencias, etc.
- Otro estudio ha notado que la gran mayoría de los trámites o pasos carecen de sustento en normas legales con rango de Ley, y responden a decisiones burocráticas de funcionarios (Price, 2000).
- La información entregada se duplica en cada institución, en lugar de tener un sistema automático electrónico que intercambia la información relevante entre las diferentes dependencias públicas. Por el momento, el empresario carga el costo de esta ineficiencia del Estado.
- Una misma empresa tiene diferentes números de identidad, su NIT, su NUP, su número patronal en el ISSS, etc., lo cual genera confusión para el empresario e imposibilita la intercomunicación de información entre instituciones gubernamentales.

En el contexto del gobierno "electrónico" es relativamente fácil simplificar los procesos de registro. Por ejemplo, en Irlanda, Australia y Canadá, se requieren un solo formulario electrónico para iniciar una empresa y registrar para todos los impuestos y seguridad social, proporcionando un número único tributario o de identificación de la empresa.

3.2 Previsión social

La previsión social es un aspecto importante del derecho laboral en cualquier estrato de empresa. La salud de los trabajadores está directamente relacionada con su productividad. En el caso de la MIPYME, dado el número de empresas unipersonales, la salud es especialmente clave, porque si el empresario se enferma, la empresa se limita en sus actividades.

La inscripción en el ISSS es obligatoria para empresas que tienen empleados, pero solamente el 13.7% de la MIPYME está inscrita

En El Salvador, la Ley del Seguro Social (del 3 de diciembre de 1953, publicado en el Diario Oficial No. 226, Tomo No. 161, del 11 de diciembre de 1953)

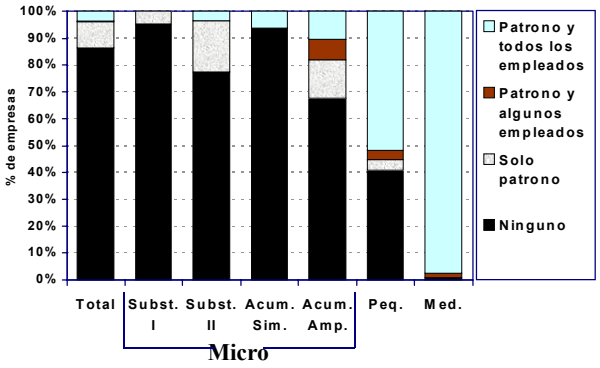
en su Art. 3, declara que "El régimen del Seguro Social obligatorio se aplicará originalmente a todos los trabajadores que dependan de un patrono sea cual fuere el tipo de relación laboral que los vincule y la forma en que se haya establecido la remuneración…" Entonces, todo empleador, con la excepción del sector agropecuario, debe hacer las cotizaciones de sus trabajadores al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS). Luego, el artículo incluye una provisión para los microempresarios, continuando con que "Podrá ampliarse oportunamente a favor de las clases de trabajadores que no dependen de un patrono."

En el Art. 28 contempla que "…Para la cobertura del régimen general de salud y riesgos profesionales, el patrono aportará el siete punto cincuenta por ciento (7.5%) y el trabajador el tres por ciento (3%), de la referida remuneración". El Reglamento para la Aplicación de Régimen del Seguro Social a los Trabajadores Independientes, estipula que trabajadores que no dependen de un patrono y que quieren cotizar al ISSS, deben aportar el 10.5% de remuneración, con un límite 700 colones mensuales.

En la encuesta de FUSADES, se encontró que el 86% de la MIPYME no están inscritas en el ISSS (gráfica 64). Estos números son semejantes a los otros países de la región. Trejos (2002) estima que el 78% de los asalariados y 88% de los trabajadores independientes no agrícolas del "sector informal" en Centroamérica no cuentan con seguro social. En El Salvador, la inscripción en el ISSS es mayor en las empresas pequeñas y medianas, casi 60% y esencialmente el 100%, respectivamente.

Cuando se preguntaron a las empresas que no cotizaban al ISSS su razón para no hacerlo, la mayoría señalaban que no le interesa o no puede pagar la cuota (cuadro 63). Estas respuestas pueden estar relacionadas con la eficiencia y calidad de los servicios del ISSS, o también con la actitud de no querer o no poder preocuparse por la salud de sus trabajadores.

Gráfica 64
Inscripciones en el ISSS



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

El 94.2% de la MIPYME no participa en el sistema de pensiones

Otro aspecto de la previsión social son las pensiones para los trabajadores que llegan a jubilarse. La Ley del Sistema de Ahorro para Pensiones (D.L. No. 927 del 20 de diciembre de 1996, publicado en Diario Oficial No. 243, Tomo No. 333, del 23 de diciembre de 1996) en su Art. 7, señala que "La afiliación al Sistema será obligatoria cuando una persona ingrese a un trabajo en relación de subordinación laboral"; y el Art. 8, reza que "Todas aquellas personas que a la fecha de inicio de operaciones de relación de subordinación laboral por primera vez, deberán

Cuadro 63
Razones para no estar inscrito en el ISSS

Respuesta	Total	Micro subst I	Micro subst II	Micro acum sim	Micro acum amp	Pequeña	Mediana
No le interesa	30.8	37.1	20.8	33.0	6.9	10.9	-
No puede pagar la cuota	46.7	37.7	63.8	54.6	15.9	20.7	100.0
Es una empresa muy pequeña	12.0	19.5	0.7	0.2	1.4	14.6	-
Empresario beneficiario de otro cotizante	4.1	4.1	3.0	1.9	41.7	6.9	-
No sabe qué es el ISSS	2.5	1.3	3.3	10.2	7.3	1.0	-
Otra	17.1	23.5	3.1	17.6	28.3	65.9	-

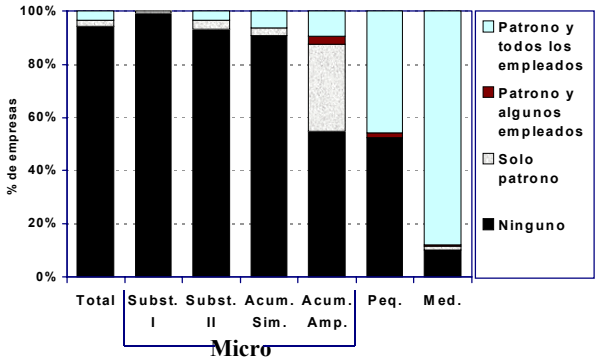
Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

afiliarse al Sistema." Entonces, técnicamente, todo trabajador debe afiliarse al sistema. En su Art. 157, la ley contempla una multa de ¢5,000 aplicado al empleador por cada trabajador que no entra al sistema.

En el sistema, el trabajador aporta aproximadamente 6.2% de su salario, y el patrono, 6.75%. También contempla una provisión especial para la MYPE, en el Art. 9, que estipula que "Podrán afiliarse al Sistema todos los salvadoreños domiciliados que ejerzan una actividad mediante la cual obtengan un ingreso, incluidos los patronos de la micro y pequeña empresa."

A pesar de la obligatoriedad para los empleadores y la apertura para los trabajadores a cuenta propia, en la encuesta de FUSADES se encontró que el 94.2% de la MIPYME no participaba en el sistema de pensiones (gráfica 65). A partir de la microempresa de acumulación ampliada, las empresas tienen una mayor participación, con casi la mitad de estas microempresas y las pequeñas empresas en el sistema. La mediana empresa alcanza una participación de 89.8%.

Gráfica 65
Inscripción en una Administradora de Fondos de Pensiones -AFP-



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Menos de 25% de los trabajadores de la MIPYME están inscritos en el ISSS, y menos de 15% en una AFP

Tomando en cuenta las cifras de participación en el ISSS y las AFP de esta encuesta, y el número promedio de empleados en las empresas, se puede estimar que solamente el 22.6% de trabajadores de la MIPYME cotizan al ISSS, y el 14.4% de trabajadores de la MIPYME contribuyen a un fondo de pensiones. Estos niveles son preocupantes cuando se piensa en la salud, el bienestar general y en el medio de vida de los trabajadores de la MIPYME cuando llegan a una edad mayor.

Frente a la baja participación de la MIPYME en el ISSS, en diciembre 2005, el gobierno anunció que se estaba desarrollando una propuesta para la inclusión de los estimados 645 mil trabajadores del "sector informal", así como el servicio doméstico y los jornaleros agropecuarios, con una cotización menor pero con un paquete limitado de beneficios (Molina, 2005). Es una propuesta interesante, ya que permitiría una mayor cobertura del seguro social para los trabajadores de la MIPYME, pero refuerza la informalidad si el programa no exige el registro de la empresa en el sistema tributario o en el registro del comercio.

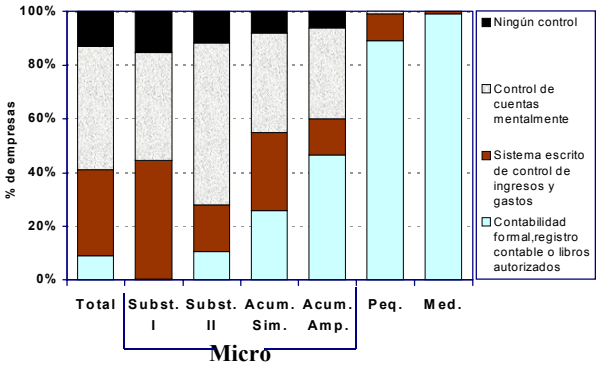
3.3 Contabilidad

Las herramientas de contabilidad son importantes en una empresa para tener un mayor control sobre los ingresos y gastos de la misma, así como para poder solicitar créditos y hacer proyecciones financieras de la empresa. El Código de Comercio estipula que se debe inscribir en el Registro de Comercio el balance anual de cada empresa, aunque esto es una duplicación de información que se brinda al Ministerio de Hacienda. Cada empresa que tiene más de $11,428.57 en activos debe utilizar contabilidad formal en libros. Si los activos son menores que ese monto, debe mantener un libro encuadernado de compras, gastos y ventas, y hacer un balance general anual.

Solamente el 41.1% de la MIPYME lleva algún control escrito de sus ingresos y gastos

En la encuesta de FUSADES, el 9.1% de las empresas tiene contabilidad formal, y el 32.0% tiene otro sistema escrito de ingresos y gastos (gráfica 66). Aunque no se pregunta en la encuesta sobre los activos de las empresas, es probable que la mayoría de microempresas de acumulación cuenten con más activos que el umbral anteriormente señalado y deban llevar contabilidad formal. Pero solamente el 25.9% de las microempresas de

Gráfica 66
Forma de contabilidad en la empresa



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

acumulación simple y el 46.5% de las de acumulación ampliada tiene contabilidad formal, y el 35.1% y el 39.8%, respectivamente, no llevan ningún control escrito.

Estos resultados son semejantes a una encuesta anterior, que encontró que al menos dos de cada tres microempresas no asientan cuentas de ningún tipo; 20.4% toman apuntes personales de los ingresos y desembolsos del negocio; y tan sólo 9.5% lleva contabilidad (Galdámez, 2003). Otra encuesta más reciente encontró el 9% de la MYPE con contabilidad formal, y otros 9% con cuentas en cuaderno (CONAMYPE, 2004). Para las microempresas de acumulación simple en esa encuesta, el 29% tenían contabilidad formal y 14% con cuentas en cuaderno, para las microempresas de acumulación ampliada, 39% y 21% respectivamente, y para la pequeña empresa, 71% y 11%, respectivamente.

Cuando se preguntaron en la encuesta a la MIPYME por qué no utilizaban contabilidad formal (libros contables), el 70.1% señaló que pensaba que el negocio era muy pequeño, y otro 11.5% mencionó que no sabía cómo hacerlo (cuadro 64). Aún en las empresas micro-top y pequeñas, las empresas que no tenían contabilidad formal opinaban que su negocio era muy pequeño para hacerlo.

La falta de contabilidad en la MIPYME es preocupante, no solamente por el incumplimiento de obligaciones legales, sino por indicar que estas empresas no pueden ejercer un control adecuado de sus flujos financieros, ni mucho menos hacer un análisis de su salud financiera.

3.4 Obligaciones tributarias

En el sistema tributario, cuando una empresa tenga más de $5,714.29 (¢50,000) en ventas anuales o $2,285.71 (¢20,000) en activos, debe estar inscrita en el registro del impuesto al valor agregado (IVA). Asimismo, la base imponible para el impuesto sobre la renta es $2,514.29 (¢22,000). Los umbrales son diferentes para cada impuesto y para los requisitos de contabilidad, lo cual genera cierta confusión.

Los empresarios consideran que pagar los impuestos requiere demasiado tiempo

Para los empresarios, una consideración importante es el tiempo que se requiere para cumplir con las obligaciones tributarias. En 1999, los propietarios de la PYME formalizada manifestaron que dedicaban el 14.6% de su tiempo en el cumplimiento de impuestos y regulaciones. En forma consistente, la empresa privada señala a las tasas e impuestos como su mayor obstáculo en términos de la regulación y legislación nacional (FUSADES, 2003).

Cuadro 64
Razones para no tener contabilidad formal

Respuesta	Total	Micro subst I	Micro subst II	Micro acum sim	Micro acum amp	Pequeña	Mediana
Porque el negocio es muy pequeño (menos que lo que exige la ley)	70.1	70.1	70.0	64.5	88.6	83.5	100.0
Porque es mucho papeleo y tiempo	3.0	0.8	4.7	20.6	3.6	9.3	-
Porque no sabe cómo hacerlo	11.5	13.9	8.6	4.6	9.4	-	-
Otro	19.2	18.6	21.3	13.7	-	11.0	-

Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

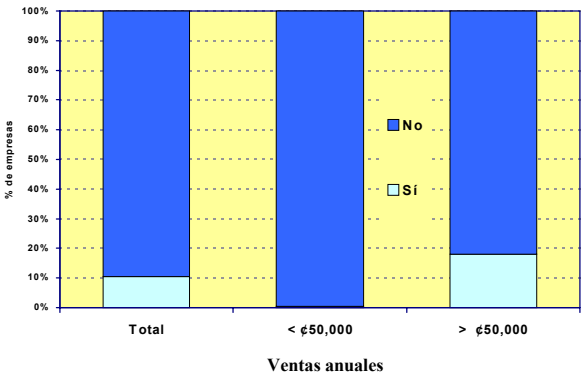
En lugar de mejorar esta situación, las reformas tributarias de años recientes generan una carga aún más grande para los empresarios. Como se mencionó anteriormente, el Banco Mundial (2005) cita que los empresarios tienen que hacer 65 pagos de impuestos cada año, requiriendo 224 horas anuales. Incluso, las reformas al Código Tributario pueden haber resultado en un impacto nocivo para la MIPYME, ya que algunas empresas calificadas como "grandes" dieron órdenes para comprarle únicamente a otras empresas de su clasificación, dejando por un lado los pequeños y medianos, para no tener que retenerles el 1% de la facturación en concepto de impuesto sobre la renta, como dispone el artículo 162 (Henríquez, 2005).

En la encuesta de FUSADES se encontró que solamente el 10.6% de la MIPYME está inscrita en el IVA. El porcentaje de empresas inscritas aumenta con el tamaño de la empresa, con 27.4% de la microempresa de acumulación simple inscrita, 54.5% de acumulación amplia, 89.5% de la pequeña empresa, y esencialmente todas las medianas empresas inscritas. Estos resultados son semejantes a una encuesta anterior, que encontró el 10% de la MYPE con registro de IVA; las de acumulación simple, 32%; las de acumulación ampliada, 34%; y la pequeña empresa, 68% (CONAMYPE, 2004).

Solamente el 18% de la MIPYME que tiene la obligación está inscrita en el IVA

Cuando se dividen las empresas en la encuesta entre las con ventas anuales inferiores y superiores al umbral de ¢50,000, se nota que el 99.6% de las empresas con ventas inferiores al umbral no está registrada en el IVA, aunque no tienen la obligación de hacerlo (gráfica 67). Sin embargo, entre las empresas con ventas superiores al umbral, solamente el 18% están inscritas. Es decir, el 82% de la MIPYME no participa formalmente en el sistema tributario, aunque tiene la obligación legal de hacerlo.

Gráfica 67
Inscripción en IVA según ventas



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Cuando se pregunta a estos empresarios por qué no cumplen con su obligación de estar inscritos en el IVA, el 4.5% dicen que no quieren pagar impuestos (cuadro 65). Esta falta de conciencia tributaria se puede combatir "cuando el empresario conoce con certeza dónde se aplican los recursos producto de sus impuestos a través de un manejo transparente por parte del Estado" (Landivar, 1998), frase a la cual se puede agregar un manejo no solamente transparente sino también eficiente de los recursos gubernamentales.

Cuadro 65
Razones para no estar inscritos en el IVA

Respuesta	% de empresas en total	% de empresas según ventas anuales	
		< ¢50,000	> ¢50,000
Porque el negocio es muy pequeño (no cumple con el requisito legal)	78.6	79.0	78.7
Porque no quiere pagar impuestos	1.9	-	4.5
Porque es mucho papeleo y tiempo	2.0	3.5	-
Porque no sabe cómo inscribirse	3.8	4.0	1.9
Otro	18.7	20.1	17.2

Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Otro 78.7% de los empresarios incumplidos dicen que el negocio es muy pequeño para pagar impuestos (cuadro 65). Existen dos enfoques para resolver este problema. Primero, es importante considerar si el impuesto recuperado de los pequeños contribuyentes compensa el costo de la administración tributaria. En el caso del IVA, los umbrales se han mantenido desde la institución del tributo en 1993, a pesar de que el índice de precios al consumidor ha incrementado en 90% desde entonces. Se deben ajustar estos umbrales.

Segundo, "resulta inconveniente sujetar a los mismos criterios y normas administrativas a los grandes contribuyentes y a los pequeños…Para ello, debería instrumentarse un sistema de declaración y pago simplificado para la micro y pequeña empresa que incluya al IVA, el impuesto a la renta y, en su caso, aportes a la seguridad social facilitando a la administración, y reduciendo los costos de cumplimiento y la informalidad". (Agosín, et al, 2005).

Un régimen simplificado de impuestos para la MIPYME puede aumentar su participación en el sistema tributario

Este régimen simplificado es consistente con la propuesta de estrategia quinquenal de FUSADES para el país, donde se señala que el esfuerzo de aumentar la recaudación tributaria debería estar orientado hacia la consistencia macroeconómica, la equidad, y la simplicidad (2003). Por simplicidad, quiere decir que se debe "facilitar la recaudación por parte de la administración tributaria y minimizar los costos que genera su cumplimiento en los contribuyentes". Obviamente, la simplificación debe ser una consideración para el tratamiento a todos los contribuyentes, incluyendo los grandes. Pero también merecen consideración algunas facilidades para la MIPYME, como existen en países como Colombia, Perú, México, Argentina, Bolivia y España.

Un régimen simplificado no necesariamente significa menores tasas, ni menores ingresos tributarios, sino una menor carga administrativa para el sujeto tributario y para el gobierno. El caso del Perú es especialmente ilustrativo. En 1990, la carga tributaria había descendido a menos del 5% del PIB y el manejo fiscal era insostenible. Las medidas adoptadas por el gobierno del Presidente Fujimori, incluyendo un régimen simplificado para pequeñas empresas, rompió la tendencia hacia la informalidad, y la recaudación se triplicó, llegando al 14.1% del PIB en 1996 (Jaramillo, 2002). En una encuesta en dicho país, se encontró que más del 83% de las micro y 100% de las pequeñas empresas estaba inscrito en el sistema tributario (Instituto APOYO, 2000).

En la mayoría de los regímenes simplificados, se destacan los siguientes elementos:

- *Combinar el IVA y el impuesto sobre la renta en un solo pago con base en las ventas.* En el Perú, las empresas bajo este régimen pagan un impuesto sobre los ingresos brutos (3%), que sustituye al impuesto a la renta y al impuesto general a las ventas.

- *Un registro contable simplificado.* En Navarra, España, los participantes en el régimen simplificado siempre deben mantener los libros contables estipulados en la legislación mercantil, pero no tienen que hacer libros fiscales.

- *Menor frecuencia de pagos.* En México y Colombia, el IVA es pagado cada bimestre por parte de la MIPYME. Esto reduce el costo administrativo para el estado y para el contribuyente.

- *Incentivo claro al participar (acceso a programas de financiamiento, etc.).* En Perú, los bancos comerciales utilizan los impuestos pagados como un criterio en el otorgamiento de préstamos, ya que en ese país el IVA es pagado como un porcentaje de las ventas.

Además de estas características, se pueden considerar algunas diferencias en el régimen por tipo de actividad. Por ejemplo, en las actividades agropecuarias, los porcentajes de ganancia usualmente son menores comparados con el comercio y los servicios, lo cual justifica una tasa diferenciada. En Colombia, se hace una diferenciación para las actividades agropecuarias en este régimen.

Finalmente, algunos alegan que un sistema diferenciado puede incentivar a la MIPYME a no crecer, para no estar sujetos al sistema tributario convencional. Existen dos opciones para enfrentar este reto: hacer del régimen simplificado un mecanismo transitorio, acostumbrando a la MIPYME al pago de impuestos, o a lo mejor, simplificar el sistema tributario para todas las empresas.

3.5 El costo de la informalidad

Las empresas informales tienen menor productividad, menor inversión, menor progreso tecnológico y menores posibilidades para crecer

La informalidad tiene su origen en las dificultades de establecer y mantener una empresa registrada, o en la percepción de poco beneficio o poco castigo por no hacerlo. Sin embargo, la informalidad también tiene sus costos.

- Una mayor dispersión de trabajadores en distintos centros de trabajo más pequeños y menos visibles. No se logra escala de producción, y la subcapitalización es frecuente.
- La renuncia a publicitar sus productos o servicios para no atraer la atención de los inspectores fiscales. Estudios han demostrado que los rótulos frente a comercios atraen dos tercios de los clientes.
- Imposibilidad de usar mecanismos establecidos para reducir el riesgo de clientes malos (contratos, cartas de crédito, etc.).
- Falta de acceso a determinados mercados por no poder dar crédito fiscal (empresas formales y el gobierno).
- Se presenta un mayor riesgo frente a instituciones financieras, lo cual se traduce en mayores tasas de interés.

En el caso específico de El Salvador, la informalidad tiene los siguientes efectos:

- Aunque no están inscritas en IVA, las empresas pagan impuestos indirectos; pagan IVA muchas veces cuando compran algún servicio o insumo para la empresa, lo cual no pueden descontar cuando venden.
- No pueden acceder a ciertos programas de apoyo, como la mayoría de los del INSAFORP o de la SGR.
- No pueden participar en licitaciones de bienes y servicios del gobierno central, equivalentes al 3.1% del PIB.
- Están más propensos a no tomar ninguna acción para recuperar deudas no canceladas por sus clientes (cuadro 66).
- Las empresas informales casi no innovan, y es menos probable que planean cambios futuros en su negocio.
- Dependen más del capital humano en lugar de inversiones en bienes de capital, como indica el peso de los salarios como porcentaje de sus ventas.
- Tienen menores niveles de capital humano, señalado por el nivel promedio de escolaridad de los trabajadores.

Por ende, las empresas informales tienen menor productividad, menor inversión, menor progreso tecnológico, y menores posibilidades para crecer. Esta situación genera la disyuntiva de si las empresas son informales porque son pequeñas, o son pequeñas porque son informales. Lo que sí es cierto es que para reducir la informalidad, es necesario hacer cambios en los procesos de registro de empresas y el sistema tributario, o como manifiesta Landivar (1998), "Mientras más difícil sea el cumplimiento de la ley y más alto sea el costo de la formalidad, más atractivo será el mercado informal para los individuos".

Cuadro 66
Indicadores de empresas sujetas al IVA, según estatus de registro (*)

Indicador	Empresas inscritas en registro	Empresas no inscritas
Toman alguna acción para recuperar deudas (% de empresas)	76.0	53.7
Implementaron alguna innovación (% de empresas)	68.7	7.7
Plan de negocio con cambios futuros (% de empresas)	47.0	29.0
Salarios como porcentaje de ventas	4.7	13.1
Nivel de escolaridad promedio de empleados permanentes (años)	9.6	7.0

(*) Solamente se incluyen empresas con ventas anuales mayores de ¢50,000 (US$5,714.28).
Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

4. Propuestas de política

Para adecuar el marco regulatorio de la MIPYME y facilitar e incentivar su formalización, se hacen las siguientes propuestas de política:

- Desarrollar facilidades a bajo costo para resolver los problemas de pago de clientes a la MIPYME, por ejemplo, sistemas de arbitraje.
- Modernizar el Código de Comercio, incluyendo períodos máximos de pago, especialmente para productos perecederos o de venta o consumo rápido, como se recomendó en el IDES 2004.
- Mejorar los procedimientos de la LACAP sin dar una ventaja artificial a la MIPYME, reforzando especialmente el sistema de información sobre licitaciones y transparentando la lista de oferentes.
- Crear un formulario único para la inscripción de empresas (por medio electrónico), así como un número de identificación única para las empresas en los sistemas tributario, del seguro social y de pensiones.
- Descentralizar el Centro de Trámites Empresariales y reformular los requisitos para toda empresa para incluir sólo aquellos trámites indispensables para poder operar en el mercado (para una lista específica a trámites a modificar o eliminar, ver Price, 2000).
- Instituir un régimen tributario simplificado, adecuado a la realidad nacional, para la MIPYME.
- Establecer programas de apoyo a la MIPYME en los cuales la formalización sea parte del desarrollo de las empresas (al tener un mayor grado de formalidad, ellos obtienen un mayor acceso a servicios).

Capítulo 10

Vulnerabilidad de los hogares microempresarios de subsistencia: elementos para la protección social

1. Introducción

La agenda de FUSADES para el quinquenio 2004-2009 presentada en el documento "Oportunidades, seguridad y legitimidad: bases para el desarrollo. Estrategia económica y social 2004-2009" se fundamenta en tres pilares: la generación de oportunidades para toda la sociedad, el fortalecimiento de la legitimidad de las instituciones políticas, jurídicas y económicas, y el resguardo de la seguridad personal, económica y social de los salvadoreños. Este capítulo se enmarca dentro del último pilar y busca aportar recomendaciones generales de política que contribuyan a la protección de los microempresarios de subsistencia I y de sus hogares.

La microempresa tiene un peso relativo importante en la estructura empresarial, y se reconoce su contribución a la generación de empleo e ingresos. Sin embargo en la mayoría de los casos, sobre todo cuando se trata de las unidades más pequeñas y con menor grado de formalidad, se trata de ocupaciones que ofrecen ingresos bajos y volátiles, y sin acceso a mecanismos de protección social formal que preserven el capital humano de sus trabajadores, como por ejemplo, capacitación, seguros de salud, etc. Bajo estas condiciones dichos empleos contribuyen muy poco a que los trabajadores y por extensión los hogares que dependen de los ingresos generados en este sector, superen la pobreza. Estos hogares se encuentran vulnerables frente a una serie de riesgos: enfermedad, delincuencia, pérdida de ingresos, etc., y generalmente no disponen de las herramientas más adecuadas para defenderse.

Los objetivos que se persiguen en el capítulo son: caracterizar el hogar de los microempresarios más vulnerables, identificar algunas fuentes de vulnerabilidad así como las principales estrategias utilizadas para enfrentar los riesgos, y plasmar algunos elementos generales para la protección social del sector.

Los datos presentados en este capítulo provienen de la "Encuesta sobre la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME)" realizada por FUSADES para este informe, a menos que se indique lo contrario. En algunas ocasiones fue posible desagregar el segmento de subsistencia I en subsegmentos, a fin de conocer el grado de heterogeneidad que existe en su interior y poder identificar con más precisión el grupo de mayor vulnerabilidad. Sin embargo no se pudo replicar el ejercicio para todas las preguntas

por falta de suficientes observaciones que garantizaran la calidad de la información obtenida.

2. Caracterización de los microempresarios de subsistencia I y sus hogares

La utilidad más alta que genera una microempresa en el segmento de subsistencia I es menor que un salario mínimo

Atendiendo al número de trabajadores que laboran en la empresa, a las ventas y a las utilidades que genera mensualmente, CONAMYPE ha identificado al menos cuatro tipos de microempresas: las de subsistencia que a su vez se subdividen en dos categorías (I y II), las de acumulación simple y de acumulación ampliada. Las microempresas de subsistencia I se caracterizan por emplear pocos trabajadores (10 como máximo, aunque en promedio hay 1.5 ocupados por unidad), y por tener un bajo nivel de ventas y de utilidades, las cuales no superan los $1,714 y $144 mensuales, respectivamente[121]. Es decir que la ganancia más alta que genera una empresa de este segmento es inferior que un salario mínimo.

La mayoría de microempresas operan con cierto grado de informalidad. En 2004, el 91% de las microempresa de subsistencia I se encontraban fuera del marco institucional formal[122], clasificación hecha atendiendo a dos criterios: si la empresa contaba con un registro contable sistematizado y si estaba registrada como contribuyente del IVA. Por otro lado, el 95% de las microempresas de ese segmento no está afiliada al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS)[123].

El pobre desempeño reflejado en las cifras mencionadas anteriormente plantea el desafío de conocer el grado de pobreza en que se encuentran los hogares microempresarios que participan en el sector de subsistencia I. Para ello, se indagó sobre el ingreso mensual del hogar microempresario a través de la encuesta realizada por FUSADES para este informe. La información sobre el diseño muestral y otra información técnica relacionada con la encuesta se encuentra disponible en el anexo 1.

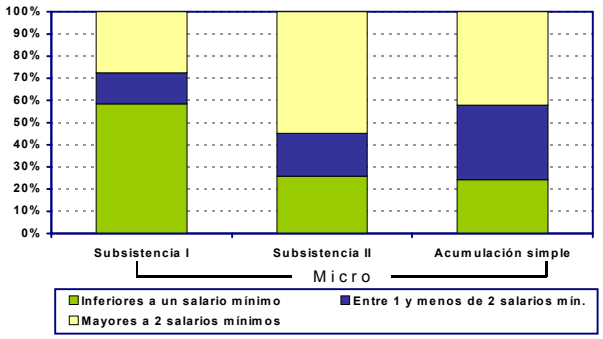
La pobreza es multidimensional, no se reduce a una situación de falta de ingresos y, por lo tanto, puede reflejarse en la privación en otras áreas. A fin de tener una visión más amplia de la situación en que se encuentran estos hogares se recopiló información sobre otras variables que están altamente correlacionadas con el ingreso y pueden ayudar a identificar la pobreza. Estas variables fueron seleccionadas utilizando la metodología de *proxy means test* y son: hacinamiento, número de niños menores de 13 años y de adultos mayores de 65, y si recibe remesas. Los resultados se presentan a continuación.

Una de las estrategias de los hogares para hacerle frente a las crisis es diversificar sus fuentes de ingreso. En el capítulo 2 de este informe se muestra que los ingresos generados a partir de la microempresa representan una proporción de los ingresos totales del hogar. En algunos casos, pareciera que la empresa se constituye más bien en un complemento del ingreso familiar, lo que podría ser particularmente cierto entre los que trabajan en su casa, ya que además de que la empresa genera únicamente el 27% del ingreso familiar cerca del 60% de sus propietarios no son jefes de hogar. Para el resto, el negocio aporta más de dos terceras partes del ingreso familiar[124].

Más de la mitad de los hogares microempresarios en el segmento de subsistencia I perciben ingresos menores que un salario mínimo, situándose cerca de la línea de pobreza extrema

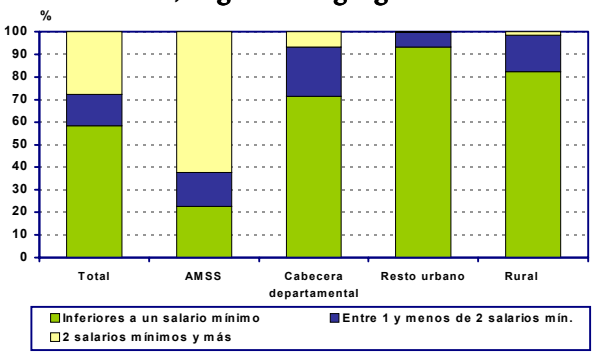
Los datos obtenidos a partir de la encuesta de FUSADES revelan que más de la mitad (58%) de los hogares con una microempresa que pertenece al segmento de subsistencia I, perciben ingresos mensuales inferiores a $154 dólares, equivalentes a un salario mínimo[125]. Desde otra perspectiva puede decirse que estos hogares se sitúan por debajo o bastante cerca de la línea de pobreza extrema, ya que un salario mínimo cubre aproximadamente una canasta básica alimentaria utilizada por la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC) para definir la línea oficial de pobreza y que en 2004 fue de $130.02 dólares mensuales por hogar (de 3.9 miembros) en el área urbana, y de $96.28 por hogar (de 4.5 miembros) en el área rural. En los segmentos de subsistencia II y de acumulación simple uno de cada cuatro hogares perciben ingresos menores que un salario mínimo (gráfica 68).

Gráfica 68
Ingresos mensuales de los hogares microempresarios por segmento al que pertenecen



Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005

Gráfica 69
Ingresos mensuales de los hogares microempresarios del segmento de subsistencia I, según área geográfica



Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

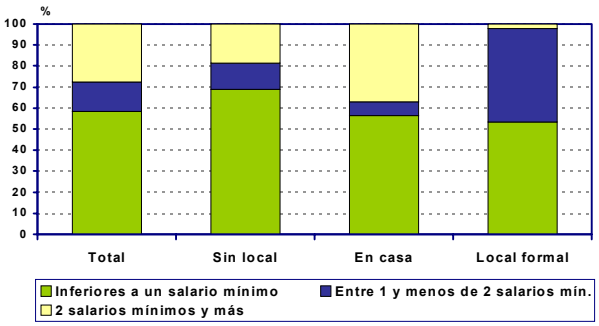
Por otro lado, el 14% de los hogares del segmento de subsistencia I tienen ingresos inferiores a $308 dólares, es decir, a dos salarios mínimos y dos veces el costo de la canasta básica, de donde puede inferirse que se encuentran en situación de pobreza relativa.

Las características socioeconómicas de los hogares microempresarios difieren dependiendo de su ubicación geográfica y del grado de formalidad del establecimiento donde funciona el negocio

Aun cuando muchos hogares comparten el hecho de tener una microempresa de subsistencia I no necesariamente tienen las mismas características socioeconómicas. La gráfica 69 muestra que hay diferencias importantes en el ingreso de los hogares, dependiendo del lugar donde se encuentren. En el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS) se encuentra la menor proporción de hogares con ingresos por debajo de un salario mínimo (22.6%). Mientras que la situación se agrava para aquellos que se encuentran en las cabeceras departamentales, otras áreas urbanas y el área rural donde los hogares cuyos ingresos no llegan a un salario mínimo rondan entre el 71% y el 93%.

Los resultados de la encuesta muestran que también existen diferencias al explorar la situación económica de los hogares de subsistencia I, dependiendo del grado de formalidad del establecimiento donde opera su microempresa. La gráfica 70 muestra que los hogares con ingresos por debajo del salario mínimo

Gráfica 70
Ingresos mensuales de los hogares microempresarios del segmento de subsistencia I, según grado de formalidad del establecimiento donde funciona el negocio



Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

se concentran entre aquellos que no tienen un local fijo (vendedores ambulantes, los que tienen un puesto fijo o desmontable en la vía pública o el mercado y los que trabajan en transporte pero no tienen un local). Por otro lado, de acuerdo con la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) de DIGESTYC, la escolaridad promedio de los propietarios de estos negocios es de 3.3 años y en promedio trabajan 29.8 horas en el negocio[126].

La proporción de hogares que reportaron ingresos inferiores a $154 también es alta entre los que operan su negocio desde la casa y en un local formal. La EHPM muestra que la escolaridad promedio de los propietarios de estas microempresas es relativamente más alta que la de los que no tienen un local (5.1 años entre los que trabajan en la casa

y 6.4 los que tienen un local fijo) y también le dedican más tiempo a la microempresa (40 y 42.1 horas, respectivamente)[127].

Fuera del área metropolitana los hogares microempresarios perciben menos ingresos, son más numerosos, hay más hacinamiento y mayor número de personas dependientes, principalmente niños

Como se señaló anteriormente, la pobreza no se reduce a una situación de ingresos insuficientes sino que es multidimensional, por lo que se indagó sobre otros aspectos del hogar microempresario para tener un panorama más amplio de su grado de pobreza. Los resultados se muestran en el cuadro 67. En cuanto al tamaño del hogar los del área metropolitana son más pequeños. Los que se encuentran en las cabeceras departamentales son un poco más grandes que sus similares del área metropolitana y que el promedio de hogares urbanos (3.9 personas por hogar según datos de la EHPM 2004). Mientras que los hogares rurales microempresarios son los más grandes y también superan tamaño promedio de hogares de la zona (4.5 personas según EHPM).

Respecto al resto de características se observa que en los hogares ubicados fuera del AMSS, principalmente en el área rural, hay más hacinamiento, y mayor número de personas dependientes, especialmente niños[128]. Lo anterior coincide con los datos oficiales de DIGESTYC que muestran que en el área rural es donde se concentra la mayor proporción de hogares pobres.

Por otro lado, el 12% de los hogares encuestados por FUSADES reportaron recibir remesas. En las cabeceras departamentales y en el área rural es donde se reciben más. En el área rural la proporción de hogares microempresarios encuestados por FUSADES que reciben remesas (27%) supera al promedio de la zona reportado por DIGESTYC (21.6%). Beneke de Sanfeliú (2004) demostró que en las áreas rurales los hogares que reciben remesas aumentan el ingreso que proviene de actividades empresariales no agropecuarias. Además, el capítulo 6 de este informe muestra que las remesas se vuelven una fuente relativamente importante de financiamiento para las microempresas de subsistencia I.

No se observan diferencias significativas en el tamaño del hogar, el hacinamiento y el número de niños entre los hogares cuando se clasifican según el grado de formalidad de su establecimiento. Sin embargo, los datos muestran que en los hogares sin local formal hay más presencia de adultos mayores. Por otro lado, existen diferencias importantes en cuanto a la recepción de remesas. Hay una mayor proporción de hogares que reciben remesas en forma periódica entre los que operan en un local formal o en la casa, con respecto a los que no tienen un local fijo.

3. Identificando algunas fuentes de vulnerabilidad para el microempresario y su hogar

En general, todas las personas se encuentran expuestas a múltiples riesgos, es decir, a la ocurrencia de eventos negativos o crisis (como inundaciones, sequías, la pérdida de empleo, una enfermedad, etc.) que pueden reducir su ingreso y su bienestar (al reducir su consumo, deteriorar su

Cuadro 68
Características sociodemográficas de los hogares microempresarios del segmento de subsistencia I

		Área geográfica				Lugar de actividad económica		
	Total	AMSS	Cabecera departamental	Resto urbano	Rural	Sin local	En casa	Local formal
Número de personas en el hogar	4.1	3.3	4.8	4.1	6.2	4.2	4.2	3.8
Hacinamiento	2.1	1.3	2.5	1.8	4.8	2.3	2.2	1.9
Número de personas dependientes	1.4	0.5	2.0	1.8	3.2	1.7	1.4	1.3
Menores de 13 años	1.1	0.2	1.5	1.5	2.9	0.8	1.2	1.0
Mayores de 65 años	0.3	0.3	0.5	0.3	0.3	0.9	0.2	0.3
Hogares que reciben remesas (%)	12.4%	8.4%	17.5%	1.9%	27.1%	4.8%	14.0%	18.5%

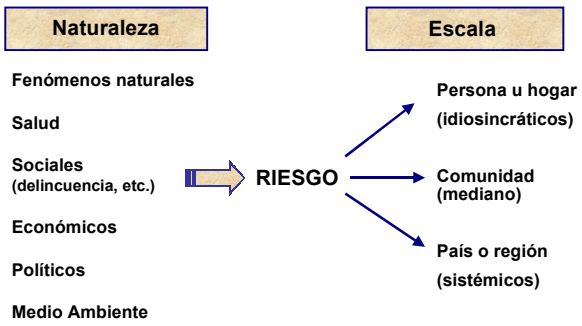
Fuente: Elaborado con base en la encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

salud, etc.). Una característica del riesgo es que es incierto, es decir, en la mayoría de casos no se puede predecir el momento en que ocurrirá ni la magnitud de su impacto.

El grado de vulnerabilidad de una persona, o sea su capacidad para hacerle frente a un evento negativo depende de su nivel de ingresos, la cantidad de activos que posea, los mecanismos de que disponga para asegurarse y las características de las crisis, es decir, su frecuencia y magnitud. En general, a medida que las crisis se vuelven más frecuentes es más difícil que la persona se recupere, ya que no tiene suficiente tiempo para reponer los activos o ingresos que utilizó para amortiguar las pérdidas de una crisis previa. Los hogares más pobres, y en particular los que se ubican en el segmento microempresa de subsistencia I, son especialmente vulnerables a las crisis debido a que tienen bajos ingresos y, como se muestra más adelante, no disponen de los mecanismos más adecuados para hacerle frente a una eventual pérdida. La mayoría de estos hogares tienen pocos activos, no disponen de seguros y su acceso al crédito es nulo o limitado.

Los riesgos pueden clasificarse de acuerdo con su escala, con su naturaleza, con su magnitud y con su frecuencia. Los riesgos en pequeña escala, llamados idiosincráticos, afectan a una persona o a un hogar. Los de mediana envergadura son aquellos que afectan a un grupo de hogares o a una comunidad. Finalmente, los riesgos a gran escala, llamados también sistémicos, impactan a un país o zona geográfica. Por otro lado, los riesgos pueden ser de diferente naturaleza: asociados con la salud, económicos, medioambientales, etc. Atendiendo a su magnitud, los riesgos oscilan entre leves y catastróficos. La gráfica 71 presenta una clasificación de los riesgos atendiendo a su escala y naturaleza.

Gráfica 71
Clasificación de riesgos atendiendo a su naturaleza y escala



Fuente: Adaptado de Banco Mundial (2001).

En este capítulo se examina la ocurrencia de tres riesgos bastante comunes que pueden afectar al microempresario y a su hogar: los relacionados con la salud, el desempleo y la delincuencia, específicamente la incidencia de robos o asaltos. Los resultados se presentan a continuación.

Más de la tercera parte de los hogares del segmento de subsistencia I dejaron de trabajar o hicieron un gasto fuerte debido a un incidente relacionado con su salud y muy pocos tienen acceso a un seguro médico, por lo que es necesario acercar los servicios de salud a este grupo

El cuadro 68 muestra la proporción de hogares en los que alguno de sus miembros se enfermó, sufrió un accidente o lesión durante los últimos doce meses. La salud es un bien que tiene valor por sí mismo pues contribuye al bienestar de las personas; pero además, la ausencia de ella cuando no se tiene acceso a servicios médicos afecta no solo su calidad de vida sino que también puede afectar su capacidad de generar ingresos. Se han clasificado como graves aquellos eventos que significaron una reducción importante en el ingreso del hogar, ya sea porque le generaron un gasto fuerte o porque impidieron que el microempresario o un familiar trabajara. Al menos uno de cada cinco hogares en cada uno de los tres subsegmentos enfrentaron algún incidente que implicó una disminución importante de sus ingresos. Para el 38% de los que pertenecen al segmento de subsistencia I la enfermedad, accidente o lesión tuvo una repercusión importante en sus ingresos.

En términos generales, los hogares microempresarios reportaron tener poco acceso a seguros

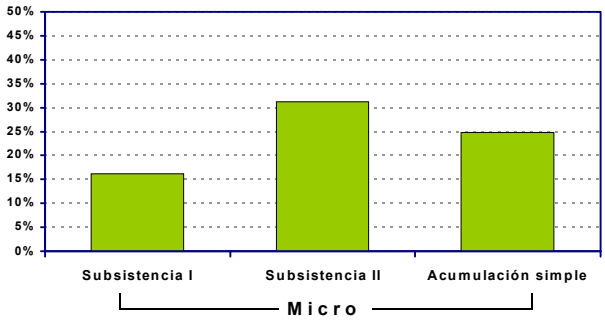
Cuadro 68
Incidencia y gravedad de las enfermedades entre los hogares microempresarios por segmento

	Micro subsistencia I	Micro subsistencia II	Micro acumulac. simple
Incidente leve	7.6%	3.7%	4.7%
Incidente grave	38.1%	19.4%	36.0%
No se enfermó, no se lesionó, ni se accidentó	54.4%	76.9%	59.3%

Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

médicos. Los más desprotegidos son los que pertenecen al sector de subsistencia I donde solamente el 16% de hogares reportaron que al menos uno de sus miembros tiene un seguro. Entre los segmentos de subsistencia II y de acumulación simple, hay mayor presencia de hogares con seguro aunque la cobertura sigue siendo baja, 31% y 25%, respectivamente (gráfica 72).

Gráfica 72
Acceso a seguro médico entre los hogares microempresarios

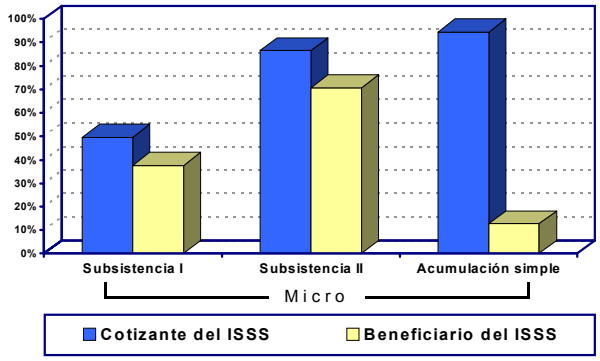


Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

El ISSS es el principal proveedor de seguros médicos entre los que tienen acceso

Entre los hogares que tienen seguro la afiliación al ISSS, ya sea como cotizante o beneficiario, es el principal medio para acceder a servicios médicos (gráfica 73).

Gráfica 73
Porcentaje de hogares con seguro médico, cuyo acceso proviene del ISSS



Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

La alta incidencia de enfermedades, accidentes y/o lesiones de gravedad entre los hogares y el poco acceso a seguros médicos, principalmente entre el segmento de subsistencia I, ponen de manifiesto la necesidad de ampliar el acceso de este grupo a servicios de salud. De hecho, la Mesa Permanente de Diálogo y Entendimiento para el impulso de las reformas en el área de salud señala la ampliación de la cobertura del ISSS para los trabajadores independientes e informales como una acción importante y factible de realizar antes de 2009[129]. Actualmente se está estudiando a cuáles grupos se puede incluir en el seguro social y el tipo de servicios que se les ofrecerá[130]. Costa Rica ha logrado expandir con éxito la cobertura de servicios de salud a través de la Caja Costarricense del Seguro Social, llegando incluso al sector informal. Ciertamente, Costa Rica presenta algunas ventajas respecto a países como El Salvador, por ejemplo, en la disponibilidad de fondos para inversión social y la dimensión del sector informal; sin embargo, no se desestimó la importancia de establecer el logro de cobertura universal como un acuerdo nacional y la intervención pública para proteger a los menos favorecidos (recuadro 1).

Dado que una parte de los trabajadores microempresarios, sobre todo en el segmento de subsistencia I, tienen ingresos por debajo de un salario mínimo y que generalmente son volátiles, probablemente no estarán en la capacidad de cotizar a un sistema de seguridad social por muy beneficioso que pueda ser, este grupo necesitará de acciones más directas por parte del Estado.

La gráfica 73 muestra que a medida que aumentan el tamaño, las ventas y utilidades de la empresa (de subsistencia I a acumulación simple) aumenta la importancia de la cotización al ISSS entre aquellos hogares con acceso a seguro médico.

En segundo lugar se indagó cómo afecta el desempleo a los hogares microempresarios. El 12% de los hogares del segmento de subsistencia I sufrió la pérdida de empleo de alguno de sus miembros. Sin embargo el evento afectó de forma diferente a los hogares dependiendo de su ubicación. En el área metropolitana pocos hogares reportaron haber sido afectados por eventos de desempleo; no obstante, mientras que en el resto de áreas urbanas y en el área rural el impacto fue mucho mayor, pues entre el 31% y el 37% de los hogares experimentaron el desempleo de al menos uno de sus miembros (gráfica 74).

Vale la pena mencionar que en el área metropolitana es donde se reportó la menor proporción de hogares (8.8%) en que ninguno de sus miembros tiene un empleo, indicando que obtener un empleo es una

Recuadro 1
Servicios de salud para todos: el caso de Costa Rica

Costa Rica es reconocido por haber impulsado una reforma del sector salud bastante exitosa en términos de su cobertura, logrando expandir los servicios de salud al llamado sector informal.

La Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS) fue fundada en 1941, inicialmente su cobertura estaba limitada a los trabajadores asalariados del área urbana, de manera que en 1960 solo el 15% de la población tenía acceso.

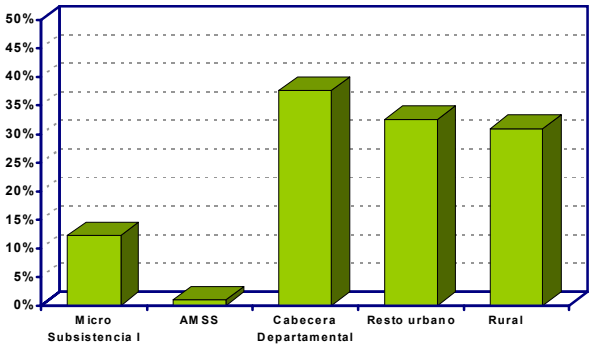
El mandato para alcanzar cobertura universal se hizo a través de dos leyes (1961 y 1971) y se fijó un plazo de diez años para conseguir esta meta. A través de la ley de 1971 se extendió la cobertura de manera obligatoria a los empleados domésticos y trabajadores de la microempresa; y se permitió la incorporación voluntaria de los patronos, trabajadores por cuenta propia, trabajadores estacionales y familiares no remunerados. En 1973 el Ministerio de Salud transfirió todos los hospitales a la CCSS y se concentró en promover la salud preventiva y ampliar los servicios de salud primaria a la población rural y urbano marginal.

Entre los factores más importantes que permitieron expandir la cobertura se encuentran: a) Costa Rica es un país pequeño y con pocas disparidades topográficas, culturales y económicas (baja tasa de pobreza, poca disparidad en los ingresos rurales respecto a los urbanos); b) la disponibilidad de recursos para invertir en salud: la ausencia de un conflicto armado evitó el desvío de recursos hacia el área de defensa permitiendo una mayor inversión, incluso en las áreas sociales; c) la incorporación obligatoria al seguro social para el servicio doméstico y trabajadores de la microempresa, y voluntario para los trabajadores por cuenta propia; d) el sector informal es uno de los más pequeños de la región latinoamericana y la proporción de trabajadores asalariados una de las más altas; e) lograr que la meta de cobertura universal en salud se estableciera como un compromiso nacional; f) el programa de seguridad social de la CCSS se complementó con un programa básico de asistencia pública dirigido a los más pobres (incluyendo a aquellos con ingresos inferiores al 75% del salario mínimo agrícola y a los indigentes); y g) acuerdos entre la CCSS y las cooperativas, sindicatos y otras asociaciones para expandir cobertura.

En 1989 el 85.4% de la población estaba afiliada al sistema de salud a través de la CCSS, mientras que se consideraba que el 14.6% restante tenía suficientes ingresos como para financiar sus propios mecanismos de seguridad. En poco menos de 20 años la salud de la población había mejorado, lo que se reflejaba en un progreso considerable de indicadores de salud como la mortalidad infantil, índices de vacunación, partos atendidos por personal especializado y la esperanza de vida.

Fuente: Mesa–Lago (1994).

Gráfica 74
Hogares del segmento de subsistencia 1 en que alguno de sus miembros se quedó desempleado en los últimos doce meses



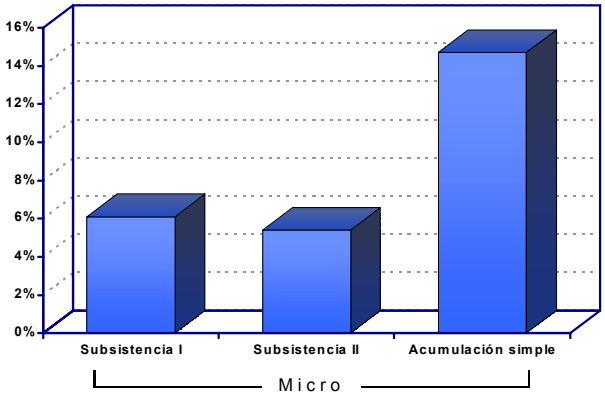
Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

opción factible para diversificar las fuentes de ingresos del hogar (aunque no se obtuvo información sobre la calidad y estabilidad de ellos). En cambio en el resto urbano es donde se registraron más hogares (55%) en que ninguno de los miembros es empleado, lo que podría estar indicando que hay menos oportunidades para obtener un trabajo asalariado.

Finalmente se obtuvo información sobre la incidencia de la delincuencia, específicamente los robos o asaltos, a las familias. El 6% de los hogares en el segmento de subsistencia 1 reportaron haber enfrentado algún robo o asalto en los últimos 12 meses, cifra que no es despreciable si se tiene en cuenta que en este segmento se ubican más de doscientas mil empresas que representan una cantidad bastante similar de hogares. Además en la pregunta no se incluyeron otros tipos de violencia

como extorsión, homicidios, etc. Los hogares de acumulación simple reportaron la proporción más alta de hogares afectados por este tipo de hechos delictivos (gráfica 75). En términos generales, para los hogares que fueron víctimas de robos o asaltos la vía pública fue el lugar de mayor vulnerabilidad. Para los hogares del segmento de acumulación simple el establecimiento donde funciona su negocio cobra más importancia como un lugar de vulnerabilidad, lo que no es extraño pues al tratarse de establecimientos relativamente más fuertes se vuelven más atractivos para los delincuentes.

Gráfica 75
Hogares que sufrieron algún robo o asalto en los últimos doce meses



Fuente: Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

4. Estrategias de los hogares para reducir la vulnerabilidad frente a los riesgos

Ante la posibilidad de sufrir una enfermedad, la pérdida de empleo u otra adversidad que reduzca considerablemente sus ingresos las personas o los hogares tienen dos opciones, la primera es asegurarse, es decir, transferir ingresos cuando se encuentran en una coyuntura favorable para enfrentar o reducir una eventual pérdida producto de un evento desfavorable haciendo uso de seguros de mercado o de mecanismos de autoseguro como por ejemplo la acumulación de activos, el ahorro[131].

Una segunda opción es la autoprotección, esto se refiere a realizar acciones preventivas para reducir la probabilidad de que ocurra el evento adverso. Por ejemplo, para reducir la probabilidad de contraer tétano la persona puede vacunarse; sin embargo, en caso de ocurrir el evento se debe absorber toda la pérdida.

Mientras los seguros de mercado pueden adquirirse a un precio determinado por la "prima", el autoseguro y la autoprotección no tiene un precio observable en el mercado, aunque puede inferirse por el "costo" en que se incurre para realizar las acciones correspondientes. En caso de que todos los instrumentos se encuentren disponibles, las personas deben elegir el nivel óptimo a invertir en cada uno de ellos a fin de maximizar su utilidad.

La estrategia más adecuada para enfrentar los riesgos dependerá de la probabilidad de que ocurra (frecuencia) y la magnitud de la pérdida. En caso de eventos poco frecuentes y cuya pérdida es relativamente pequeña, lo más eficiente es asumir la pérdida. A medida que el tamaño de la pérdida aumenta, lo más óptimo es acudir a un seguro de mercado para cubrirse, esto debido a que la "prima" que se paga por el seguro de mercado es menor a medida que la probabilidad de ocurrencia disminuye, mientras que los costos por el autoseguro no lo hacen. En el caso de pérdidas bastante frecuentes y catastróficas se abre espacio para la intervención del Estado.

En general, el ahorro es la principal estrategia usada por los hogares microempresarios, tanto de subsistencia (I y II) como de acumulación simple, para hacerle frente a disminuciones en su ingreso

A través de la encuesta de FUSADES también se recopiló información sobre las estrategias más usadas por los hogares para enfrentar reducciones en su ingreso producto de alguna eventualidad (como las mencionadas en el apartado anterior u otra), los resultados se presentan en el cuadro 69. La principal estrategia para compensar gastos extraordinarios o disminuciones en los ingresos es utilizar ahorros, independientemente del sector microempresarial al que pertenezcan los hogares, aunque esta opción es más importante para los hogares de subsistencia I y II. Esto es importante porque muestra que el ahorro no es exclusivo de los hogares con una economía relativamente más desahogada y que es un medio utilizado para autoasegurarse ante las crisis.

Cuadro 69
Principales estrategias de los hogares para enfrentar disminuciones en sus ingresos

	Microempresa		
	Subsistencia I	Subsistencia II	Acumulación simple
Aumentó el número de horas de trabajo	13.8%	10.4%	40.1%
Aumentó el número de actividades generadoras de ingreso	6.2%	1.8%	0.0%
Algún familiar que vive en el extranjero le envió remesas	0.7%	4.5%	33.4%
Recibió ayuda de familiares, amigos o iglesia en el país	14.8%	4.7%	8.1%
Redujo gastos del hogar (alimentos, educación o salud)	11.2%	18.1%	22.5%
Vendió artículos del hogar o negocio (muebles, electrodomésticos, herramientas etc.)	1.7%	1.1%	0.0%
Vendió animales	9.1%	0.0%	0.0%
Utilizó dinero que tenía ahorrado	**50.4%**	**54.6%**	**41.4%**
Obtuvo un préstamo del banco u otra institución financiera	0.0%	1.8%	14.6%
Obtuvo un préstamo de parientes o amigos	7.0%	1.0%	0.0%
Fue a trabajar un miembro del hogar que antes no trabajaba	2.4%	0.0%	0.0%
Emigró algún miembro de la familia	0.0%	0.0%	0.0%
Otro	5.2%	4.7%	9.4%
No hizo nada	3.3%	31.4%	13.1%

Fuente: Elaborado con base en la encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005.

Las facilidades para hacer depósitos son muy importantes para los pobres, pues además de financiar gastos corrientes del hogar e inversiones, sirven como seguro ante emergencias

Inicialmente las microfinanzas centraron su atención en el desarrollo del microcrédito; sin embargo, en años recientes se ha reconocido que los hogares con bajos ingresos pueden beneficiarse de una serie de servicios financieros que van más allá del crédito. Algunos estudios sostienen que las facilidades para hacer depósitos son más importantes que el crédito para los pobres, ya que los ahorros pueden ayudar a sufragar gastos corrientes del hogar (incluyendo educación), financiar inversiones y servir como un seguro ante eventos inesperados. Una encuesta realizada entre hogares de bajos ingresos en Indonesia mostró que el principal destino de sus ahorros sería: su negocio (capital de trabajo), pago de escuela y consumo del hogar (Armendáriz de Aghion y Morduch, 2005).

Generalmente los pobres recurren a mecanismos informales de ahorro: compra de activos (animales, equipo, etc.), encargar el dinero a un familiar de confianza o esconderlo en un lugar "seguro" de la casa, incluso pueden recurrir a esquemas de ahorro rotativo. Sin embargo estos mecanismos pueden resultar riesgosos y/o tener tasas de rentabilidad bajas, incluso negativas.

Dada la importancia del ahorro para estabilizar el consumo cuando los ingresos son volátiles y cuando ocurren eventos inesperados, ofrecer facilidades de depósitos atractivas que reduzcan los costos y riesgos de mantener reservas, representan una oportunidad para mejorar el bienestar de los hogares (González Vega, 2002).

Algunas experiencias en el ámbito internacional muestran un esfuerzo por adaptar las cuentas de depósitos para que sean atractivas a los clientes de bajos ingresos. SafeSave, una cooperativa en Bangladesh, está acercando la oferta a la demanda, a través de visitas de sus oficiales a los hogares o negocios de sus clientes dándoles libertad para pagar deudas, hacer depósitos o no hacer ninguna transacción; además SafeSave es flexible en cuanto al monto de las transacciones que ellos pueden hacer. Por otro lado, el Banco Rakyat de Indonesia ha disminuido los montos mínimos de apertura de cuentas y de los saldos que deben mantener sus clientes, y se ha acercado a la demanda aumentando su número de agencias (Armendáriz de Aghion y Morduch, 2005).

En segundo lugar, ante una disminución considerable de los ingresos, los hogares microempresarios de subsistencia I recurren a redes locales de apoyo:

familiares, amigos o la iglesia. En contraste para los hogares del segmento de acumulación simple las remesas familiares del exterior son mucho más importantes.

Aumentar el número de horas trabajadas tiene un peso relativo bastante similar al apoyo que los hogares de subsistencia I reciben de su familia, amigos e iglesia. Esta estrategia ocupa el segundo lugar en importancia para los hogares de acumulación simple y el tercero para los de subsistencia II.

Las crisis ponen en riesgo el capital humano de los hogares, ya que en algunas ocasiones pueden llevarlos a reducir su consumo de alimentos, educación y salud, comprometiendo su calidad de vida, su productividad y su futura generación de ingresos

Es importante señalar que reducir los gastos orientados a cubrir necesidades básicas de la familia (alimentos, educación y servicios de salud) fue una opción mencionada en todos los segmentos de hogares microempresarios, aunque su grado de importancia varía dependiendo del segmento. Esto implica que las crisis ponen en riesgo el capital humano y económico de los hogares, especialmente de los más pobres, afectando su calidad de vida, su productividad y comprometiendo su futura generación de ingresos al reducir su capacidad para aprovechar las oportunidades y condenarlos a desempeñar actividades de baja rentabilidad.

Finalmente, recurrir a un préstamo es otra de las medidas empleadas para suavizar los efectos de una crisis, pero mientras que el grupo de subsistencia I se apoya exclusivamente en fuentes de crédito informales (parientes y amigos) el de acumulación simple recurre únicamente a fuentes formales. Lo que probablemente indica que los primeros enfrentan restricciones para acceder a créditos de instituciones más formales, especialmente a créditos para afrontar emergencias.

5. Generalidades sobre las redes de protección social

La realidad es que los instrumentos para cubrir riesgos no siempre se encuentran disponibles. Problemas como la información asimétrica, riesgo moral o las deficiencias para hacer cumplir los contratos pueden limitar o impedir el desarrollo de mercados para créditos y seguros. Cuando los hogares no tienen acceso a seguros se ven obligados a utilizar el autoseguro o la autoprotección. En países desarrollados el fortalecimiento de las instituciones ha sido fundamental en la solución de problemas relacionados con el cumplimiento de contratos.

Cuando los instrumentos para cubrir riesgos no se encuentran disponibles o cuando existen fallas de mercado que impiden adquirir el nivel óptimo de ellos, se justifica la intervención a través de políticas públicas

Cuando uno o más instrumentos para cubrir riesgos no se encuentra disponible o cuando estando disponibles existen fallas de mercado que impiden que las personas adquieran el nivel óptimo de cada uno de ellos, se abre espacio para la intervención a través de la política pública. Más específicamente la política pública se justifica por cuatro razones (Banco Mundial, 2005):

- En el caso de ciertos riesgos para los cuales no existen seguros de mercado que los cubra (como por ejemplo el de quedar desempleado).
- Los "buenos" seguros (como por ejemplo activos financieros: créditos, seguros y depósitos) no siempre se encuentran disponibles, por lo que las personas recurren a instrumentos poco convenientes, cuya rentabilidad es baja y/o su riesgo es alto (como ahorrar adquiriendo ganado, etc.).
- Invertir en capital humano (salud y educación) puede ser una forma eficaz para reducir la probabilidad de ausentarse del trabajo por enfermedad o de experimentar largos períodos de desempleo (autoprotección). Sin embargo, cuando existen barreras que limitan el acceso a crédito las personas prefieren invertir en otro tipo de instrumentos. A través del gasto público

en educación y salud se puede incrementar el capital humano de la población.

- Siempre es deseable que los hogares tengan cierto nivel de protección y aseguramiento, aunque los instrumentos no siempre están disponibles. Una política de protección social efectiva debería ocuparse de poner al alcance de las personas medios adecuados para que se protejan del riesgo, en vez de tratar de aminorar los efectos de una eventualidad después que ésta se ha producido.

La protección social generalmente se define como una serie de medidas del sector público para proveer seguridad de ingresos a las personas (Holzmann y Jorgensen, 2000). Esta visión tradicional le otorga un peso importante al rol del sector público en la provisión de protección social. Las principales intervenciones se han orientado hacia: la salud (a través de la seguridad social que cubre: enfermedades, maternidad, accidentes, discapacidad, vejez y supervivencia); el área laboral (seguros de desempleo, aunque estos funcionan principalmente en países desarrollados, y programas de trabajo público); y redes de protección social.

Sin embargo, programas como el de seguridad social, seguros de desempleo y pensiones habitualmente están relacionados con el empleo formal y casi siempre son financiados a través de una combinación de aportaciones del trabajador y su empleador. Aunque, en teoría, estos esquemas pueden expandirse a trabajadores por cuenta propia, de hecho así lo establece el Art.3 de la Ley del Seguro Social. En la práctica, los trabajadores del sector informal, y aquí se encuentra buena parte de los microempresarios de subsistencia I, han quedado excluidos de estas formas tradicionales de protección.

La evaluación de los esquemas tradicionales de protección social ha llevado a reconocer que presentan tres limitaciones principales: (a) le otorgan un rol protagónico al sector público el cual dispone de recursos limitados para destinar a la protección social, situación que se agrava en el caso de países en desarrollo. (b) En la mayoría de casos se emplean medidas reactivas, que responden ante la ocurrencia de un evento negativo. (c) Las medidas no han logrado llegar a todos, de manera que la vulnerabilidad persiste en ciertos grupos como los más pobres y el sector informal, por lo que en años recientes se ha replanteado el concepto de manejo del riesgo y protección social (Holzmann y Jorgensen, 2000; Canagarajah y Sethuraman, 2001).

La OIT (2000) plantea que el propósito de la protección social no debe ser solo reducir la pobreza sino también minimizar el riesgo de que los individuos caigan en ella por razones no imputables a ellos mismos. Por otro lado, Holzmann y Jorgensen (2000) visualizan la protección social como las intervenciones públicas para (a) ayudar a las personas, hogares y comunidades a mejorar su manejo del riesgo y (b) proporcionar apoyo a quienes se encuentran en pobreza extrema.

Esta nueva concepción implica que se debe poner más atención a las estrategias para reducir el riesgo y su impacto (ex-ante) a fin de no depender exclusivamente de medidas de compensación después de ocurrida la emergencia (ex-post).

Las políticas públicas deberían promover el acceso a oportunidades, empoderamiento, la protección social de los más vulnerables y eliminar barreras que impiden el acceso a mecanismos adecuados para enfrentar el riesgo

La intervención a través de las políticas públicas puede encaminarse a promover oportunidades (a través de políticas macroeconómicas sólidas, desarrollo de infraestructura, provisión de servicios básicos, etc.); empoderamiento (fortalecer procesos de rendición de cuentas, promover la participación de los pobres en la toma de decisiones, etc.); y la seguridad (acciones encaminadas a reducir la vulnerabilidad de los más pobres, redes de protección social); y eliminar fallas de mercado y barreras a fin de facilitar el acceso de las personas a instrumentos de seguro adecuados. (Holzmann y Jorgensen, 2000; Canagarajah y Sethuraman, 2001; De Ferranti, D., et al 2000).

Los programas de la red de protección deben ser suficientemente flexibles para expandirse ante una emergencia

En cuanto a las redes de protección social se reconoce que no es indispensable contar con una amplia red de programas, sino que contar con una serie de programas dirigidos a grupos específicos y que tengan la capacidad de extenderse al ocurrir una emergencia. No existe un método único para elaborar una red de protección social, pero al menos debería tomar en cuenta los siguientes aspectos: (a) definir el contexto; (b) evaluar las limitaciones y dificultades del país; (c) identificar las fuentes de riesgo, grupos vulnerables y posibles intervenciones;

y (d) determinar una combinación óptima de programas.

6. Conclusiones y recomendaciones

Dentro de la clasificación tradicional de microempresa, el segmento de subsistencia I es el que presenta el desempeño más pobre, con bajas ventas y utilidades que no superan a un salario mínimo; de hecho, más de la mitad de los hogares representados en este segmento reportaron ingresos inferiores a un salario mínimo, de acuerdo con datos de la encuesta de FUSADES, situándose cerca de la línea de pobreza extrema. Sin embargo el perfil de los hogares difiere dependiendo de la zona geográfica y del grado de formalidad del establecimiento donde opera su negocio, aun cuando éstos pertenezcan al mismo segmento; es decir, no necesariamente las características de la empresa reflejan la situación socioeconómica del hogar.

A partir de los datos presentados en este capítulo y en el capítulo 2, se ha identificado un grupo de microempresarios que constituye el núcleo más vulnerable, cuyos hogares presentan un perfil que coincide con el de un hogar pobre: ingresos inferiores a un salario mínimo, familias más numerosas, más hacinamiento y mayor número de dependientes; estos hogares se ubican principalmente en el área rural y áreas urbanas fuera del AMSS. En este grupo de mayor vulnerabilidad se ubican también los microempresarios ambulantes (o que no operan en un local formal) quienes tienen niveles bajos de escolaridad, le dedican menos tiempo a su negocio y cuyo ingreso familiar proviene principalmente de él, probablemente este grupo ha optado por las actividades microempresariales porque no pueden acceder a un empleo más formal.

Pero también se identificó otro grupo de microempresarios con mayor escolaridad y que le dedican más tiempo a su negocio, los que trabajan en su casa y los que trabajan en un local más formal. Estos últimos han tomado un mayor riesgo y han realizado una mayor inversión para hacer funcionar ese local (mercadería, compra o alquiler del local) y dependen más del ingreso generado por su microempresa. Entre este grupo pueden haber microempresarios con una actitud emprendedora y con potencial para desarrollar más su negocio. De hecho, en el capítulo 1 se identificaron ciertas actitudes emprendedoras entre los microempresarios de subsistencia I (como hacer nuevas inversiones en el futuro o ampliar la línea de productos ofrecidos)[132].

Cualquier programa de protección social dirigido a los microempresarios más pobres debe tomar en cuenta las diferencias en cuanto a escolaridad, ingresos y otras características de los hogares que existen al interior del segmento de subsistencia I. De cara a la creación de programas de atención al sector más vulnerable, el desafío es profundizar en las características de los microempresarios de este sector y de sus hogares y en la dinámica de la pobreza, especialmente urbana.

A continuación se presenta una serie de recomendaciones; las primeras dirigidas a fortalecer el capital humano y los ingresos del grupo más vulnerable y la última dirigida a ampliar las oportunidades para los microempresarios con potencial de desarrollo.

6.1 Fortalecer el capital humano de los más vulnerables

6.1.1 Asegurar que los niños de los hogares más pobres asistan a la escuela

Las situaciones adversas ponen en riesgo el capital humano de los hogares en la medida en que éstos deciden sacar a sus hijos de la escuela comprometiendo, además, su futura generación de ingresos, de manera que las crisis pueden dejar sentir sus efectos aún en el largo plazo. Por ello es necesario asegurar que los niños de los hogares de más bajos ingresos tengan acceso a educación; en el área rural están siendo atendidos a través del programa Red Solidaria.

Información de la encuesta de hogares muestra que las principales razones para no asistir a clases entre los niños en edad escolar (7 a 18 años) en el área urbana son la falta de interés, el costo y la necesidad de trabajar, esta última cobra importancia a medida que aumenta la edad. Mientras que la falta de un centro educativo cercano tiene poco peso relativo y disminuye a medida aumenta la edad[133]. En este escenario, un programa de transferencias monetarias dirigido a los hogares urbanos con ingresos inferiores al salario mínimo, condicionada

a la asistencia de los niños a la escuela (al estilo Red Solidaria) y/o a su rendimiento escolar, sería útil para contribuir a mantenerlos en la escuela. Eventualmente puede expandirse el componente educativo de Red Solidaria al área urbana priorizando los municipios fuera del AMSS, que es donde se concentran los hogares microempresarios con ingresos por debajo del salario mínimo.

La creación y/o fortalecimiento de guarderías para atender a los hijos de las mujeres que trabajan en ventas ambulantes, en el mercado u otros lugares es una medida importante, ya que además de resguardar su seguridad pueden constituirse en espacios donde los niños reciban educación inicial y nutrición. Los gobiernos locales pueden contribuir al establecimiento de estas guarderías y el MINED podría proveer el currículo a desarrollar.

6.1.2 Fortalecer y acercar los programas de capacitación en diferentes áreas vocacionales

Los microempresarios más vulnerables tienen bajos niveles de escolaridad, lo que reduce sus oportunidades de generación de ingresos. De hecho, iniciar un negocio (un puesto de venta en la calle, etc.) puede ser la única opción ante la pérdida del empleo o la imposibilidad de conseguir uno. En estos casos, acercar programas de capacitación en diversas áreas vocacionales brinda la oportunidad de adquirir nuevas destrezas que faciliten al que lo desee, insertarse en actividades más productivas a través de un empleo formal, pero también puede enriquecer sus habilidades para la generación de autoempleo.

Un ejemplo de este tipo de programas es el Programa de Habilitación para el Trabajo (HABIL) de INSAFORP que se encarga de ofrecer capacitación a personas mayores de 16 años, desempleadas y subempleadas en el ámbito nacional.

Los bajos niveles de escolaridad de un grupo importante de microempresarios de subsistencia I podría, en un momento dado, constituirse en una barrera para avanzar en adquirir capacitación, por lo que la prioridad debe ser elevar la escolaridad de la población en general.

Para que la capacitación sea efectiva debe responder a los requerimientos del sector productivo; en este sentido, debe haber mayor coordinación entre el sector privado y los encargados de capacitación. Pero la capacitación es solo una cara de la moneda que debe ser complementada por el crecimiento de la economía en general y la generación de empleos.

6.1.3 Acercar servicios de salud a los hogares más vulnerables; no se debe descuidar el fortalecimiento de unidades de salud de las áreas urbanas fuera del AMSS

Más de la tercera parte de los hogares de subsistencia I sufrieron algún daño en su salud y como consecuencia incurrieron en gastos grandes o dejaron de trabajar, y la mayoría no tiene seguro médico. Actualmente se están estudiando opciones para incorporar al ISSS a los trabajadores del sector informal. Pero, además, es necesario acercar servicios de salud a los hogares que no tienen capacidad de pago. El fortalecimiento de unidades de salud, por ejemplo, bajo la modalidad del FOSALUD es una buena opción. En su primera etapa FOSALUD ha priorizado el fortalecimiento de algunas unidades en el AMSS y en el área rural, pero no deben descuidarse el resto de áreas urbanas fuera del área metropolitana[134].

6.2 Proteger el ingreso de los hogares más vulnerables

6.2.1 Promover las facilidades de depósitos entre los hogares de bajos ingresos

El uso de ahorros es la principal estrategia reportada por los hogares para hacer frente a disminuciones en los ingresos. De allí la necesidad de promover el uso de instrumentos de depósitos como una forma más segura y rentable de ahorro, principalmente entre los hogares de menores ingresos.

Acercar los servicios a través de agencias o de oficiales bancarios, son estrategias que han contribuido a aumentar el ahorro entre los más pobres en países como Bangladesh e Indonesia. Sin embargo, antes de cualquier acción se deben examinar las limitantes que enfrentan los potenciales ahorrantes e intermediarios para ofrecer este servicio entre los pobres rurales y urbano marginales.

En general, el acercamiento de facilidades de depósitos a las personas de bajos ingresos requiere innovaciones en las tecnologías financieras que contribuyan a reducir los costos de transacción.

6.2.2 Crear programas temporales de empleo

Ante la ocurrencia de crisis que afectan a una región o al país (como desastres naturales, crisis económicas, etc.) que reducen el empleo y las opciones de generación de ingresos, los programas de empleo intensivos en mano de obra (como los de obras públicas) ayudan a la supervivencia de las familias ofreciendo empleo temporal. De manera que ante la pérdida de empleo no se recurra a estrategias inadecuadas y costosas como la reducción de gastos en alimentos, salud y educación.

El diseño de este tipo de programas es clave. Algunos elementos que merecen especial atención son: el salario ofrecido debe ser inferior al mínimo y deben funcionar temporalmente, con esto se garantiza que participen solo aquellos que realmente lo necesiten y que no sustituyan el trabajo normal. Además, deben tener capacidad para ampliarse ante una emergencia[135].

Los gobiernos locales podrían tener un papel importante en este tipo de programas, ya que ellos tienen mayor información sobre la comunidad y sus necesidades más apremiantes, y pueden ejercer un mejor control para que los beneficios lleguen a quienes más lo necesitan.

6.3 Es necesario contar con un programa amplio de protección social dirigido a los hogares de bajos ingresos

Las recomendaciones hechas hasta el momento son válidas para cualquier hogar en situación de pobreza y vulnerabilidad, por lo que la protección social para los hogares microempresarios más vulnerables bien puede enmarcarse dentro de un programa más amplio de protección social a hogares de bajos ingresos.

6.4 Promover los servicios de asistencia técnica, capacitación y microcréditos entre los microempresarios con potencial de desarrollo

Promover el uso de servicios de asistencia técnica, capacitación y microcréditos entre los microempresarios con potencial de desarrollo a fin de que puedan aprovechar mejor las oportunidades.

Apartado especial

FUSADES: contribuciones al desarrollo de la MIPYME en El Salvador

La Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) no se limita a ser un centro de pensamiento e investigación, sino que también comprende programas orientados a acciones concretas para apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa, promover inversiones, fomentar las exportaciones y mejorar la calidad de vida de las comunidades rurales en situación de pobreza[136].

El propósito de este apartado es destacar, especialmente, el aporte que FUSADES ha realizado, por medio de su Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI), al desarrollo de la MIPYME en El Salvador. Además, la Fundación continúa desarrollando proyectos innovadores como es el caso de la promoción de inversión con la comunidad de salvadoreños en el exterior en pequeñas y medianas empresas en nuestro país. A continuación se presenta una reseña del aporte de PROPEMI y el impulso de este nuevo proyecto.

1. PROPEMI: algunos hitos en sus 20 años de historia

1.1 Origen del programa y del sistema integral de atención a la MYPE

En 1985, FUSADES realizó un sondeo sobre la situación del sector informal en El Salvador. Con esta investigación se indagó sobre los principales obstáculos para el desarrollo de la pequeña y micro empresa y qué era lo que podía hacer la Fundación para contribuir a superarlos. En esta tarea se contó con la asesoría de entidades de prestigio internacional como las siguientes: Fundación Panamericana para el Desarrollo (FUPAD), Fundación Carvajal de Colombia, INCAE, USAID, entre otros[137].

En este contexto, PROPEMI fue diseñado como una respuesta estratégica a las necesidades del sector. El Programa inició operaciones en enero de 1986, con la misión de promover el desarrollo de la micro

y pequeña empresa (MYPE) a través de servicios financieros, asesoría administrativa y capacitación gerencial. PROPEMI siguió el modelo de la Fundación Carvajal, en el cual la asesoría y capacitación era un requisito para la obtención del crédito. Así, desde sus inicios, PROPEMI ha mantenido un sistema de atención a la MYPE con servicios de crédito, asesoría y capacitación.

1.2 Consolidación del servicio crediticio

1.2.1 Evolución del servicio crediticio

En 1990 se emprendió una reingeniería de procesos con la finalidad de agilizar el crédito. Por ejemplo, PROPEMI decidió quitar la capacitación como requisito para la obtención del crédito. Aunque, el Programa siguió impartiendo capacitaciones en forma voluntaria para sus clientes que habían recibido préstamos y también a empresarios que no eran sus clientes. La estrategia de promoción, desde que inició el programa, ha sido de "puerta a puerta" al visitar los negocios de los empresarios, ya en la década de los noventa la estrategia de crecimiento se basó en el "crédito intensivo". Los asesores de crédito visitaban al empresario en su negocio y recolectaban la información necesaria para realizar el análisis del crédito. Estas acciones y procedimientos le reducían los costos de acceso y de transacción al cliente, posibilitando la realización de la transacción financiera.

En esa época era común que se le recomendara a las instituciones no bancarias dedicadas al microcrédito que buscaran "graduar" a sus clientes. Esto significaba que los mejores deudores de estas instituciones, en términos de historia crediticia y crecimiento en los montos de sus préstamos, pasaran a ser clientes de los bancos o entidades financieras más formales. PROPEMI no adoptó esta idea de graduar a sus clientes. Más aún, el Programa consideró que mantener a sus mejores clientes y acompañarlos en su crecimiento, por medio de los servicios crediticios y de capacitación, era su ruta de crecimiento. A esta estrategia se le denominó "crédito intensivo"[138].

En la medida que PROPEMI con sus clientes crecían, los montos máximos y los plazos de los préstamos se fueron ampliando. De tal forma que la estrategia de crecimiento del Programa lo fue consolidando en el segmento de la pequeña empresa.

PROPEMI fue ampliando la variedad de su oferta de servicios crediticios más allá de los créditos para capital de trabajo e inversión[139]. Por ejemplo, aproximadamente a mediados de los noventa, el Programa abrió la línea de crédito rotativo que establecía un monto límite y los desembolsos se realizaban de acuerdo con las necesidades del cliente en un plazo generalmente de 180 días. Hacia finales de los noventa, los clientes de PROPEMI podían acceder a créditos para uso personal (consumo) y se abrió la línea de crédito para la compra de inmuebles para uso empresarial, que requería de un plazo largo (mayor a cinco años). También se lanzaron líneas de crédito especiales para temporadas y bajo órdenes de trabajo que presentaran sus clientes.

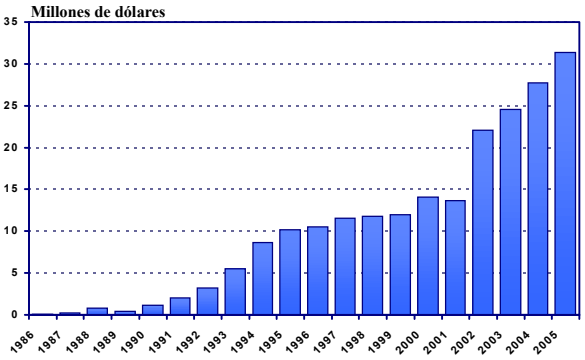
En 2000 se creó el departamento de microcréditos para impulsar la profundización de la cobertura crediticia del Programa al segmento de la microempresa. En 2003 se crearon las líneas multidestino y automática para clientes que poseen un excelente historial crediticio con el Programa. En 2004, se lanzó el servicio de "factoraje", descuento de facturas (quedan). Este servicio es muy importante para la MIPYME dado que varias de estas empresas le venden a plazo a las grandes, lo cual limita su liquidez. Sin embargo, el producto es considerado relativamente de alto riesgo dado los vacíos legales que existen para proteger esta clase de documentos[140].

El asesor es el pilar de la tecnología de crédito de PROPEMI. El asesor de crédito le brinda una atención personalizada a su cliente, y no se limita a recolectar la información necesaria para evaluar la aprobación del préstamo, sino que también le ofrece asesoría para mejorar la administración de su negocio. Esta estrecha relación del asesor con su cliente genera una lealtad con PROPEMI.

1.2.2 Crecimiento de la cartera de préstamos

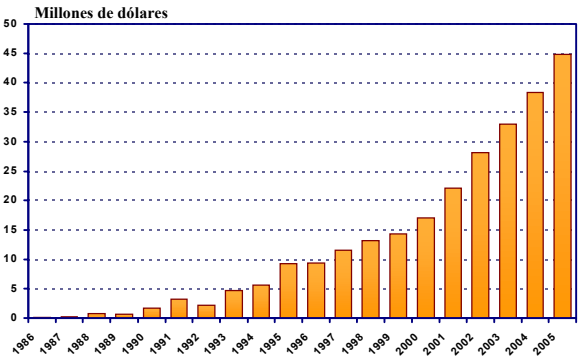
Durante el periodo 1986–2005, PROPEMI ha otorgado 30,792 préstamos[141]. La gráfica 76 muestra la evolución de los montos otorgados en el periodo mencionado. El total acumulado asciende aproximadamente a US$217.6 millones. Analizando esta evolución se puede observar un primer periodo de crecimiento acelerado de 1990 a 1995, resultado que se encuentra relacionado con la estrategia de crecimiento explicada en el apartado 1.2.1. Durante 1996-1999 se observa un crecimiento lento, debido

Gráfica 76
PROPEMI: monto de préstamos otorgados



Fuente: Gerencia de Crédito de PROPEMI.

Gráfica 77
PROPEMI: saldos de cartera de préstamos



Fuente: Gerencia de Crédito de PROPEMI.

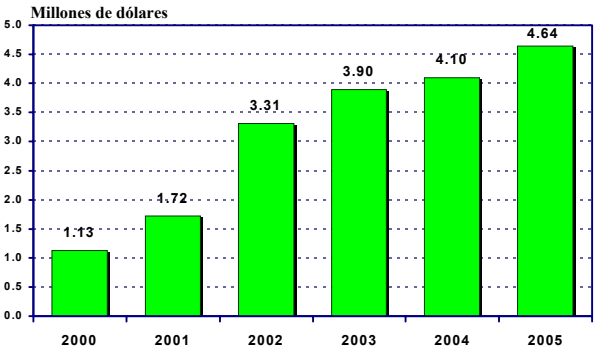
en parte a problemas de liquidez. Finalmente, se tiene un repunte en el crecimiento de los montos otorgados del año 2001 en adelante.

Es importante señalar que en sus inicios el Programa contó con fondos de USAID, principalmente, y del BID, pero luego los fondos propios se han convertido en la fuente fundamental de financiamiento. Más aún, PROPEMI se fue convirtiendo en una fuente importante de financiamiento para FUSADES. Por lo tanto, el Programa ha sido muy eficiente en administrar sus recursos para lograr que su cartera de préstamos continúe creciendo y al mismo tiempo siga apoyando a la Fundación. Así, la obtención de más fondos para intermediar, a costos razonables, es una cuestión importante para el crecimiento de la cartera de préstamos.

La gráfica 77 muestra la evolución de los saldos de la cartera de préstamos para el periodo 1986-2005. Desde 1992 se observa un crecimiento continuo en la cartera. En 1997, el saldo de la cartera más que quintuplicó a la de 1992. La cartera de 2001 duplicó a la de 1997. Finalmente, se observa que la cartera de 2005 duplica a la que se tenía en 2002. Así, el aumento de la cartera de PROPEMI ha sido importante en los últimos años, con un crecimiento promedio de 21.1% en el periodo 2000-2005.

La gráfica 78 muestra la evolución de los montos otorgados en microcréditos durante el periodo 2000-2005. El monto acumulado otorgado en este periodo asciende a US$18.8 millones. Analizando esta evolución se pueden identificar dos periodos: hasta 2002 se logró un alto ritmo de crecimiento, con un promedio de 72.3% para los años 2001 y 2002; y un periodo de crecimiento moderado durante 2003-2005, con una tasa promedio de 10.9%. PROPEMI planea fortalecer su crecimiento en microcréditos en los próximos años.

Gráfica 78
PROPEMI: montos otorgados en microcréditos



Créditos para la microempresa
Fuente: Gerencia de Crédito de PROPEMI.

El último punto que se aborda de la cartera de préstamos es su distribución por sector económico y por tamaño de empresa. Al 31 de diciembre de 2005, las distribuciones fueron las siguientes: comercio 67.1%, industria 20.2%, servicios 10.9% y agropecuario 1.8%; pequeña empresa 59.5%, micro 9.8% y mediana 30.7%[142].

1.3 Contribución al desarrollo empresarial

PROPEMI no se limita a ofrecer crédito a la MIPYME. Desde sus inicios se definió que su misión incluye brindar servicios de asesoría administrativa y capacitación gerencial administrativa, con la

finalidad de apoyar efectivamente a mejorar la competitividad de la MIPYME. Así, PROPEMI ha logrado asesorar a 65,271 empresarios, capacitar a 34,330 empresarios y apoyar a 721 empresas con consultorías técnicas durante el periodo de 1986–2005[143]. Es importante destacar que en los últimos años, PROPEMI ha ofrecido servicios de consultoría a grupos asociativos, que son empresas que desean desarrollar un proyecto común y se unen para ese fin.

La tarea de apoyar a los empresarios con asesorías, capacitaciones y consultorías representan diferentes niveles de apoyo. Ante todo, el asesor de crédito no se limita a recolectar la información necesaria para analizar si se le otorga un préstamo a su cliente, sino que también le ofrece asesoría para mejorar la administración de su negocio y determinar sus necesidades financieras.

A lo largo de su historia, PROPEMI ha impulsado a su Unidad de Desarrollo Empresarial. Esta Unidad ha ofrecido capacitaciones por medio de cursos básicos de mercadeo y ventas, costos y precios, registros contables y financieros básicos, administración, entre otros. Actualmente, la capacitación en un tema específico se realiza en una jornada de 4 horas a grupos, generalmente, de 20 a 25 empresarios[144]. La gran mayoría de los participantes en estos cursos son clientes de PROPEMI, ya que los asesores de crédito son sus principales promotores.

Actualmente, PROPEMI diseña un plan anual de capacitación con base en las necesidades de sus clientes, las cuales han sido identificadas por la Unidad de Mercadeo. El Programa contrata a consultores, previo un cuidadoso proceso de selección y evaluación, para brindar los cursos. La capacitación no se ha quedado sólo en el Área Metropolitana de San Salvador, sino que se imparten en las áreas donde PROPEMI tiene presencia. Actualmente, el Programa tiene agencias en Santa Ana, Sonsonate, San Miguel, Usulután y La Unión.

Además de la capacitación básica, PROPEMI dirige actualmente un Diplomado en Gestión Empresarial, que tiene una duración aproximada de dos meses. Los cursos bajo el Diplomado abordan temas tales como: liderazgo, cultura empresarial y manejo de conflictos. Los empresarios que participan en este Diplomado muestran un gran interés por adquirir conocimientos gerenciales que les posibiliten un mayor crecimiento de sus negocios.

En adición a las capacitaciones básicas y el diplomado en gestión empresarial, PROPEMI brinda consultorías especializadas. Para ello, FUSADES–PROPEMI tiene una alianza estratégica con el Ministerio de Economía–CONAMYPE, por medio de los Fondos de Asistencia Técnica, FAT. Éste es un mecanismo que permite subisidiar al empresario de la MIPYME en la compra de servicios de consultoría. Este servicio opera en las siguientes modalidades: individual, colectiva (de 3 a 6 empresas), asociativa (grupos de empresas que desean desarrollar un proyecto común y se unen para ese fin) y para empresas exportadoras. El número de empresas atendidas por medio de las diferentes modalidades del FAT es de 827 en el periodo 2002-2005[145]. PROPEMI realiza un cuidadoso proceso de selección y evaluación de los consultores que brindan estas consultorías. Además, el personal de la Unidad de Desarrollo Empresarial está en contacto cercano con los clientes que reciben este servicio, para mejorar su calidad y adecuarlo a sus necesidades en forma efectiva.

También, bajo la Unidad de Desarrollo Empresarial, se ofrece el servicio de los "Viernes de Consulta", mediante los cuales se asesora gratuitamente a los empresarios en temas tales como: mercadeo, contabilidad, aspectos jurídicos, finanzas, producción y gestión empresarial. En 2005 se atendieron a 101 empresarios con este servicio.

Compartiendo su experiencia

En su historia, PROPEMI ha impulsado importantes diplomados. Un ejemplo que vale la pena destacar es el "Primer Diplomado de Análisis de Crédito para la Micro y Pequeña Empresa" que se realizó conjuntamente con el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) en 1996[146]. Este diplomado fue dirigido a jefes y analistas de crédito en micro y pequeñas empresas de los bancos, financieras y ONG del país. En este Primer Diplomado participaron 36 personas y tuvo una duración de tres meses. Este fue un importante aporte para capacitar a los analistas con las mejores prácticas crediticias para la PYME, impulsadas tanto por instituciones públicas como privadas.

Los diplomados continuaron en los siguientes tres años haciendo alianzas con el BCIE, USAID y Desjardins (una firma francesa)[147]. Por medio de estos diplomados se llegó a capacitar a más de 400 oficiales de créditos de bancos, financieras y ONG. Algunos de estas capacitaciones se impartieron en Honduras y Nicaragua y en los cursos realizados en San Salvador se contaba con participantes de Guatemala.

1.4 Otras contribuciones al desarrollo económico del país

FUSADES, por medio de PROPEMI, ha realizado diversas contribuciones al país en general y al desarrollo de la micro y pequeña empresa en particular. En este apartado se destacarán algunas de ellas.

1.4.1 Contribuciones a los Acuerdos de Paz [148]

Organismos internacionales como el PNUD y AID, conjuntamente con la Secretaría de Reconstrucción Nacional, seleccionaron a FUSADES–PROPEMI para que participara en los Programas de Reinserción Económica de Excombatientes. Para cumplir con esta misión hubo necesidad de crear una entidad especial: Programa de Desarrollo Empresarial (PRODE). Una de las principales actividades que se desarrolló fue la capacitación administrativa para la creación de pequeñas empresas a 1,300 excombatientes del FMLN. Además, PRODE contribuyó en el Programa de Reinserción Económica de Líderes y Mandos Medios del FMLN con capacitaciones en temas de administración en gestión de pequeñas empresas, identificación de proyectos de inversión y financiamiento.

Algunos de los logros de este proyecto fueron el inicio de 347 MYPE y otorgar crédito por un monto aproximado de 17.7 millones de colones. El aporte realizado por PROPEMI fue reconocido y elogiado en su oportunidad por el Jefe de ONUSAL.

1.4.2 Apoyo a la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y participación en la elaboración del "Libro Blanco de la Microempresa"

FUSADES, por medio de PROPEMI, participó desde octubre de 1995 en la iniciativa de rediseñar a la CONAMYPE. El Presidente de la República juramentó el 25 de junio de 1996 a esta Comisión con la función primordial de formular la política nacional de apoyo al sector. Así, CONAMYPE ha diseñado programas, coordinado acciones y políticas para promover el desarrollo de la MYPE, especialmente en temas como el mejoramiento del acceso a servicios financieros y asistencia técnica. A lo largo de los años, PROPEMI ha tenido una participación activa en apoyo del trabajo de dicha Comisión.

También, PROPEMI participó conjuntamente con otras entidades privadas y públicas en la elaboración del documento denominado "Libro Blanco de la Microempresa", publicado en 1997. Este documento contiene un diagnóstico de la situación de la microempresa y lineamientos de políticas para impulsar su desarrollo. El estudio comprendió diversas áreas: acceso a créditos, comercialización, capacitación y asistencia técnica, normas jurídicas que obstaculizan el desarrollo de la microempresa, entre otros. Este documento fue un insumo importante para la CONAMYPE y otros tomadores de decisiones relacionados con el desarrollo de la microempresa.

1.4.3 La creación del galardón "Empresario PROPEMI del año"

Desde 1992, FUSADES ha realizado la entrega del premio al "Empresario PROPEMI del año". Este galardón se ha convertido en un reconocimiento e incentivo al espíritu emprendedor de los micro y pequeños empresarios del país. Algunos de los atributos que debe poseer el galardonado son los siguientes: crecimiento comprobado en las actividades del negocio, creatividad en el uso de la tecnología en la producción, calidad de sus productos y responsabilidad social.

El empresario PROPEMI de 2005 es Rafael Andrés Jovel, que posee una granja de gallinas ponedoras y cerdos, ubicada en el cantón Agua Sarca de Ilobasco[149]. La Granja El Progreso mantiene aproximadamente 42,000 gallinas ponedoras en producción y 400 cerdas reproductoras. Su producción alcanza más de 33,000 huevos diarios y 350 cerdos mensuales. La granja cuenta con tecnología moderna para la crianza, manejo, alimentación, higiene y profilaxis de los animales. Se fabrica su propio concentrado para aves y cerdos utilizando fórmulas basadas en estándares internacionales. Sus productos son reconocidos por su calidad y precios, destacando entre sus clientes la cadena de supermercados Selectos y la fábrica de embutidos La Única. Todos los empleados, que son veinte, gozan de las prestaciones de ley y otras como préstamos por emergencias. Además, Rafael Jovel promueve el deporte en su localidad ayudando a los equipos en la compra de sus uniformes. Este es un ejemplo del reconocimiento que PROPEMI hace

a los micro y pequeños empresarios que con su trabajo arduo contribuyen al desarrollo económico y social del país.

1.5 Perspectivas

PROPEMI se encuentra en un proceso de fortalecimiento organizacional y en búsqueda de más fondos que le permitan crecer aceleradamente en sus operaciones de crédito. El Programa tiene perspectivas muy positivas de crecimiento de su cartera de créditos, del número de agencias y de los empresarios que se atenderán en las capacitaciones. Este crecimiento sostenido permitirá una mayor contribución de PROPEMI al desarrollo de la MIPYME en el país[150].

2. Promoción de inversión con la comunidad de salvadoreños en el exterior en pequeñas y medianas empresas

2.1 Antecedentes

La creciente importancia de la comunidad de salvadoreños en el exterior (CSE) es reconocida por las diferentes fuerzas políticas, económicas y sociales del país. Las remesas constituyen sólo una dimensión de la relación entre la CSE y el país. Según el Banco Central de Reserva, las remesas familiares recibidas por El Salvador en 2005 alcanzaron una cifra sin precedentes de US$2.830.2 millones, que representa aproximadamente el 16.6% del PIB[151]. Los hogares que reciben remesas han aumentado del 15% en 1995 a 22% en 2004[152].

FUSADES destaca en su Estrategia Económica y Social 2004-2009 que una gran oportunidad que tiene el país se encuentra en ampliar los nexos con la CSE. Así, los salvadoreños en el exterior podrían ser una pieza fundamental en una estrategia de crecimiento compartido[153]. Con el transcurso del tiempo ha crecido la proporción de la población de salvadoreños en Estados Unidos que tienen una mayor estabilidad económica y social. Así, FUSADES propone aprovechar las fuentes potenciales de contactos comerciales y la transferencia de conocimientos que representan los salvadoreños en el exterior. Más aún, los salvadoreños en el exterior pueden ser una fuente potencial de financiamiento para las familias que tienen nuevas ideas de inversión en el país[154].

2.2 Objetivos del proyecto

FUSADES se encuentra en el camino de lanzar un proyecto que promueva la inversión de la CSE en pequeñas y medianas empresas (PYME) en el país. El objetivo general es promover la creación de PYME en El Salvador, por medio de la movilización de recursos de los salvadoreños residentes en el exterior. Más específicamente, se busca crear un mecanismo innovador para canalizar los recursos de la CSE, como una fuente alternativa de financiamiento de largo plazo, para la creación de pequeñas empresas.

2.3 Racionalidad y componentes del proyecto

Se trata de un proyecto piloto que busca diseñar un mecanismo innovador de financiamiento de la PYME en el país. Este mecanismo vincularía la oferta de recursos financieros y técnicos que poseen los salvadoreños residentes en el exterior con las oportunidades para crear PYME, especialmente las que cuenten con ideas innovadoras.

Los componentes del proyecto son la promoción, formulación de planes de negocio, financiación y asistencia técnica. La promoción implicaría visitar a la CSE para identificar a las personas que desean apoyar la creación de PYME en el país. También, las actividades de promoción utilizarían como medios a las embajadas, consulados, sitio web, publicaciones, entre otras. En la formulación de planes de negocio se ofrecería asistencia para definir el nicho de la empresa y la factibilidad del plan. En el área de financiación, se asesoraría para establecer las necesidades de inversión y la participación de los diferentes agentes, por ejemplo, el inversionista de la CSE y fuentes de crédito nacional. En la puesta en marcha del negocio se identificarían las necesidades de capacitación y asistencia técnica. Se

apoyaría formulando un plan de capacitación e identificando fondos para asistencia técnica.

2.4 FUSADES: la sinergia de sus diferentes unidades

Una ventaja comparativa de FUSADES en el desarrollo de este proyecto es la posibilidad de apoyar a los nuevos empresarios con un sistema integral. El Departamento de Estudios Económicos y Sociales (DEES) puede contribuir con información y análisis del entorno económico y clima de negocios. El Departamento de Estudios Legales (DEL) con asesoría en aspectos legales y de regulación. El programa de promoción de inversiones (PRIDEX) podría apoyar en la promoción del proyecto con la CSE. El programa de fortalecimiento social (FORTAS) podría colaborar en la identificación de comunidades con migrantes en El Salvador, que tienen una mayor probabilidad de recibir apoyo de sus familiares en el exterior para la creación de empresas. PROPEMI tendría un papel muy importante como proveedor de financiamiento, asesoría y capacitación, tal como se ha destacado al inicio de este apartado.

Esta posibilidad de articular un sistema integrado con las diferentes unidades de FUSADES es muy difícil de encontrarlo en nuestro medio. Así, este proyecto podría ser un aporte innovador para ampliar los nexos con la CSE y de contribuir al desarrollo de la PYME en El Salvador.

Notas de final

Capítulo 1
Importancia en la economía

1 Las ideas para esta sección parten del trabajo de Fariñas (1999).

2 Ver Carree y Thurik (2005)

3 Ver Zevallos (2003).

4 Snijders, van Lin y van der Horst (2003).

5 Los 19 países considerados son Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, España, Suecia, Reino Unido, Islandia, Noruega, Suiza y Lichtenstein.

6 Esta gráfica también se generó para las empresas cotizantes al seguro social y se obtuvo una curva similar, donde la densidad se concentra en los extremos de la micro y gran empresa.

7 Cálculos propios a partir de EHPM 2004.

Capítulo 3
La capacitación formal del recurso humano: límites y potencial de desarrollo

8 Se refiere a la capacitación recibida a través de programas estructurados de formación profesional disponibles a través de distintas instituciones públicas y privadas acreditadas e inclusive la misma empresa. Cuando la capacitación surge a partir de esquemas no estructurados y espontáneos al interior de una empresa, se considera informal.

9 La correlación entre el número de años de estudio promedio del propietario y los empleados permanentes es de 0.21 y es significativa al nivel de alpha de 0.01.

10 El programa cuenta con el apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y será coordinado por la Fundación para la Educación Integral Salvadoreña (FEDISAL). Durante 2005 y 2007 se emitirán 129,600 bonos y se pretende atender alrededor de 1,681 micros y pequeñas empresas. Tanto las pequeñas como las microempresas de los sectores comercio, industria y servicios pueden disponer de un máximo número de bonos anuales -120 y 40 bonos, respectivamente. (En: MicroInformativo INSAFORP. INSAFORP lanza programa nacional de Bonos de Capacitación (BONOCAP). Septiembre 20, 2005. San Salvador, El Salvador, 2 págs.).

11 El BONOMYPE son bonos para adquirir servicios de capacitación y asistencia técnica otorgados a las micro y pequeñas empresas en los departamentos de San Miguel, La Unión, Morazán, Usulután, San Vicente y La Paz. El bono cubre el 75% del costo total del servicio. El BONOMYPE cuenta con apoyo financiero de CONAMYPE, el BID e INSAFORP (En: CONAMYPE. Memoria de Labores 2004, San Salvador, El Salvador, pág. 18).

12 En concordancia con la Ley de Formación Profesional (Decreto Legislativo No. 554), el INSAFORP es la institución rectora de la formación profesional y su misión es satisfacer las necesidades de recursos humanos calificados del país y mejorar las condiciones de vida del trabajador y su grupo familiar.

13 Una descripción completa de la propuesta de FUSADES puede encontrarse en: Argumedo, Pedro (2005). Propuesta Institucional del Sistema de Innovación Nacional (SIN). Serie de investigación 1. Departamento de Estudios Económicos y Sociales (DEES), FUSADES. San Salvador.

14 En la educación acelerada los participantes pueden completar los tres últimos años de primaria (de séptimo a noveno grado) en 18 meses y la educación media en un año. En la educación semipresencial, los estudiantes asistirían a clase 8 horas a la semana en un horario flexible, de tal modo que no interfiera con los compromisos laborales de los participantes.

La educación a distancia se ofrecerá en línea a través de Internet y los participantes pueden obtener la certificación de cada grado en ocho meses. Ver: MINED (2005). EDÚCAME. Educación media para todos. Plan Nacional de Educación 2021. San Salvador, El Salvador.

15 Entrevista a Lic. Joel Antonio Morán Olmos, Director ejecutivo de INSAFORP, 14 de octubre de 2005.

Capítulo 4
Cultivando el emprendedurismo desde la educación

16 La educación constructivista está centrada en la persona y el aprendizaje se da en el proceso de interacción con el objeto del conocimiento y en interacción con otros. La construcción del conocimiento la realiza el alumno con la orientación del profesor, que es un facilitador del aprendizaje. (Ver: Coll, Cesar, Et. Al. (1999). El constructivismo en el aula. Serie didáctica/diseño y desarrollo curricular. Biblioteca de Aula. Barcelona, España: Editorial Gráo).

17 Más detalles sobre la perspectiva de Schumpeter y Kirzner respecto de las características de los emprendedores en: Schumpeter, Joseph. (1949). Economic theory and entrepeneurial history. Change and the entrepreneur. Harvard University Press. Cambridge, MA. Y, Kirzner, Israel (1973). Competition and entrepreneurship. University of Chicago, Chicago, IL.

18 El listado de los programas educativos en emprendedurismo e innovación disponibles en las universidades australianas se puede encontrar en The National Innovation Website: http://www.innovation.gov.au/

19 La Escuela del Emprendedor de la Universidad de Oslo está inspirada en la sinergia entre la Universidad de Stanford y el sector empresarial en Sillicon Valley, Estados Unidos. La misión de la escuela es incrementar la generación de valor basada en el conocimiento y la innovación en las instituciones de educación superior noruegas. Ver: http://www.grunderskolen.no

20 La construcción de una cultura emprendedora constituye uno de los siete temas que conforman el plan nacional de apoyo a la MIPYME. Varias instituciones, incluyendo las escuelas, participan en este esfuerzo. (Ver http://www.sbs.gov.uk/sbsgov/action).

21 Se pueden encontrar ejemplos de programas de educación emprendedora en Estados Unidos a través de The Consortium for Entrepreneurship Education/USA en http://www.entre-ed.org/_arc/home1.htm

22 La descripción de todos los programas y áreas de trabajo de EDII se encuentra disponible en: http://www.ediindia.org

23 Otros ejemplos de alternativas educativas para acercar la escuela al mundo del trabajo en otros países son: las visitas programadas de estudiantes a diferentes lugares de trabajo, las pasantías en las empresas y los esquemas de aprendizaje de los estudiantes de institutos técnicos.

24 Empresarios Juveniles formará a 18 mil alumnos. (2005, 8 de febrero). El Diario de Hoy (En línea). Recuperado el 29/12/2005. http://www.elsalvador.com

25 El Tecnológico de Monterrey tiene mucha experiencia en este tipo de formación y tiene además un programa especial para apoyar a los estudiantes emprendedores e incubar empresas. Ver Programa de Emprendedores en: http://www.ccm.itesm.mx/dn/emprendedores

26 Los detalles sobre la misión, objetivos y actividades del Centro Emprendedor de la ESEN se encuentran en: http://www.emprendedor.com.sv

27 Además de capacitar a los docentes en el método NFTE para desarrollar las competencias emprendedoras, TechnoServe realiza otras acciones para promover el emprendedurismo en instituciones educativas, comunidades u otras organizaciones, entre las cuales se destacan los Campamentos de Negocios, la Competencia Nacional e Internacional de Planes de Negocio y la Red Emprendedora. Ver: http://www.jovenes lideres.com

28 Empretec es un programa de fomento de las capacidades empresariales creado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) que promueve la creación de estructuras sostenibles de apoyo para ayudar a los empresarios prometedores a constituir pequeñas y medianas empresas innovadoras e internacionalmente competitivas, contribuyendo así a desarrollar un sector privado dinámico.

29 Como parte del Plan de Gobierno, País Seguro, se lanzó en 2005 el Plan Nacional de Educación 2021. El plan nació con la idea de convertirse en una política de estado y sus objetivos son: formar integralmente a las personas, alcanzar once años de escolaridad promedio, fortalecer la educación técnica y tecnológica y desarrollar la ciencia y la tecnología para el bienestar social. Las líneas estratégicas del plan están orientadas a expandir el acceso, mejorar la efectividad de la educación, aumentar la

competitividad del recurso humano y promover las buenas prácticas de gestión. Ver: MINED (2005). Plan Nacional de Educación 2021. Metas y políticas para construir el país que queremos. Gobierno de El Salvador.

Capítulo 5
Hacia la innovación para la competitividad

30 The Heritage Foundation sitúa a la economía de El Salvador, como la segunda más libre en América Latina, después de Chile.

31 Una investigación del National Science Foundation (NSF) de Estados Unidos, reveló que 160 premios novel han recibido fondos públicos del NSF para apoyar sus investigaciones. Esta fundación se creó en 1950 para promover el progreso de la ciencia, ver http://www.nsf.gov/news/special_reports/nobelprizes/overview.jsp

32 La agencia federal para pequeños negocios (SBA), de 1991 a 2000 otorgó financiamiento a las PYME por un monto de $94.6 mil millones de dólares, atendiendo a 435,000 pequeños negocios. Según el SBA, en el ámbito mundial no existe otro prestamista que haya financiado tantos pequeños negocios (ver http://www.sba.gov). Desde 1958, el programa de inversión de capital de riesgo ha puesto más de $30 mil millones a disposición de propietarios de pequeños negocios para financiar su crecimiento.

33 Agradecemos la colaboración recibida por el ISSS al proporcionarnos la información y aclarar nuestras dudas para realizar las estimaciones.

34 El Ing. Suárez inventó la Turbo Cocina, producto ubicado en la frontera del conocimiento, que se convierte en la excepción a la regla. http://www.elsalvador.com/noticias/2002/11/8/negocios/negoc3.html

35 Se destaca que el Ministerio de Economía ha creado el Grupo Promotor de Innovación, con el fin de proponer la política de innovación nacional.

Capítulo 6
El desafío del financiamiento: innovación en tecnologías y servicios financieros

36 Ver en Pleitez Chávez (2004) los componentes principales de una tecnología de crédito y los elementos comunes de las tecnologías exitosas dirigidas a la microempresa.

37 Todos estos problemas de información limitada e imperfecta se pueden exacerbar cuando el prestatario no cuenta con garantías suficientes y cuando los mecanismos legales para asegurar el cumplimiento del contrato son débiles. Además, la entrada y reemplazo de empresas es más intenso en el caso de la MIPYME comparada con la gran empresa, lo que también exacerba los problemas de información imperfecta (Benavente, J., A. Galevotic, R. Sanhueza, 2005).

38 Específicamente, existe una herramienta denominada *credit scoring*, muy utilizada en el análisis de riesgo del crédito de consumo, que podría contribuir a la reducción de los costos fijos de los préstamos a la PYME.

39 Véase González Vega, C. y M. Villafani (2004) para un análisis más detallado sobre el efecto que tiene la falta de eficiencia sobre los costos de transacción.

40 Véase esta Ley para mayor información sobre los requisitos que deben cumplir las instituciones financieras no bancarias reguladas por la SSF.

41 ASOMI nació el 27 de julio de 1998 a partir de la visión de tres instituciones: Fundación José Napoleón Duarte, Asociación Genesiss y Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral, FUSAI. Su propósito es ser una representación gremial con capacidad de análisis y gestión que logre promover la industria de las microfinanzas en El Salvador, por medio de incidir e impulsar condiciones políticas, normativas y regulatorias que fortalezcan al sector de las microfinanzas. Actualmente tiene nueve miembros asociados. Para mayor detalle sobre sus miembros y actividades visite: http://www.asomi.org.sv

La *Red ALPIMED* está integrada por 10 organizaciones afiliadas, las cuales reciben de la Red apoyo en diversas áreas, tales como: capacitación, difusión de información, apoyo en la gestión de recursos y en la negociación de proyectos. La Red se encarga de coordinar esfuerzos tanto nacionales como internacionales con instituciones que trabajen en beneficio de la MYPE. Para mayor detalle sobre sus miembros y actividades visite: http://www.alpimed.net.

FEDECACES de R.L. fue fundada en 1966. Actualmente está formada por treinta y una cooperativas de ahorro y crédito. Su misión es contribuir al éxito de las cooperativas asociadas, brindándoles el soporte institucional para lograr buenos niveles de eficiencia y solvencia, mediante el apoyo a la liquidez, a la innovación de sus procesos de intermediación, supervisión, control, fomento y organización cooperativa. Para mayor detalle sobre sus miembros y actividades visite: http://www.fedecaces.com

42 El autor agradece la entrevista concedida por Juan Carlos Arenas, Gerente de Créditos de Banco ProCredit. Por supuesto, las ideas expresadas son responsabilidad del autor de este capítulo.

43 Véase la Memoria de Labores 2004 para mayor detalle. Cabe destacar que, la PYME formal es atendida en la división de "Banca Comercial". También es importante resaltar que en el Programa de Fortalecimiento de las Microfinanzas Rurales (FOMIR), financiado por la USAID y administrado por Development Alternatives (DAI), que inició alrededor del año 1999, se apoyó técnicamente al Banco Agrícola y Banco Salvadoreño para introducir servicios de microfinanzas.

44 El autor agradece la entrevista concedida por Rafael Barrientos, Director de Banca Minorista, y Nohemy Iglesias de Flores, Subgerente de Microfinanzas. Por supuesto, las ideas expresadas son responsabilidad del autor de este capítulo.

45 María Eugenia Brizuela de Ávila, "Las remesas familiares" en El Diario de Hoy, 9 de noviembre de 2005.

46 Para un mayor detalle consultar la entrevista a María Eugenia Brizuela de Ávila, que se publicó en la revista El Economista de La Prensa Gráfica del martes 14 de junio de 2005, en la cual afirmó que el banco ha desembolsado ya más de 13 millones de dólares en financiamiento a microcrédito. También este año, el Banco Salvadoreño fue comprado por el banco panameño Banistmo, queda por conocer cómo se verá afectada la opción por el microcrédito en este nuevo escenario.

47 Según la Memoria de Labores 2004, la cartera de préstamos PYME (no agropecuaria) al 31 de diciembre de 2004 ascendía a un monto otorgado de US$82.5 millones, con un total de 896 clientes, que representaba el 60% de la cartera total del banco.

48 El Sistema Fedecrédito se consolida. Nota publicada en El Diario de Hoy, 13 de noviembre de 2005, p.39.

49 Estas entidades son: el Primer Banco de los Trabajadores (PBT), Banco de los Trabajadores de Soyapango (BANTSOY), Banco de los Trabajadores y de la Pequeña y Microempresa (BANTPYM) y el Banco Izalqueño de los Trabajadores.

50 Crecen las operaciones de la red Fedecrédito. Nota publicada en El Diario de Hoy, 31 de octubre de 2005, p.34.

51 Esta información fue ofrecida en una entrevista concedida por Macario Armando Rosales, Presidente de la Federación; Ernesto Pacheco, Secretario de Proyectos y Cooperación y Rogelio Orellana. Por supuesto, las ideas expresadas son responsabilidad del autor de este capítulo. Vale la pena señalar que al 31 de octubre de 2005, la cartera de préstamos ascendía a 331.4 millones de dólares repartidos en 144,844 préstamos vigentes, los depósitos totales ascendían a 72.6 millones de dólares, con un patrimonio de 93.2 millones, utilidades acumuladas de 9.7 millones y 478,141 socios (información obtenida de: http://www.fedecredito.com.sv).

52 Este vacío también fue expresado por los funcionarios del Banco Salvadoreño entrevistados por el autor.

53 En este informe, en el apartado especial de FUSADES, se analizará la experiencia de PROPEMI, que es una institución que se ha distinguido por su servicio crediticio a la pequeña empresa.

54 Para mayor detalle ver el Suplemento del 3er. Aniversario de Apoyo Integral publicado en El Diario de Hoy, 30 de junio de 2005.

55 Según datos reportados en el suplemento mencionado anteriormente.

56 *Acción International* es una organización privada sin fines de lucro, radicada en Estados Unidos que se especializa en el campo de las microfinanzas, cuenta con más de 30 años de experiencia y apoya a varias instituciones microfinancieras en el mundo. Ver: http://www.accion.org/default_s.asp

57 Este programa forma parte del plan social presidencial "Oportunidades", que fue presentado el 28 de febrero de 2005.

58 El mecanismo de funcionamiento de este programa se inspira en la experiencia del "Programa de Ampliación de Cobertura de Microcrédito" (PACM), fruto del convenio celebrado entre el BMI y CONAMYPE en 2001. El propósito de este programa fue otorgar incentivos a las instituciones financieras bancarias y no bancarias que coloquen créditos dirigidos a la micro y pequeña empresa, localizados primordialmente en las zonas afectadas por los terremotos (ver: Pleitez Chávez, 2004 para mayores detalles sobre este programa).

59 BMI, Comunicado de Prensa No. 05/2005.

60 Para mayor detalle sobre esta información y sobre cómo opera la SGR se puede consultar el suplemento publicado en El Diario de Hoy del 26 de octubre de 2005.

61 Cabe destacar que resulta difícil conocer la proporción del crédito de los bancos comerciales destinados a la MIPYME, porque no se tiene acceso a datos sobre el tamaño de las empresas. El tamaño de los préstamos

es una variable *proxy* que se puede utilizar, lo cual se analizará en el siguiente apartado.

62 Según esta Memoria de Labores, la cartera bruta de préstamos empresariales, excluyendo la cartera de préstamos para vivienda, ascendía a 68.4 millones de dólares.

63 Recordar que anteriormente destacamos que, la participación de la MYPE en la cartera total del Sistema Fedecrédito, que ascendía a 329.2 millones de dólares al 30 de septiembre de 2005, fue aproximadamente del 37%.

64 La revista MicroEnfoque es una publicación trimestral de la Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas" por medio de la Maestría en Finanzas.

65 Los bancos comunales son grupos relativamente grandes, por ejemplo 15 personas y predominan las mujeres; mientras que los grupos solidarios son más pequeños, por ejemplo 3 ó 4 personas. Un elemento común es que si un miembro del grupo incumple su compromiso de pago del préstamo, los otros miembros responden solidariamente por la deuda.

66 Según informó CONAMYPE, aproximadamente, el monto de esta cartera superó los 340 millones de dólares. Ver la noticia "MIPYMES recibieron $340 millones hasta junio" publicada en El Diario de Hoy, 9 de diciembre de 2005, p. 42.

67 Revista MicroEnfoque No.18, abril-junio 2005.

68 Esta estimación añadió otras instituciones que no están registradas en MicroEnfoque, para mayor detalle sobre cómo se estimó dicha cartera consultar el documento.

69 Algunos de los bancos que tienen un gran número de pequeños deudores son el Agrícola, Banco Uno y ProCredit. Para mayor detalle se puede consultar los boletines estadísticos de los bancos que produce la SSF.

70 Al 30 de junio de 2005, el saldo total ascendía a 6,628.3 millones de dólares y el total de deudores era 889,861 con base en las cifras reportadas en los boletines estadísticos de la SSF.

71 Se excluye a Fedecrédito, ya que no presta a usuarios finales sino a sus socios: Cajas de Crédito y Bancos de los Trabajadores.

72 Se enfatiza la salvedad que el tamaño del préstamo es sólo una variable proxy para el tamaño de la empresa. Además, parte de esos préstamos son personales para consumo o adquisición de vivienda.

73 Banco Central de Reserva de El Salvador, comunicado de prensa No.25/2005.

74 Para mayor detalle consultar Cartagena (2005).

75 Según datos de la SSF, solo el 25% de las personas que reciben remesas en el país tiene abierta una cuenta de ahorro. Ver la nota periodística "Recomiendan atender más las remesas" publicada en La Prensa Gráfica, 30 de noviembre de 2005, p.42.

76 Este punto fue enfatizado por María Eugenia Brizuela de Ávila, Presidenta del Banco Salvadoreño, en su artículo de opinión "Las remesas familiares", publicado en El Diario de Hoy, 9 de noviembre de 2005, p.30.

77 En este estudio se entrevistaron a 71 instituciones que ofrecen préstamos a la MIPYME y aproximadamente un 60% reportaron el dato de la tasa de interés. Cabe resaltar que, la tasa de interés no es el factor más importante por el que se trata de diferenciar una firma con respecto a su competencia, sino que son factores tales como: agilidad en el trámite y atención personalizada. Para un mayor detalle sobre estos temas, consultar CONAMYPE (2005).

78 Este informe contiene un apartado especial de la contribución de FUSADES al desarrollo de la MIPYME y se destaca el apoyo financiero que PROPEMI ha ofrecido a estas empresas en sus 20 años de historia.

79 Por razones de espacio, en el presente capítulo se hace un análisis bastante general de estos atributos. En próximos trabajos sobre el desarrollo de las microfinanzas en El Salvador se espera ahondar más en estos temas.

80 Es importante recordar que en el año 2002 una parte de la cartera deteriorada del sistema bancario fue trasladada a un fideicomiso, FICAFÉ, a cambio de títulos valores. La mora del sistema bancario, préstamos vencidos sobre préstamos brutos, era aproximadamente del 4.15% a finales de 2001.

81 Efectivamente, el Banco Hipotecario cedió activos improductivos por un valor de 17.2 millones de dólares al fideicomiso FOSAFFI a cambio de títulos valores, a finales de 2004; mientras que el BFA cedió una cartera con clasificación D por valor de 21.3 millones de dólares al fideicomiso FIDEAGRO a cambio de bonos del Instituto Salvadoreño de Transformación Agraria (ISTA), en junio de 2005 (Fitch, 2005).

82 En este análisis se están considerando cinco IFNB: cuatro Bancos de los Trabajadores, pertenecientes al sistema Fedecrédito, y una cooperativa (ACCOVI).

83 MicroEnfoque reporta un nivel de mora, a más de 30 días, aproximadamente de 7% a septiembre 2004. El BMI en su informe de microfinanzas reporta, con base en información de MicroEnfoque al mes de junio de 2005, que la mora a más de 30 días de las carteras de microempresas en las instituciones oscila entre 4.9 a 5.9%.

84 La zona rural incluye los cantones que no son cabeceras de municipio, salvo algunos cantones que ya son urbanos como el caso de Lourdes.

85 La pregunta exacta fue: ¿Qué productos o servicios financieros necesita su empresa o negocio? Se leyeron una serie de opciones y se marcaron un máximo de tres.

86 En el documento del BID (2004) se señala este problema de generar externalidades positivas.

87 Dani Rodrik (2004) destaca este punto al referirse a la disposición del empresario para que "innove" a través de invertir en una nueva actividad económica.

88 También, en el documento del BID (2004) se destaca este punto y señala como ejemplo de un área que requiere de innovación a la calificación del crédito de la PYME, empleando métodos estadísticos y la información disponible para determinar en forma rápida la probabilidad de que diversos tipos de solicitantes de crédito cumplan con sus obligaciones.

89 La administración Saca se ha comprometido con el desarrollo de un Sistema de Innovación Nacional.

90 Por ejemplo, los progamas "Tu crédito" y el de Ampliación de la Cobertura del Crédito (PACM).

91 En el documento de CONAMYPE (2005) se resalta la poca variedad de la oferta de productos y servicios financieros para la MIPYME.

92 Para mayor detalle consultar el apartado 4.3 de este capítulo.

93 El tema del desarrollo de instrumentos de depósitos en las áreas rurales lo abordó FUSADES en su Informe de Desarrollo Económico y Social (IDES), 2004: El desafío rural (Pleitez Chávez, 2004).

94 USAID por medio de su Programa de Fortalecimiento de las Microfinanzas Rurales (FOMIR/DAI) ha apoyado al Banco Salvadoreño y Banco Agrícola en la incursión al campo de las microfinanzas.

95 Una decisión importante en el caso de un crecimiento importante de la cartera de microfinanzas es si se mantiene dentro del banco o se crea una entidad separada. En el documento se menciona la decisión del Banco Pichincha de Ecuador de crear una subsidiaria separada del banco.

96 Por ejemplo se presentaron brevemente los casos del Banco ProCredit (antes Financiera Calpiá), el sistema Fedecrédito y Apoyo Integral. El programa FOMIR-DAI de USAID ha apoyado al fortalecimiento de varias organizaciones dedicadas a las microfinanzas. Más adelante en este informe se destacará también la experiencia de FUSADES-PROPEMI, especialmente en su atención a la pequeña empresa.

97 Consultar BCIE (2005).

98 Pleitez Chávez, 2004, para un mayor detalle sobre éstas y otras áreas de posible intervención.

99 Ver BCIE (2005).

100 Para mayor detalle consultar Pleitez Chávez (2004).

Capítulo 7
La oportunidad y las amenazas de la apertura comercial

101 Este apartado está basado en el resultado de una encuesta realizada a 471 MIPYME en 2005. En general, los porcentajes que aparecen se refieren a las empresas que contestaron determinada opción. En el caso de respuestas múltiples, una misma empresa puede seleccionar diferentes opciones, por lo que la suma de los porcentajes puede sobrepasar el 100%.

102 En esta pregunta se excluyó a las empresas del sector comercio

Capítulo 8
Gestión ambiental y competitividad

103 Para una mayor exposición sobre el estado situacional del medio ambiente del país, el lector puede revisar MARN (2002), MARN (2003), FUSADES (1996) y FUSADES (2005).

104 El estudio se concentró en la empresa ubicada en los segmentos productivos de acumulación simple y ampliada, dirigiéndose a las zonas urbanas y periurbanas. Sectorialmente, el estudio se limitó a evaluar las actividades económicas de los sectores

de manufactura. Geográficamente, el área de estudio se delimitó a los departamentos de San Salvador, San Miguel y Santa Ana (Cano, 1999).

105 Según la autora, la clasificación ambiental de las microempresas está basada en el análisis de clasificación de la microempresa por grupos ambientales, de acuerdo con la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), sugerida por el Banco Interamericano de Desarrollo, la cual toma en cuenta el tipo de actividad e insumos peligrosos empleados, localización (urbana, rural) y magnitud relativa de la microempresa, entre otros. Además, la definición de microempresa se refiere a las unidades económicas que tienen hasta 10 trabajadores y cuyas ventas anuales ascienden hasta US$68,571 (Cano, 1999).

106 De acuerdo con los autores, los aspectos ambientales se refieren a aquellos que son consecuencia directa de las actividades productivas que se realizan dentro de la empresa, mientras los impactos se refieren al efecto que dichos aspectos provocan en el entorno socionatural. La priorización fue desarrollada mediante el criterio de expertos, con base en criterios, tales como la ubicación de las PYME e impacto ambiental (Chávez y Cañas, 1999).

107 Esta información no toma en cuenta el peso en la generación de desechos orgánicos de los demás sectores (como el residencial), ni el volumen de aguas tratadas por el sector industrial.

108 Para una exposición más amplia sobre la clasificación de instrumentos de política ambiental, revisar Huber, Ruitenbeek y Serôa da Motta (1998); Richards (1999); World Resources Institute (1999); Portney y Stavins (2000); Acquatella (2001); Rodríguez y Espinoza (2002).

109 En el anexo 2 se expone en forma más amplia la definición, ventajas y desventajas de los instrumentos de mandato y control, y económicos.

110 Las externalidades son el efecto (negativo o positivo) que, fuera de las transacciones de mercado, una persona o una empresa causa sobre el bienestar de alguien más.

111 Acquatella (2001), señala que las autoridades ambientales de América Latina y el Caribe, enfrentan desafíos relacionados con la asimetría de poder y capacidad de negociación política; restricciones presupuestarias; funciones de generación y difusión de información para la gestión ambiental; capacidad analítica para evaluar opciones y mejorar el diseño y la aplicación de los instrumentos, y a fortalecer la capacidad de monitoreo.

112 Existen otras variables que podrían afectar las decisiones de inversión ambiental de los empresarios: la rentabilidad reciente, actual, y esperada del negocio, las realidades tecnológicas de la planta, la oferta y las condiciones del crédito, las tasas de interés, las preferencias de los consumidores por productos ambientalmente amigables, etc. Otras fuerzas que podrían afectar las decisiones de inversión son la presión de las comunidades, los medios, los trabajadores, etc. (Uribe et al, 2001).

113 Las técnicas de Producción Limpia pueden aplicarse a cualquier proceso de producción, y contempla desde simples cambios en los procedimientos operacionales de fácil e inmediata ejecución, hasta cambios mayores. Las técnicas de Producción más Limpia incluyen: Mejoras en el proceso; buenas prácticas operativas; mantenimiento de equipos; reutilización y reciclaje; cambios en las materias primas; y cambios en tecnología.

114 La instalación de tecnologías "al final del proceso" retienen una parte de los contaminantes después de terminado el proceso productivo y antes de que salga de la planta. Una vez retenidos, los contaminantes deben ser dispuestos apropiadamente. De esta forma, la contaminación es movida de un ambiente sensible hacia otro más resistente, pero no necesariamente inmune a sus efectos (Uribe et al, 2001).

115 Ley del Medio Ambiente: Decreto Legislativo No. 233, 2 de marzo de 1998; Reglamento General: Decreto Ejecutivo No. 17, 31 de mayo de 2000; Reglamentos Especiales (Control de Sustancias Agotadoras de la Capa de Ozono; de Aguas Residuales; de Normas Técnicas de Calidad Ambiental; en Materia de Sustancias Residuos y Desechos Peligrosos; sobre Manejo Integral de Desechos Sólidos): Decretos Ejecutivos No. 38, 39, 40, 41, y 42, del 31 de mayo de 2000.

116 En relación con la contaminación, la Ley establece los siguiente principios de la Política Nacional del Medio Ambiente: Aplicación del criterio de efectividad (el cual permite alcanzar los beneficios ambientales al menor costo posible); potenciar el cambio de conducta sobre el castigo; adoptar regulaciones que permitan la obtención de metas ambientales apoyados por incentivos económicos; incentivar la eficiencia ecológica en los procesos productivos o de importación; y prevención y precaución (Art. 2).

117 Además, a nivel de documentos de política, se cuenta con la Política de Desechos Sólidos (2001), Política de Sostenibilidad del Recursos Hídricos (2002), Propuesta de Política Calidad del Aire (2003), Propuesta de Política Nacional para la Gestión de Materiales Peligrosos (2003) y Propuesta de Política de Producción más Limpia (2003).

118 De acuerdo con la Ley, el SINAMA tiene como finalidad establecer, poner en funcionamiento y mantener en las entidades e instituciones del sector público los principios, normas, programación, dirección y coordinación de la gestión ambiental del Estado. El SINAMA estará conformado por las unidades ambientales de cada Ministerio y las autoridades autónomas y municipales; y será coordinado por el MARN.

119 Los subsectores madera y productos de madera, industria metálica básica y otras industrias manufactureras (joyas, instrumentos de música, de deporte, etc.) no están incluidas.

120 La opción de "Producción más Limpia" como tal, aparece con un 0.5%; sin embargo, aparecieron otras medidas que forman parte de esta opción.

Capítulo 10
Vulnerabilidad de los hogares microempresarios de subsistencia: elementos para la protección social

121 CONAMYPE (2005). Dinámica de las MYPES en El Salvador: Bases para la toma de decisiones. Encuesta de seguimiento sectorial 2004. Pág. iv. En el capítulo 2 de este informe se presenta la definición de MIPYME, incluyendo la de los distintos segmentos que forman la microempresa.

122 Ibid., pág.38.

123 Capítulo 3 de este informe.

124 Capítulo 2 de este informe.

125 En 2003 hubo un aumento diferenciado en los salarios mínimos, excepto al sector agropecuario y construcción, quedando establecido que el salario diario es $5.28 en comercio, $5.16 en industria excepto maquila textil y confección donde es de $5.04.

126 Capítulo 2 de este informe.

127 Ibid.

128 La dependencia económica es un indicador de la carga económica que sostiene cada trabajador, es decir, del número de personas que no trabajan y deben ser sostenidas por cada persona que sí lo hace. Aun cuando en la realidad muchos niños y adultos mayores trabajan, no debería ser así y, por tanto, se han englobado en la categoría de dependientes económicos.

129 La Mesa Permanente de Diálogo y Entendimiento para el impulso de las reformas en el área de salud fue formada en diciembre de 2004 y reunió representantes de varias fuerzas políticas, de la sociedad civil y autoridades de salud, a fin de priorizar las medidas a realizar para avanzar en la implementación de la reforma integral de salud. El trabajo de la Mesa se fundamentó en el documento "Propuesta de Reforma Integral de Salud" y las recomendaciones fueron presentadas en enero de 2005 al Presidente de la República.

130 "El ISSS cubrirá en junio domésticas e informales". Nota de prensa publicada 3 de diciembre de 2005 en El Mundo.

131 El marco conceptual sobre riesgos, contenido en este apartado está basado en De Ferranti, et.al (2000) cáp. 3 y Banco Mundial (2005) cáp.2.

132 Cuadro 7, capítulo 1 de este mismo informe.

133 Cálculos propios con base en Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2004, DIGESTYC.

134 http://www.casapres.gob.sv/especiales/fosalud/Diapositiva9.GIF, recuperada el 14 de diciembre de 2005

135 "Oportunidades, seguridad y legitimidad: bases para el desarrollo". Estrategia económica y social 2004-2009. FUSADES y "Vulnerabilidad y protección social" Boletín 231, FUSADES.

Apartado especial

FUSADES: contribuciones al desarrollo de la MIPYME en El Salvador

136 Ver Memoria de Labores 2004 de FUSADES para una descripción de estos programas: PROPEMI, PRIDEX y FORTAS. La tarea de ser centro de pensamiento e investigación descansa fundamentalmente en el Departamento de Estudios Económicos y Sociales (DEES) y el Departamento de Estudios Legales (DEL). Además, FUSADES cuenta con un centro de investigación y análisis científico que es el Laboratorio de Calidad Integral.

137 Memoria de Labores 1986/1996 de PROPEMI.

138 El autor agradece la entrevista concedida por Álvaro Guatemala, Director Ejecutivo de FUSADES y ex Director de PROPEMI, por la historia del origen y consolidación de PROPEMI.

139 El autor agradece también la entrevista concedida por Miguel Jacobo, Gerente de Créditos de la Pequeña

Empresa en PROPEMI, por la historia de la evolución de los servicios crediticios en el Programa. Por supuesto, las ideas expresadas en este informe son responsabilidad del autor de este apartado.

140 En el capítulo 6 de este Informe se recomienda revisar la protección legal de la transferencia de facturas, por ejemplo del quedan, para reducir el riesgo del descuento de facturas a las entidades financieras.

141 Información facilitada por la Gerencia de Créditos de la Pequeña Empresa.

142 Información facilitada por Miguel Jacobo, Gerente de Créditos de la Pequeña Empresa. La definición de micro y pequeña empresa es la que utiliza CONAMYPE.

143 Información facilitada por Miguel Jacobo de PROPEMI.

144 El autor agradece la entrevista concedida por Jaime Rendón, Jefe de la Unidad de Desarrollo Empresarial. También ha sido útil la entrevista con Álvaro Guatemala para comprender la importancia de este componente a lo largo de la historia del Programa.

145 Información facilitada por la Unidad de Desarrollo Empresarial.

146 Memoria de Labores 1986/1996 de PROPEMI.

147 Información compartida por Álvaro Guatemala, quién fungía como Director Ejecutivo del Programa en esa época.

148 Memoria de Labores 1986/1996 de PROPEMI.

149 Información facilitada por PROPEMI y la oficina de Comunicaciones de FUSADES.

150 El autor agradece la entrevista concedida por Gustavo Quiñonez, Director de PROPEMI.

151 Banco Central de Reserva, Comunicado de Prensa No.1/ 2006.

152 Datos calculados con base en la información de las Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples.

153 FUSADES (2003). Estrategia Económica y Social 2004-2009. Oportunidad, seguridad y legitimidad: bases para el desarrollo, p.20.

154 Ibid, p.22

Anexos

Anexo 1
Encuesta sobre competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa en El Salvador, 2005

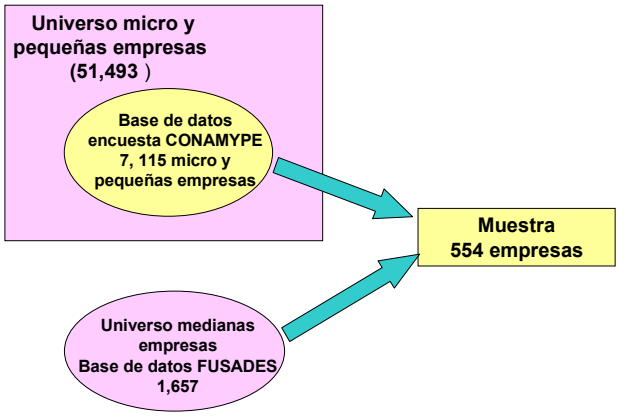
Para la elaboración de algunos capítulos del Informe de Desarrollo Económico y Social (IDES) 2005 se llevó a cabo la encuesta "Competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa en El Salvador". A continuación se detalla el proceso mediante el cual se llevó a cabo dicha investigación.

I. Marco muestral

Para esta investigación se determinó que el sector de interés sería el de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME). Éste es un sector muy heterogéneo, del cual no existe información precisa.

Para iniciar el proceso se necesitaba tener un marco muestral de empresas que pertenecieran al sector de las MIPYME, esto presentaba cierta dificultad, debido a la falta de un censo económico actualizado, ya que en El Salvador no se cuenta con información precisa de este sector. Luego de evaluar todas las posibles fuentes de información disponibles, se concluyó que debíamos tomar en cuenta dos fuentes primarias: (1) base de datos de la encuesta que CONAMYPE realizó en 2004, la cual nos permitió información sobre las micro y pequeñas empresas; y, (2) la base de datos de FUSADES complementada con información proveniente de la base de datos de patronos del ISSS, de la cual se tomó información sobre las empresas medianas (Diagrama A).

Diagrama A
Marco muestral de la encuesta especial a la MIPYME



Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005

La base de datos de CONAMYPE proviene de una encuesta realizada en 2004 a 7,115 micro y pequeños empresarios, la cual, a su vez, tiene su propio marco muestral, el cual es reproducido de acuerdo con los factores de expansión que tiene dicha muestra. Por otro lado, la base de FUSADES (1,657 medianas empresas), se ha considerado como un universo de empresas del sector, se estima que todas las empresas medianas deberían estar registradas en el ISSS. Con información de ambas bases de datos se construyó un marco muestral de 8,772 empresas. Con base en este marco, se diseñó una muestra representativa de las MIPYME, cubriendo todo el territorio nacional, habiéndose obtenido una muestra de 554 empresas.

II. Elaboración de boleta y prueba piloto

Se elaboró una encuesta en la cual se evaluarían diferentes aspectos del comportamiento de las MIPYME (capital humano, infraestructura, medio ambiente, etc.); esto requirió de la participación de todos los investigadores involucrados, llegando a obtener un borrador inicial con cerca de 230 preguntas.

Posteriormente se llevaron a cabo reuniones con cada uno de los investigadores para poder eliminar algunas de las preguntas, llegando así a obtener una boleta revisada con alrededor de 150 preguntas; pero todavía era una boleta demasiado extensa, considerando las complicaciones que presenta el sector al ser encuestado.

Para poder reducir el número de preguntas y evaluar la extensión de la encuesta, se consideró necesario realizar una prueba piloto en la que se contó con la participación de dos microempresarios de PROPEMI. En esta prueba participaron la mayoría de los investigadores y pudieron experimentar la dificultad que representa hacer interrogatorios muy elaborados en una misma encuesta que abarca tantos temas. De esta experiencia se obtuvo la boleta final, con un total de 140 preguntas, distribuidas en trece secciones.

III. Etapa de campo

Para poder llevar a cabo la etapa de campo, se seleccionaron a 16 encuestadores, a quienes se les impartió una capacitación durante dos días, en la cual también participaron todos los investigadores involucrados. Durante la capacitación se les explicó a los encuestadores cuáles eran los objetivos que perseguían cada uno de los investigadores con cada una de las trece secciones de la encuesta; también se despejaron dudas sobre conceptos básicos utilizados en la elaboración de las preguntas. Ésta fue la última etapa en la cual se hicieron ajustes a la boleta.

La etapa de campo se dividió en dos partes: encuestas realizadas fuera del AMSS (del 6 al 27 de septiembre de 2005) y encuestas en el AMSS (del 6 de septiembre al 27 de octubre).

Durante la realización de las entrevistas se presentaron algunas dificultades; para las encuestas en el interior del país los principales problemas que se experimentaron estaban relacionados con la ubicación de las microempresas, debido a que éstas presentan una gran movilidad; muchos de los empresarios que se buscaban ya no tenían el negocio en el mismo lugar, se hicieron esfuerzos para encontrarlos y, en algunos casos, se logró ubicarlos. Muestra de este comportamiento se puede derivar de los 118 empresarios de la muestra original, a quienes fue imposible encontrar.

Para las encuestas que se realizaron en el AMSS, uno de los problemas más importantes fue el huracán Stan, cuyos efectos retrasaron el trabajo de campo durante aproximadamente una semana. El otro factor que afectó bastante fue el clima delincuencial que experimenta nuestro país, ya que en ciertas zonas no pudo entrar el equipo de encuestadores, debido a la peligrosidad que representan los grupos de las maras.

La etapa de campo finalizó el 27 de octubre de 2005, habiendo logrado un total de 485 entrevistas efectivamente realizadas (ver cuadro A).

En el ámbito geográfico, se realizaron entrevistas en los 14 departamentos del país, tanto en zonas urbanas como rurales. En el mapa A se señala la cantidad de entrevistas realizadas en cada departamento.

Cuadro A
Muestra final de la encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005
Por sector económico y tamaño de empresa

Tamaño de empresas	Sector económico				Total
	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	
Microempresas	111	5	133	54	**303**
Pequeñas	41	7	35	40	**123**
Medianas	28	2	10	19	**59**
Total	**180**	**14**	**178**	**113**	**485**

Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005

Mapa A
Muestra final de la encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005
Por departamento

Fuente: Encuesta de FUSADES a la MIPYME, 2005

IV. Procesamiento de la información

Para procesar los resultados de la encuesta "Competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa en El Salvador" se necesitó asignar "pesos" (o ponderaciones) diferentes a las observaciones, debido a que fueron seleccionada con distintas probabilidades.

Todos los tabulados de la encuesta que se presentan en este documento, a excepción de los del capítulo 5, se procesaron asignándoles un factor de expansión[1] .

El factor de expansión para este caso se obtuvo a partir del inverso de la fracción de muestreo para cada uno de los estratos definidos para la encuesta.

[1] El factor de expansión es el valor que se utiliza como ponderador de la información de las variables captadas a través de una muestra para generar estadísticas.

Anexo 2
Instrumentos de política ambiental para reducir la contaminación ambiental

Instrumentos de mandato y control

El empleo de instrumentos de regulación directa como administrativos y de planificación constituyen una de las estrategias más utilizadas, por los países, para prevenir y controlar la contaminación. Ambos son conocidos como instrumentos de "mandato y control" (command and control en inglés), ya que se basan en la promulgación y obligatoriedad de leyes y normas que estipulan objetivos de calidad ambiental y manejo de recursos naturales (se basan en la forma tradicional de hacer cumplir la ley trasladada al campo de la conducta ambiental)[1] .

La finalidad o propósitos perseguidos con los instrumentos de mandato y control, son: el establecimiento o fijación de las condiciones o metas ambientales, y la promoción de procesos de prevención de impactos ambientales. Estos instrumentos dejan abierta la opción de cómo alcanzar dichos propósitos, y en ese sentido, lo que los caracteriza es el empleo de sanciones como una manera de hacerlos cumplir. (Rodríguez y Espinoza, 2002).

Los instrumentos de regulación directa están basados en la promulgación de normas de calidad ambiental, de emisión y tecnológicas. Por un lado, las normas de "calidad ambiental" establecen un conjunto de condiciones ambientales que aseguran la protección del medio ambiente o la naturaleza y la salud de la población en un área dada (estas normas señalan niveles de calidad del agua, aire y suelo). Los parámetros de calidad ambiental se establecen de acuerdo con los diversos usos a los que se va destinar el recurso. Por otro lado, las normas de "emisión" establecen límites permisibles para cada contaminante o fuente de contaminación, limitando la descarga de contaminantes para prevenir el potencial deterioro de un medio. Finalmente, las normas "tecnológicas" establecen requisitos sobre productos y procesos productivos, de tal forma que se prevenga y evite la contaminación que estos aspectos puedan generar. El incumplimiento de estas normas provoca la imposición de sanciones (Ibid).

En el grupo de instrumentos administrativos y de planificación del aprovechamiento de los recursos naturales se encuentran los permisos y licencias ambientales (y otras formas de adquirir el derecho a usar los recursos), los estudios de impacto ambiental, los planes de adecuación y manejo ambiental, y las acciones de seguimiento y fiscalización de obligaciones ambientales exigidas en los permisos. La finalidad de estos instrumentos consiste en prever y mitigar los impactos ambientales que se generen en la actividad o proyecto sujeto de permiso (Ibid)[2].

El uso aislado de instrumentos de mandato y control presentan ventajas en el caso de contingencias ambientales, emisiones extremadamente tóxicas, y en el ordenamiento territorial (Belausteguigoitia, 1999)[3]. Sin embargo, su uso aislado presenta desventajas relacionadas con la efectividad en costos

---

[1] La forma tradicional de hacer cumplir la ley se basa en la relación coerción-sanción, la cual constituye la principal forma de intervención para ejercer control normativo en los diferentes ámbitos de la sociedad (Rodríguez y Espinoza, 2002). En el contexto de política ambiental, este enfoque depende de normas para generar mejoramientos en la calidad ambiental, es decir, decretar un nivel de desempeño que se hace aplicar mediante la ley (Field, 1999).

[2] El permiso ambiental constituye el acto administrativo a través del cual la autoridad ambiental autoriza la ejecución de una actividad o proyecto. El permiso contiene obligaciones para prevenir, mitigar, corregir y manejar los efectos ambientales que se generen con la actividad o proyecto. Previo al otorgamiento del permiso ambiental, se presenta el Estudio de Impacto Ambiental, en el cual se detallan los aspectos bióticos, abióticos, sociales, económicos y culturales que puedan ser afectados por la actividad o proyecto a ser ejecutado; la evaluación de los impactos ambientales, así como los planes de prevención, mitigación, corrección y compensación de impactos de acuerdo con los estándares de calidad ambiental establecidos en la legislación.

[3] Sobre esto, Field (1999), identifica una serie de razones por las cuales el uso de normas son populares: parecen ser sencillos y directos; establecen objetivos específicos; son compatibles con el deseo que tienen las personas de enfrentar de forma directa la contaminación ambiental; y es compatible con el sentido ético de que la contaminación es mala y que debe declararse ilegal.

y la generación de incentivos. La tendencia administrativa, de la mayoría de programas basados en normas, consiste en aplicar la misma norma de emisión a todas las fuentes de un contaminante específico. Esta tendencia no es efectiva en costos, ya que las distintas fuentes poseen costos de reducción de emisiones. Además, en muchos países, los permisos ambientales se han convertido en un trámite administrativo más, sin mayor consecuencia para el mejoramiento ambiental. El intento de aplicar normas importadas ha probado ser infructuoso en muchos campos de la actividad económica.

Actualmente, en América Latina, los instrumentos de mandato y control son los predominantes en la gestión ambiental, seguidos por experiencias crecientes de implementación de instrumentos de mercado.

Instrumentos económicos (o de mercado)

Los instrumentos económicos o de mercado son regulaciones que estimulan o fomentan la conducta de las empresas, a través de señales de mercado, de tal forma que se induce a tomar esfuerzos para controlar la contaminación y lograr metas de política ambiental (Portney y Stavins, 2000). Los principales instrumentos económicos utilizados para regular la contaminación se pueden dividir en: Cargos, impuestos y tarifas por contaminación; incentivos fiscales y de financiamiento; creación de mercados, permisos negociables de descarga; incentivos de información y esquemas de responsabilidad (recuadro A).

En un inicio, el uso de instrumentos económicos estuvo relacionado con la prevención y control de la contaminación, bajo el principio de "quien contamina paga" (OECD, 1989). Como parte de esta tendencia, a partir de 1990 se ha comenzado a hacer uso de instrumentos económicos para estimular la provisión de servicios ambientales[4].

Estos instrumentos económicos representan una segunda generación de herramientas para prevenir y controlar la contaminación e incentivar el manejo sostenible de ecosistemas. Comparados con los enfoques de "mandato y control", estos tienen ciertas ventajas: son más flexibles, fáciles de adaptar a circunstancias locales y más económicos. Pero, la transición a su uso es difícil y demandan mucho tiempo (World Resources Institute, 1999).

En la práctica, muchos países han encontrado que los costos administrativos asociados (monitoreo y otras actividades de fiscalización, diseño legal, necesidades de consulta pública) con los instrumentos de mercado son altos, similares a los de mandato y control. Sin embargo, el uso de instrumentos económicos permite que los costos privados de cumplir la normativa ambiental sean más bajos, debido a que promueven la innovación tecnológica y son más flexibles que los instrumentos tradicionales.

Las debilidades institucionales (como el déficit presupuestal, inexperiencia, jurisdicción o competencias pocos claras, o la falta de voluntad política) limitan la implementación efectiva de los instrumentos de mercado. Dadas las deficiencias presupuestarias, rol histórico de los instrumentos económicos ha sido la recolección de fondos (Huber, Ruitenbeek y Serôa da Motta, 1998).

Acquatella (2001), en una revisión sobre la aplicación de instrumentos económicos en América Latina y el Caribe, señala una serie de factores condicionantes y falencias institucionales que restringen el éxito en la aplicación de incentivos económicos, a saber:

- **La naturaleza de la relación entre la autoridad ambiental y la autoridad fiscal.** Se refiere a la existencia o no de un vínculo operativo entre las autoridades fiscales y ambientales para la implementación de instrumentos del tipo: impuestos, tasas y tarifas para reducir la contaminación.

[4] La idea detrás de esto, es que las personas que se benefician por la provisión de los servicios ambientales deberían compensar a quienes aportan dichos beneficios (se aplica el principio de "quien se beneficia paga"), ver Scherr (2002); Johnson, White y Perrot-Maître (2001); Ferraro y Simpson (2000); Richards (1999); y World Resources Institute (1999), entre otros.

- **La generación y disponibilidad de información para realizar la gestión ambiental.** Se refiere al grado de desarrollo y disponibilidad de las funciones de generación de información, capacidad de monitoreo y evaluación de opciones para instrumentar la gestión ambiental.
- **La adecuación del marco jurídico-institucional para posibilitar una gestión ambiental operativa.** Se refiere al grado de evolución del marco para incorporar las necesidades operativas de la gestión ambiental, la cual requiere un claro mandato y mecanismos ágiles de inserción y coordinación con distintas instituciones gubernamentales para ser ejecutada.
- **La especificidad territorial de los instrumentos de gestión ambiental.** La gestión ambiental debe operar en territorios específicos (cuencas, ecosistemas, etc.). Estos territorios rara vez corresponden con las estructuras jurídicos-institucionales y plataformas institucionales existentes.
- **La prioridad política y fortaleza institucional lograda por las autoridades ambientales.** Está relacionado con el grado de credibilidad y capital político logrado por al autoridad ambiental para hacer valer su mandato frente a la comunidad regulada. Además, está relacionado con debilidades institucionales, discontinuidad administrativa y escasa capacidad para movilizar recursos técnicos y humano.

Recuadro A
Instrumentos económicos para la reducción de la contaminación

Cargos, impuestos y tarifas
La autoridad ambiental cobra un cargo a las fuentes contaminantes con base en la cantidad de contaminación. El cargo es lo suficientemente alto para crear el incentivo para reducir contaminación. Entre estos se encuentran: tasas por volumen de efluentes contaminantes vertidos a cursos de agua, o emisiones contaminantes liberadas al aire; impuestos ambientales; sistemas de depósito-reembolso; tarifas de recolección de desechos sólidos, entre otros.

Incentivos fiscales y financiamiento
Estos instrumentos se utilizan para incentivar y promover inversiones en tecnologías de producción más limpia, e infraestructura ambiental. Dentro de estos se encuentran los incentivos fiscales para inversiones en tecnologías limpias y el financiamiento de inversiones ambientales a través de fondos especialmente diseñados.

Creación de mercados
En relación con la contaminación, en la década de los noventa se inició el pago por el servicio ambiental referido a la captura de carbono (CO_2), en el contexto de la puesta en marcha de medidas para la mitigación del cambio climático (Convención de Cambio Climático, Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) del Protocolo de Kioto).

Permisos negociables de emisiones
La autoridad ambiental establece un sistema de permisos transables para la contaminación, subasta o distribuye permisos y monitorea el cumplimiento. Las fuentes de contaminación pueden transar libremente los permisos asignados a precios de mercado que fluctúan libremente. Este instrumento ha sido utilizado en situaciones donde se busca limitar la carga total de emisiones contaminantes al aire en una determinada zona saturada.

Incentivos de información
Representan programas que generan incentivos sobre las empresas a través de la diseminación pública de información y transparencia ambiental de las mismas y sus productos. Estos instrumentos actúan a través de incentivos que afectan la reputación o imagen pública frente al consumidor, otros competidores en el mercado, e incluso la valoración de la empresa en el mercado de capitales. El uso de diversos esquemas de ecoetiquetado y de certificaciones oficiales para avalar el comportamiento ambiental de empresas y productos específicos, también genera incentivos de este tipo.

Algunos países han implementado programas que exigen a las empresas reportar información sobre sus emisiones contaminantes a agencias técnicas del gobierno que luego diseminan públicamente a través de indicadores de desempeño ambiental, junto con otras fuentes externas de presión y acción comunitaria.

Instrumentos de responsabilidad
La Ley exige que el contaminador pague los daños que ocurren a terceras partes. Las partes afectadas obtienen su compensación a través de litigación y el sistema judicial.

Fuente: Acquatella (2001), Panayotou (1998) y Richards (1999).

Anexo 3
Política nacional para la MIPYME y programas de apoyo

Antecedentes a la política nacional

El aporte del sector informal y la pequeña empresa a la generación de empleo y la voluntad explícita de contribuir a elevar su productividad y eficiencia se mencionan en el discurso presidencial de toma de posesión de la administración Calderón Sol en 1994. Sin embargo, dentro del plan de gobierno de dicha administración el apoyo al sector se enmarcaba dentro del programa social y no del programa económico.

En 1996 se creó la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) por medio del decreto ejecutivo No.48, dependiendo en esta primera etapa de la Vicepresidencia de la República.

En 1997 se publicó el Libro Blanco de la Microempresa (LBM) como una iniciativa de un grupo de instituciones privadas vinculadas con el sector[1]. Además de ofrecer un diagnóstico, el documento contenía una serie de lineamientos de política para la microempresa. El Libro Blanco fue escrito con la intención de crear conciencia entre los encargados de política económica y social sobre la contribución de la microempresa a la actividad económica y al combate de la pobreza, y de la necesidad de crear políticas para aumentar su productividad y eficiencia como parte de una estrategia más amplia de desarrollo del país. También buscaba crear conciencia entre las empresas Grandes y medianas sobre la necesidad de establecer alianzas comerciales, tecnológicas y financieras con la microempresa, a fin de lograr una mayor articulación y sostenibilidad del aparato productivo.

El plan de gobierno "La Nueva Alianza" (1999) consideraba el apoyo a la micro y pequeña empresa como una prioridad y como parte de una estrategia para incentivar actividades productivas intensivas en empleo. En ese mismo año CONAMYPE pasó a formar parte del Ministerio de Economía, por medio del decreto ejecutivo No.12 y se le encomendó la tarea de contribuir a lograr los objetivos plasmados en el plan de gobierno.

Política nacional de la micro y pequeña empresa (MYPE)

La política nacional de la micro y pequeña empresa publicada en 2000 tiene como base varios estudios sobre la microempresa realizados por diversas instituciones y gremiales[2], así como una serie de consultas y talleres que llevó a cabo CONAMYPE.

El objetivo general de la política es mejorar las oportunidades de desarrollo productivo de la MYPE, así como fortalecer su posición en los mercados nacionales e internacionales. Los objetivos específicos que persigue son: el desarrollo de actividades en mercados de rápido crecimiento; el fomento de la cultura emprendedora, de innovación y respeto al medioambiente; facilitar la transición de actividades de baja rentabilidad hacia actividades de rápido crecimiento; el apoyo a las mujeres para un mejor aprovechamiento de las oportunidades; y la creación de políticas macro y sectoriales y de un marco legal que favorezcan la actividad empresarial. La política propone acciones encaminadas en cuatro direcciones: el desarrollo y fortalecimiento institucional; fortalecer e incentivar la cultura empresarial, de innovación y cooperación; impulsar la asociatividad; mejorar el acceso de empresarios y trabajadores de la MYPE a servicios financieros y no financieros (capacitación, consultoría y asistencia técnica).

---

[1] El comité coordinador del LBM estaba formado por: Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES), Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP), Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), Catholic Relief Service de El Salvador (CRS), Cooperación Técnica Alemana (GTZ), Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE), Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES /PROPEMI), Programa de Generación de Empleo en el Sector Informal en San Salvador (GENESISS), Programa de Fomento a la Microempresa (FOMMI), MADE-UCA, Ministerio de Economía, Secretaría de Reconstrucción Nacional (SRN), USAID.

[2] El Libro Blanco de la Microempresa, el Plan de Nación, el documento ENADE 2000, y otros.

Una nueva política para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME)

El plan de gobierno "País seguro" (2004-2009) plantea que ante los desafíos que enfrenta la economía es necesario actualizar la política de apoyo a la MIPYME, a fin de incrementar su productividad y competitividad para favorecer su integración a los procesos productivos y comerciales mundiales.

En el plan se recomienda fortalecer algunas acciones que ya se estaban realizando como fortalecer los intermediarios no financieros y los sistemas de garantía recíproca, mejorar los servicios de desarrollo empresarial, promover esquemas asociativos y fortalecer los programas: Fondo de Asistencia Técnica y Fondo de Fomento de las Exportaciones[3] .

Pero también hay puntos nuevos en la agenda, como por ejemplo:

- La propuesta de realizar acciones diferenciadas para el segmento de subsistencia y para las empresas con capacidad de acumulación.
- La inclusión de la mediana empresa en la nueva política.
- Se planea diseñar e implementar una política de atención integral para la MIPYME
- Se plantea revisar el marco institucional con el propósito de mejorar la coordinación y lograr mayor efectividad de las acciones a favor del sector.

El resultado será una nueva política para la MIPYME que se espera sea dada a conocer en el transcurso de este año.

Programas y acciones de apoyo para el sector de la MIPYME

En el siguiente cuadro se presenta un listado con más de 60 programas y acciones que realizan instituciones del sector público, privado y de la cooperación internacional, con la finalidad de contribuir a mejorar el desempeño del sector desde diferentes ángulos.

Estos programas y acciones de apoyo se han clasificado de acuerdo con las áreas temáticas que se abordan en este informe. El cuadro contiene la mayor cantidad de programas que se pudo recopilar, pero en ningún momento pretende ser un listado exhaustivo.

Se ha incluido una breve descripción del programa y, además, la o las instituciones que se pudieron identificar y que están vinculadas con su financiamiento, ejecución u organización; sin embargo, es posible que participen más instituciones.

A continuación se señalan algunas consideraciones generales sobre los programas que se presentan en el cuadro:

- En general se observa que existe una gran cantidad de programas dentro de la mayoría de áreas de atención a la MIPYME: financiamiento, capacitación, servicios de desarrollo empresarial, exportaciones y emprendimiento. En total se lograron identificar 62 programas.
- En cuanto a la información sobre la existencia y contenido de los programas se encuentra dispersa y no hay una oficina o entidad que concentre dicha información y la proporcione a los empresarios interesados.
- En algunos casos pareciera que los programas son bastante similares y no se observan a primera vista diferencias sensibles en cuanto al objetivo que persiguen o a su población meta, dando la impresión que son programas pequeños y que se pudieran estar duplicando esfuerzos.
- En pocos casos pudieron encontrarse cifras sobre el número de empresas o personas atendidas y también algunas impresiones de los usuarios de esos servicios; en términos generales, parece ser que la cobertura de los programas es aún limitada.
- Sin embargo no se encontraron evaluaciones de impacto, ni de costo beneficio y es muy probable que pocos programas cuenten con este tipo de información, la cual sería de mucha utilidad, pues permitiría afinarlos y fortalecer a los que presenten mejores resultados.
- La evaluación rigurosa del funcionamiento y efectividad de estos programas va más allá del objetivo de este anexo.

[3] Para mayor información sobre estos programas revisar el siguiente cuadro.

Cuadro B del anexo 3
Programas y otras iniciativas de apoyo a la MIPYME

Programa	Descripción	Instituciones
MARCO REGULATORIO		
Centro de Trámites Empresariales (Ventanilla única)	Iniciativa que busca reducir los costos en tiempo y dinero en que se incurre al realizar trámites para formalizar una empresa	CONAMYPE / FUNDAPYME
Oficina Nacional de Inversiones	Ventanilla única que facilita a los inversionistas nacionales y extranjeros realizar una serie de trámites necesarios para hacer su inversión	MINEC
Comprasal	Sistema electrónico administrado por el Ministerio de Hacienda que provee información a proveedores sobre procesos de adquisiciones y contrataciones de diferentes entidades públicas. Además contendrá un catálogo de bienes y servicios, registro de proveedores, calendario de compras, recepción de cotizaciones, etc.	Ministerio de Hacienda
FINANCIAMIENTO 1/		
Asociación de Organizaciones de Microfinanzas	Gremial especializada en el área de microfinanzas	ASOMI
BANCA PYME	Apoyo para mejorar o iniciar un negocio a través de crédito y otros servicios financieros. Dirigido a la pequeña y mediana empresa.	Banco Hipotecario
Programa de ampliación de cobertura de microcréditos (PACM)	Programa que busca ampliar el microcrédito productivo y de vivienda a la MYPE	CONAMYPE / BMI
Créditos		ALPIMED, Cámara Salv.de artesanos
Fideicomiso para el Desarrollo de la MYPE (FIDEMYPE)	Creado por el GOES y la Unión Europea en 2000, provee fondos a instituciones financieras que dan crédito a MYPE. Es administrado por el BMI.	GOES / Unión Europea / BMI
Fondo Salvadoreño para Estudios de Preinversión	Financia estudios generales y específicos de proyectos de inversión	FOSEP
Fondo Solidario para la Familia Microempresaria	Otorga créditos a microempresarios enfatizando la atención a mujeres. Cubre los sectores: comercio, industria, agroindustria, artesanos, agropecuario y servicios.	FOSOFAMILIA
Programa de Garantías para Pequeños Empresarios (PROGAPE)	Apoyo a empresarios que no tienen garantías suficientes para acceder a un crédito con una institución formal. (Hasta 70% del monto)	
PROMIPE	Programa de crédito para la MYPE que además brinda capacitación y asistencia técnica	Universidad Don Bosco
PROPEMI	Ofrece créditos, capacitación y asistencia técnica a la Micro y Pequeña Empresa	FUSADES
Sociedad de Garantías Recíprocas	Entidad que facilita el acceso a crédito a las MIPYME a través de otorgar fianzas, garantías financieras y comerciales. Además presta servicios de asesoría y capacitación.	Sociedad de Garantías Recíprocas
	Programa de crédito para la pequeña empresa en todos los sectores económicos	BMI
CAPACITACIÓN		
BONOMYPE	Programa de entrega de bonos a empresarios a través de los cuales pueden comprar servicios de capacitación y asistencia técnica	CONAMYPE
Mejores prácticas de consultoría	Busca mejorar la calidad de la oferta de servicios de consultoría y la competitividad de las empresas capacitando a consultores que atienden a la MYPE	CONAMYPE
Programa anual de capacitación	Ofrece capacitación en diversas áreas	FEPADE
Programas de Capacitación		AMPES, ASI, ALMPIMED, ANEP / FUNDAPYME, ASOMI, SCIS, Cámara de Comercio, Cámara Salv.de Artesanos, CAMAGRO
Programa de Formación Continua	Cursos para atender necesidades específicas de las empresas en diferentes áreas temáticas	INSAFORP

Programa HABIL	Atiende a personas desempleadas y subempleadas que buscan incorporarse al mercado laboral o mejorar sus ingresos, buscando empleo asalariado o generando autoempleo	INSAFORP
	Capacitación en el uso de Tecnologías de Información y Comunicaciones, en uso de programas de computación, introducción a comercio electrónico y servicios de publicidad electrónica.	INFOCENTROS
Sistema Universidad Empresarial	Sistema de formación profesional que combina la educación teórica con la práctica. Inspirado en el sistema dual alemán que alterna ciclos de 3 meses de duración. Se intenta ampliar el sistema de formación dual de INSAFORP a la educación superior	FORTALECE / GTZ
Capacitación	Programas de formación en diversas áreas entre ellas microempresa y microfinanzas. La capacitación a microempresarios se realiza a través de la metodología "Diálogo de Gestiones"	FUSAI
SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL (SDE)		
Caja de Herramientas Escuela Virtual	Proporciona aplicaciones para mejorar la gestión administrativa de la empresa, el aprendizaje se realiza via electrónica. Está dirigido a empresarios y emprendedores.	CONAMYPE
CENTROMYPE	Ofrece servicios de asistencia técnica , capacitación, promoción de productos y servicios.	CENTROMYPE
Centro de Desarrollo Artesanal (CEDART)	Centros donde se ofrece una serie de servicios de apoyo a los artesanos: capacitaciones, asistencia técnica, comercialización, servicios informáticos, etc.	CONAMYPE
Revitalización de las artesanías	Convenio para fortalecer a los artesanos de los CEDART. Contratación de Aid To Artisans (ATA) para brindar apoyo en diseño y comercialización	MINEC / USAID
Fondo de Asistencia Técnica (FAT)	Aporte económico (80% del valor) que se entrega al empresario para que compre servicios de asistencia técnica o consultorías. Funciona en las modalidades individual, colectivo, asociativo y exportador. El programa trabaja a través de agentes operadores contratados por CONAMYPE.	CONAMYPE
Cámara Salvadoreña de Empresas Consultoras	Gremial que reúne consultores en diferentes disciplinas	CAMSEC
Capacitación	Ofrece servicios de capacitación y consultoría	FUNDAPYME
Desarrollo Empresarial Comunitario	Acompañar integralmente a los productores en el desarrollo de sus iniciativas empresariales	CORDES
Desarrollo y Fortalecimiento de la competitividad de pequeñas empresas hoteleras en C.A.	Apoyo a los empresarios del sector turismo a través de capacitación, asistencia técnica y promoción.	Min.Turismo, CORSATUR, BID, INCAE, OEA
PRODERNOR	Programa orientado a mejorar los ingresos y calidad de vida de la población rural, entre sus componentes está brindar asistencia técnica y crédito a microempresarios no agropecuarios.	MAG
Servicios de desarrollo empresarial	Asesorías y consultorías	AMPES, ASI, ALMPIMED, ANEP / FUNDAPYME, COEXPORT, Cámara de Comercio, Cámara Salv.de Artesanos
Viernes de consulta empresarial	Ofrece asesoría gratuita a MYPE en diversas áreas para mejorar la gestión de la empresa. Sirve de enlace entre los oferentes de SDE y los demandantes.	FUSADES / PROPEMI
EXPORTACIONES		
FAT EXPORTADOR	Aporte económico (80% del valor) para financiar consultorías en áreas relacionadas con la exportación	CONAMYPE
Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOEX)	Cofinanciamiento no reembolsable hasta 50% (o $25,000) del proyecto exportador. Dirigido a PYMES exportadoras o con potencial exportador.	MINEC
Ferias y misiones comerciales	Organización y apoyo a empresarios para participar en ferias internacionales y misiones comerciales	EXPORTA
Exporta Logistics	Acompaña al empresario en la logística del proceso exportador	EXPORTA

EXPRO	Programa que busca fomentar la competitividad a través de asistencia técnica, capacitación, investigación de mercados, cofinanciamiento de planes y otros servicios de apoyo a las exportaciones. Ha sido implementado a través de colaboraciones con distintas instituciones públicas y privadas.	EXPRO / USAID
TRADE POINT	Centro de información de comercio exterior: sobre oportunidades de negocios, condiciones de acceso a mercados internacionales, etc.	EXPORTA
Corporación de Exportadores de El Salvador	Ofrece servicios de asistencia técnica, capacitación, promoción en mercados internacionales, información de mercados y facilita contactos comerciales	COEXPORT
ASOCIATIVIDAD		
FAT ASOCIATIVO	Aporte técnico y económico (80% del valor) que se entrega a un grupo de empresas (5 a 12) que deseen poner en marcha un proyecto conjunto. Busca consolidar grupos asociativos.	CONAMYPE
FORTALECE	Programa para el desarrollo económico y la promoción del empleo, MINEC / GTZ (2002 - 2008) Tiene los siguientes componentes: Fomento de Ramas, Clúster y cadenas productivas; desarrollo económico local y empleo. Favorece la asociatividad y SDE.	GTZ
EMPRENDIMIENTO		
Asociación de Jóvenes Empresarios El Salvador (AJEES)	Org. sin fines de lucro fundada por exalumnos de la Soc.de Alumnos Emprendedores de la ESEN. Apoya a jóvenes emprendedores a través de capacitación, asesoría, ayuda para acceder a capital semilla y contactos empresariales	AJEES
Centro Emprendedor	Realiza diversas actividades para fomentar la cultura emprendedora, entre ellas el desarrollo de congresos internacionales para emprendedores	ESEN
Emprende tu idea (ETI)	Competencia a través de la cual se impulsan ideas emprendedoras. El premio consiste en dinero en efectivo que sirve como capital semilla para el proyecto.	CONAMYPE / FUSADES/ FUNDEMAS/ TECHNOSERVE
Empresarios Juveniles	Fomento de una cultura emprendedora entre niños y jóvenes	Empresarios Juveniles
Emprende	Programa de fondos concursables. Busca fomentar la cultura emprendedora, apoyar el proceso para iniciar un negocio y brindar facilidades para acceder a crédito.	Secretaría de la Juventud
Desarrollo de Proyectos Innovadores	Canaliza recursos para proyectos innovadores que están en fase de desarrollo. Brinda apoyo a través de consultorías, transferencia tecnológica, capital semilla.	
Fomento a la empresarialidad en Soyapango	Programa para promover el surgimiento y desarrollo de nuevas empresas con potencial de crecimiento en el municipio de Soyapango	UTEC, FUNDAPYME, BID / FOMIN
PYME	Talleres orientados a fortalecer comportamientos emprendedores	FUNDEMAS
Mujer emprendedora	Talleres orientados a fortalecer comportamientos emprendedores entre las mujeres	FUNDEMAS
Municipio Emprendedor	Capacitación y ssistencia técnica a emprendedores	OEI
Programa Nacional de Emprendedores	Programa que busca fortalecer la cultura emprendedora brindando capacitaciones, asistencia técnica, financiamiento, incubadoras de empresas. Dirigido a los sectores agroindustrial, servicio y comercio. (En proceso)	CONAMYPE
INNOVACIÓN		
AGROINNOVA	Apoyo a creación de nuevas empresas o expansión de las existentes, siempre que el proyecto incorpore una innovación tecnológica o de procesos. Enfocado en sectores de agroindustria, bioenergía, biocombustibles o biotecnología	FIAGRO
Sistema Nacional de Alianzas para la Innovación Tecnológica (SINALIT)	Sistema de alianzas que favorece la participación y coordinación entre los principales oferentes y demandantes de servicios de generación y transferencia de tecnología agropecuaria y forestal a nivel nacional.	MAG

MEDIO AMBIENTE		
Proyecto Fomento de la Gestión Ambiental y Producción más limpia en la Pequeña y Mediana Industria (FOGAPEMI)	Proyecto que promueve nuevos comportamientos ambientales más amigables y económicamente más eficientes a través de asistencia técnica y capacitaciones al MARN, instituciones estatales, PYME y otros. Se realiza con fondos del gobierno alemán y el apoyo de GTZ	MARN, GTZ, Gobierno Federal de Alemania
Proyecto Gestión Ambiental en la Pequeña y Mediana Industria de América Central (GESTA)	Mejorar la oferta de servicios en gestión ambiental apropiados a las necesidades y retos de la PYME. El grupo meta está formado por propietarios y empleados de la PYME. Proyecto se realizará entre 2004 y 2006	MARN, GTZ, Gobierno Federal de Alemania
ACERCAR OFERTA Y DEMANDA		
Enlaces Empresariales	Eventos en que se reúne a grandes empresas con PYME a fin de establecer contactos y hacer negocios entre ellas	CONAMYPE / FUNDAPYME / ANEP
Rueda de Negocios Centroamericana	Reuniones en cada país del CA-4 para establecer contactos entre PYME y otras empresas e instituciones a fin de concretizar negocios. Acceso a servicios financieros y de desarrollo empresarial. (2003 - 2004)	CONAMYPE/ FORTALECE / ASI / Cámara Comercio e Industria
OTRAS INICIATIVAS		
	Seminarios para difundir entre MIPYME las oportunidades y retos que se presentan con el TLC	CONAMYPE
Capacitaciones en planes de negocio	Dirigidas a emprendedores que desean iniciar su negocio	CONAMYPE
	Ferias a nivel nacional e internacional para promover productos salvadoreños. Ejm: Expo comida Latina, Metrocentro	
Seguridad Social	Además de ofrecer asesorías, capacitación, y otros servicios a sus agremiados les brinda beneficios como un seguro de vida.	Sociedad de Comerciantes e Industriales Salvadoreños (SCIS)
Diálogo Interinstitucional	Divulgación de experiencias de otros proyectos y asesoramiento en la creación de políticas económicas y de empleo. Actualización de política MIPYME, cooperación en la implementación de Ruedas de Negocios, Caja de Herramientas, etc.	FORTALECE /GTZ

1/ Existen cerca de 166 instituciones financieras que otorgan financiamiento a la MIPYME, pero en el cuadro solo se mencionan algunas de ellas con la finalidad de dar una idea de programas e instituciones que atienden al sector. Para mayor información consultar: CONAMYPE. 2005. "Análisis de la oferta de productos y servicios financieros dirigidos al sector de las MIPYMES en El Salvador".

Fuente: Elaboración propia.

Referencias bibliográficas

Acquatella, Jean.2001. Aplicación de instrumentos económicos en la gestión ambiental en América Latina y el Caribe: desafíos y factores condicionantes. Serie Medio Ambiente y Desarrollo. Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Acs, Zoltan J., Pia Arenius, Michael Hay y Maria Minniti. 2005. *Global Entrepreneurship Monitor 2004.* Executive Report. Babson College y London Business School.

Agosín, Manuel R., Alberto Barreix, Juan C. Gómez Sabían y Roberto Machado. 2005. *Marco y opciones para la reforma tributaria en Centroamérica.* Marzo 2005, Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Agosín Manuel, Roberto Machado y Paulina Nazal. 2002. *Las economías de los países Centroamericanos y República Dominicana: evolución y desafíos de largo plazo.* Serie de Estudios Económicos y Sectoriales, noviembre 2002. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Agosín, Manuel y E. Rodríguez. 2005. *Libre comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias de CAFTA.* Serie de estudios económicos y sectoriales. Junio, 2005. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Aguilar, J. y J. Arriola. *El impacto del NAFTA. Proceso de integración de América Central y sus implicaciones para los sectores populares. Caso El Salvador.* Documento de Trabajo #74. Febrero, 1996. El Salvador: Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE)

Alderman, H. y C. H. Paxson. 1992. *Do the Poor Insure? A Synthesis of the Literature on Risk and Consumption in Developing Countries.* Washington, D.C.: World Bank.

Anderson, V., G. Boocock, and S. Graham. 2001. "An investigation into the learning needs of managers in internationalising small and medium-sized enterprises". Journal of small business and enterprise development, vol.8 (3): 215-32.

Angelelli, Pablo y Juan Llisterri. 2003. *El BID y la promoción de la empresarialidad: lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas.* Informe de trabajo. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Angelelli, Pablo, Virginia Moori-Koenig, Darío Milesi y Gabriel Yoguel. 2001. *Las pymes exportadoras argentinas exitosas: hacia la construcción de ventajas competitivas.* Argentina: FUNDES: Miño y Dávila editores.

Argumedo, Pedro. 2004. *La innovación en Chile.* Boletín Económico y Social, diciembre 2004. El Salvador: Fundación para el Desarrollo Económico y Social. Boletín Económico y Social.

Argumedo, Pedro .2005. *Propuesta Institucional del Sistema de Innovación Nacional (SIN).* Serie de Investigación, Departamento de Estudios Económicos y Sociales. San Salvador, El Salvador: FUSADES.

Armendáriz de Aghion, B. y J. Morduch. 2005. *The Economics of Microfinance.* Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

Asfah, S., Laplante, B., y Wheeler, D. (1996). Controlling Industrial Pollution: A new paradigm. World Bank Policy research working paper. No. 1672. Washington.

Aubert, Jean-Eire. 2005. *Promoting innovation in developing countries: a conceptual Framework.* Work Bank Policy Research Working Paper 3554. April 2005. Washington, D.C.: World Bank Institute.

Audretsch, David B., Roy Thurik, Ton Kwaak y Niels Bosma. 2003. "SMEs in Europe 2003". Observatory of European SMEs, No. 7. Disponible: http://europa.eu.int/comm/enterprise.

Bacic, Miguel y Luiz A. Teixeira, 2004. "El programa SOFTEX en Brasil". En H. Kantis (ed.), *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional.* Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y FUNDES Internacional. Colombia: Editorial Nomos S.A.

Banco Central de Reserva (BCR). 2001. *Secretos del comercio electrónico: una guía para pequeños y medianso exportadores.* El Salvador: BCR.

Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). 2004. *Memoria de Labores 2004.* Tegucigalpa, Honduras: BCIE.

Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). 2005. *Estrategia de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa*. Tegucigalpa, Honduras: BCIE – Gerencias de negocios: unidad de micro, pequeña y mediana empresa.

Banco Hipotecario de El Salvador. 2004. *Memoria de Labores 2004*. El Salvador: Banco Hipotecario.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). 2004. "Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento" *Desencadenar el crédito: Cómo ampliar y estabilizar la banca. Progreso económico y social en América Latina, Informe 2005*. Washington D.C.: BID.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). 2005. "Un nuevo vistazo a la banca pública". *Ideas para el desarrollo en las Américas*. Volumen 7, mayo- agosto. Washington, D.C.: BID, Departamento de Investigación.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). 2005. Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). "Cluster de Proyectos. Conseguir Ecoeficiencia a través de una Producción Más Limpia y una Gestión Ambiental". En línea: http://www.iadb.org/mif/v2/spanish/env2.html

Banco Mundial. 2003. Lifelong learning in the global economy: Challenges for developing countries. Washington D.C.: The World Bank.

Banco Mundial. 2005. World Development Indicators. Washington, D.C.: Banco Mundial

Banco Mundial. 2005. Doing business in 2006: creating jobs. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Banco Mundial. 2001. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000-2001: lucha contra la pobreza*. Washington, D.C.: World Bank

Banco Mundial. 2005. *Household Risk Management and Social Protection in Chile*. Washington, D.C.: World Bank

Banco ProCredit. 2004. *Memoria de Labores 2004*. El Salvador: Banco ProCredit.

Banco Salvadoreño. 2004. *Memoria de Labores 2004*. El Salvador: Banco Salvadoreño.

Barber, Jamie. 2004. "Skill upgrading within informal training: lessons from the Indian auto mechanic". *International journal of training & development*. vol.8 Iss. 2: 128. Oxford.

Beluche, G. 1998. *Sector informal urbano y globalización. Retos teóricos y experiencia del CENAP*. Febrero 1998, Costa Rica.

Benavente, J., A. Galetovic, y R. Sanhueza. 2005. "La dinámica industrial y el financiamiento de las PYME". Mimeo. Preparado para la sección Perspectiva Económica de El Trimestre Económico.

Beneke de Sanfeliú, M. 2004. "Dinámica del ingreso y la pobreza rural". *El desafío rural: pobreza, vulnerabilidad y oportunidades. Informe de Desarrollo Económico y Social*. El Salvador: FUSADES.

Brand, Maryse and Erik Box. 2002. "Strategic HRM for SMEs: implications for firms, networks and policy". *Education and training*. Vol. 44 (8/9): 451-463.

Cabal, Miguel. 2005. *Bases para los lineamientos de una política para las micro, pequeñas y medianas empresas de El Salvador*. Mayo 2005. El Salvador: CONAMYPE.

Cabrera, Angel, Sergio, Alexander Galetovic y Ricardo Sanhueza. 2002. "Las PYME: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas". Mimeo. Chile: Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA).

Canagarajah, S. y S.V. Sethuraman. 2001. *Social Protection and the Informal Sector in Developing Countries: Challenges and Opportunities*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Cano, Sabrina. 1999. *El impacto ambiental de las microempresas en El Salvador*. El Salvador: PROMICRO / OIT.

Carree, Martin y Roy Thurik. 2005. "Understanding the role of entrepreneurship for economic growth" Febrero 2005: version prepared for *The Handbook of Entrepreneurship and Economic Growth*. Edward Elgar Publishing Ltd.

Cartagena, E. 2005. "ACH (Automated Clearing House), una opción para reducir el costo de envío de las remesas familiares a El Salvador". Boletín Económico No. 166, enero-febrero. El Salvador: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Castillo Artavia, Geovanny. 2002. "Mejorando el entorno de las PYME: simplificación de trámites en la Municipalidad de Alajuela". Agosto 2002. Costa Rica: FUNDES-Programa de Entorno Empresarial, FUNDES.

Castillo, R., F. Cea, J. Lara, I. Ruiz, R. Samayoa y A. Urbina. 2004. *Oportunidades de las MIPYMES en el TLC*. Serie de documentos de trabajo. 0013. Enero, 2004. El Salvador: Ministerio de Economía.

Centro de Comercio Internacional. *La clave del comercio*. Libro de respuestas para pequeños y medianos exportadores. Colombia: Centro de Comercio Internacional.

Centro Nacional de Producción más Limpia de El Salvador (CNPML). 2005. *Visión, misión y objetivos. Casos exitosos*. El Salvador: CNPM. Disponible: http://www.camagro.com/cnpml/

Chávez, Francisco y Carlos Cañas. 1999. *Situación ambiental de la industria en El Salvador*. El Salvador Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.

Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial (CIDEM). 2002. *Guía para gestionar la innovación en las empresas*. Julio 2002. Catalunya España: CIDEM.

Cevallos, E. 2003. "Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina". *Revista de la CEPAL*. *79*: 53-70 Abril 2003. Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 1999. *La PYME en Centroamérica y su vinculación con el sector externo*. Octubre 1999. México: CEPAL.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2002. *Globalización y Desarrollo*. Mayo 2002. CEPAL.

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). 2000. *Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa*. El Salvador: CONAMYPE

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). 2004. "Sistema de apoyo para emprendimientos". *Boletín Centro de Información y Documentación*, Año 4, No. 3. El Salvador: CONAMYPE.

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE.). 2005. "Análisis de la oferta de productos y servicios financieros dirigidos al sector de la MIPYME en El Salvador". San Salvador, El Salvador: Ministerio de Economía. Mimeo.

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). 2005. "Dinámica de las MYPES en El Salvador: Bases para la toma de decisiones". Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004. El Salvador: CONAMYPE. Mimeo.

Cosio, Juan del Granado. 2003. "Sistema de trámites municipales, Gobierno de La Paz", en el Sexto Foro de la Microempresa, Septiembre. Guatemala: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Dana, Leo P. 2001. "The education and training of entrepreneurs in Asia". *Education and Training,*. Vol 43 (8/9). Pp.405-415.

De Faoite, Diarmuid, Colette Henry, Kate Johnston and Peter Van der Sijde. 2003. "Education and training for entrepreneurs: a consideration of initiatives in Ireland and the Netherlands". *Education and training*, Vol. 45 (8/9): 430-438.

De Ferranti, D., G. Perry, I. Gill y L. Servén. 2000. *Asegurando el futuro en una economía globalizada*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

De Soto, Hernando. 1987. *El otro sendero: la revolución informal*. México: Editorial Diana.

Denis, David and Steven Johnson. 2003. "Training and development activities in SMEs". *International small business journal*. Vol. 21, 2: 213-228. Sage publication (London, Thousand Oaks and New Delhi).

Department of Education, Science and Training (DEST). 2002. *The enterprising school. A guide for the development of enterprise education in schools*. Enterprise and Career Education Programme. Australia: Curriculum Corporation.

Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). 2004. *Resultados de la*

Encuesta Económica Anual 2002. El Salvador: DIGESTYC.

Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*. Varios números. El Salvador: Ministerio de Economía/ DIGESTYC.

Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). 2005. "Resultados Preliminares del Directorio de Establecimientos Económicos". *VII Censos Económicos 2005*. el Salvador: DIGESTYC.

Edwards, Sebastián. 2003. *Desaceleración del crecimiento económico en El Salvador: un análisis exploratorio*. El Salvador: FUSADES.

Eroles, A. 1995. *Guía práctica para iniciar operaciones de comercio exterior*. Panorama. México, 1995.

Fariñas, José Carlos. 1999. "La empresa española: Características generales y comportamientos". En José Luis García Delgado (ed). *España, Economía: Ante el Siglo XXI*. ESPASA FORUM. España: Editorial ESPASA CALPE S.A.

Fernández, J. 2002. *Cómo entender el MERCOSUR y el ALCA*. Para pequeños productores y microempresarios rurales. FIDAMERCOSUR-PROMER.

Fitch. 2005. "Bancos Salvadoreños: Resultados a junio de 2005 y perspectivas. El Salvador, reporte especial". Disponible: http://www.fitchca.com/Reporte%20Especial%20Bancos%20de%20El%20Salvador%20Junio%202005.html

Fundación INCYDE. 2003. *La creación de empresas en España. Análisis por regiones y sectores*. España: Fundación INCYDE y Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES). 1996. *El desafío salvadoreño: De la paz al desarrollo sostenible*. El Salvador: FUSADES.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES). 2001. *La pequeña y mediana empresa en El Salvador: un potencial para el desarrollo*. Octubre 2001. El Salvador: FUSADES, Sistema de Apoyo Integrado a la Pequeña Empresa (SIAPE), Banco Interamericano para el Desarrollo.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES). 2003. *Estrategia económica y social 2004-2009 –oportunidades, seguridad y legitimidad: bases para el desarrollo*. Diciembre 2003. El Salvador: FUSADES.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES). 2003. *Informe de desarrollo económico y social 2003: Competitividad para el desarrollo*. El Salvador: FUSADES–Departamento de Estudios Económicos y Sociales (DEES).

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES). 2004. *Estrategia económica y social 2004-2009: oportunidades, seguridad y legitimidad, bases para el desarrollo*. El Salvador: FUSADES–Departamento de Estudios Económicos y Sociales (DEES).

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) .2005. "Medio Ambiente" *¿Cómo está nuestra economía? 2004-2005*. El Salvador: FUSADES/Departamento de Estudios Económicos y Sociales.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES). 2005. *¿Cómo está nuestra economía? 2004-2005*. El Salvador: FUSADES–Departamento de Estudios Económicos y Sociales (DEES).

FUSADES. 2005. *Vulnerabilidad y protección social*. Boletín económico y social No. 231. El Salvador: FUSADES.

Galdámez, Ernesto. 2003. "El Salvador: competitividad de las MIPYMES". *Competitividad de las MIPYME en Centroamérica. Políticas de fomento y "mejores prácticas"*. México: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ).

Gobierno de El Salvador. 1999. *Plan de Gobierno 1999-2004: La Nueva Alianza*. El Salvador: GOES.

Gobierno de El Salvador. 2004. *Plan de Gobierno 2004-2009: País seguro*. El Salvador: GOES.

González-Vega, Claudio. 1996. *Microfinanzas en El Salvador: Lecciones y Perspectivas*. Volumen I. El Salvador: FUNDAUNGO.

González Vega, C. 2003. "Deepening rural financial markets: Macroeconomic, policy and political dimensions", trabajo presentado en Paving the way forward for rural finance: An international conference on best practices, Junio 2-4, Washington, D.C.: United States.

González Vega, C. y M. Villafani. 2004. "Las microfinanzas en el desarrollo del sistema financiero en Bolivia". Columbus, Ohio: The Ohio State University. Disponible: http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/PDF%20Docs/Publications/Bolivia/Papers/Spanish/Bolivia.PREMIER.Microfinanzas%20Final.pdf

González Vega, C., F. Prado, T. Miller (2002). *El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual*. Caracas, Venezuela: Corporación Andina de Fomento.

González Vega, C., M. Schreiner, S. Navajas, R. Meyer y J. Rodríguez-Meza (1997), "A Primer on Bolivian Experiences in Microfinance: An Ohio State Perspective" mimeo. Departamento de Agricultura, Medio Ambiente y Desarrollo Económico, Columbus, Ohio: The Ohio State University.

Grimshaw, Damian, Huw Beynon, Jill Rubery and Kevin Ward.2000. "Bridging the skills gap: new training provision and changes in employment organization". Trabajo presentado en el III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Mayo 17-20, Buenos Aires, Argentina.

Haftendorn, Klaus and Carmela Salzano. 2003. *Facilitating Youth Entrepreneurship. Part I. An analysis of awareness and promotion programmes in formal and non-formal education*. Small Enterprise Development working paper No. 59. Series on youth entrepreneurship. Geneva: International Labour Office.

Haftendorn, Klaus and Carmela Salzano. 2004. *Facilitating Youth Entrepreneurship. Part II. A directory of awareness and promotion programmes in formal and non-formal education*. Small Enterprise Development working paper No. 59. Series on youth entrepreneurship. Geneve: International Labour Office.

Henríquez, José Luis. 2005. "Fisco: retención no genera más costos". El Diario de Hoy. San Salvador, 18 de enero.

Hill, Frances and Clare Leitch. 2005. "Entrepreneurship education and training: can entrepreneurship education be taught?" Part I and II. *Education and training*. Vol 47 (2): 98-111. y Vol 47. (3): 158-169.

Holzmann, R. y S. Jorgensen. 2000. *Manejo Social del Riesgo: Un nuevo marco conceptual para la Protección Social y más allá*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Hosono, Akio. 2004. *Ciencia, tecnología y desarrollo sostenible*. Marzo 2004. El Salador: Embajada de Japón en El Salvador.

Huber, Richard, Jack Ruitenbeek y Ronaldo Serôa da Motta. 1998. *Instrumentos de Mercado para la Política Ambiental en América Latina y el caribe. Lecciones de Once Países*. Documento para discusión del Banco Mundial. No. 381S. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Hytti, Ulla and Colm O'Gorman. 2004. "What is "enterprise education"? An analysis of the objectives and methods of enterprise education programmes in four European countries". *Education and Training*, Vol. 46, No. 1: 11-23.

Hytti, Ulla. 2002. *State-of-art of enterprise education in Europe*. Results from the Entredu Project. Finland: Small Business Institute, Turku School of Economics and Business Administration.

Ibrahim, A. B. and K. Soufani. 2002. "Entrepreneurship education and training in Canada: a critical assessment". *Education and training*. Vol. 44 (8/9): 421-430.

INSAFORP-INCAE. 2004. "Estudio sobre el impacto del CAFTA-DR en los sectores productivos de El Salvador: Retos y oportunidades". El Salvador: INSAFORP-INCAE.

Instituto APOYO. 2000. *Encuesta a micro y pequeñas empresas de los sectores confección, metal-mecánica e informática*. Mesa de Coordinación PYME, Perú.

Jaramillo Baanante, Miguel. 2002. "La microempresa y el sistema tributario: la experiencia peruana con el régimen simplificado y los impuestos municipales",

presentado en el V Foro Interamericano de la Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Septiembre 2002, Río de Janeiro: Brasil.

Kantis, Hugo. 2005. *Diagnóstico del contexto emprendedor en El Salvador*. El Salvador: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

Kantis, Hugo y Juan Federico. 2004. "La estrategia de promoción de nuevas empresas en la región atlántica de Canadá". En H. Kantis (Ed.). *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*. BID y FUNDES Internacional. Colombia: Editorial Nomos S.A.

Kantis, Hugo. (ed.). (2004). *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*. BID y FUNDES Internacional. Colombia: Editorial Nomos S.A.

Kuratko, Donald. 2005. "The emergence of entrepreneurship education: Development, trends and challenges". *Entrepreneurship theory and practice*. September. Pp.577-597.

Ladzani, Watson and Jurie J van vuuren. 2002. "Entrepreneurship training for emerging SMEs in South Africa". *Journal of small business management*. Vol. 40 No. 2: 154-161.

Landivar C., Hugo. 1998. "Formalización de la economía informal", presentado en el Seminario "Creando una economía de mercado", Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y la Protección a la Propiedad Intelectual, Agosto 1998, Perú, Lima.

Larraín, Felipe. 2003. *El Salvador: cómo volver a crecer*. Serie de Estudios Económicos y Sectoriales. Diciembre 2003. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Li, Jun, Yuli Zhang and Harry Matlay. 2003. "Entrepreneurship education in China". *Education and training*. Vol. 45 (8/9): 495-505.

Libro Blanco de la Microempresa. 1997. 2a.Edición. El Salvador. Consejo de redacción: Josyane Bouchier; Álvaro Guatemala; Miguel López; Ives Rambaud; Haydeé de Trigueros; Mario Tueros.

Liedholm, Carl. 2001. "Small firm dynamics: Evidence from Africa and Latin America". Reporte No. 37189. Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction/The World Bank. Washington, D.C.

Lindhqvist, Thomas. 2001. "Cleaner Production: government policies and strategies". *Cleaner Production. Sixth International High-level Seminar Montreal. Industry and Environment*. Volume 24 (1-2). Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente. División de Tecnología, Industria y Economía. Canadá.

Loayza, Norman, Pablo Fajnzylber y César Calderón. 2005. *Economic Growth in Latin America and the Caribbean: stylized facts, explanation, and forecast*. March 2005. Washington, D.C.: World Bank.

Marcotte, Betsy, Walter Weaver and Mark Oven. 2003. *Using cleaner production to promote industrial efficiency in developing countries*. Viewpoint PA's business journal. Disponible: http://www.portofentry.com/site/root/resources/analysis/2225.html

Martínez, J. 2004. *La industria microfinanciera de El Salvador y los posibles impactos ante la entrada en vigencia de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos*. Octubre 2004.

Mesa–Lago, C. 1994. *Changing social security in Latin America: Toward Alleviating the Social Costs of Economic Reform*. Colorado, USA: Lynne Rienner Publishers, Inc.

Mincer, Jacob. 1958. "Investment in Human Capital and Personal Income Distribution". *Journal of Political Economy*. Vol. 66 (4): 281-302.

Ministerio de Economía. 2004. "Las oportunidades del libre comercio y las MIPYMES". El Salvador: Ministerio de Economía.

Ministerio de Economía. 2004. "Perspectivas ante las negociaciones TLC CA-USA". El Salvador: Ministerio de Economía.

Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). 2002. *Identificación de empresas agroindustriales generadoras de aguas residuales y/o desechos sólidos en El Salvador*. El Salvador: MAG-Oficina de políticas y estrategias-Unidad ambiental sectorial.

Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales de El Salvador (MARN). 2000. *Programa de Incentivos y Desincentivos Económicos y Ambientales.* El Salvador: MARN.

Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales de El Salvado (MARN). 2002. *Informe Nacional del Medio Ambiente GEO 2002.* El Salvador: MARN. PNUMA.

Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales de El Salvador (MARN). 2003. "Medio Ambiente en Cifras-El Salvador 2003". El Salvador: MARN.

Molina Tamacas, Carmen. 2005. "El ISSS cubrirá en junio domésticas e informales". Diario El Mundo. San Salvador, 3 de diciembre.

Moori-Koenig, Virginia, Gabriel Yoguel, Darío Milesi e Irma Gutiérrez. 2004. *Buenas prácticas de las PYMES exportadoras exitosas. PYMEX: El caso chileno.* Convenio FUNDES Chile y Dirección de la Cancillería de Chile. Agosto 2004, Chile.

Morena, N., J. Navidad, J. Córdova y R. Martínez. 2001. "Plan de internacionalización de artesanías salvadoreñas en el mercado de los Estados Unidos". El Salvador: Universidad Tecnológica.

Muyia Nafukho, Fredrick. 1998. "Entrepreneurial skills development programs for unemployed youth in Africa: A second look". *Journal of small business management.* Milwaukee, Vol. 36, Iss.1: 4.

Navajas, S. y C. González Vega. 2002. "Innovación en las finanzas rurales: Financiera Calpiá de El Salvador". En M. Wenner, J. Alvarado y F. Galarza (eds.). *Prácticas prometedoras en finanzas rurales: Experiencias de América Latina y el Caribe.* Lima: Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES), Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Academia de Centroamérica.

Navajas, S., M. Schreiner, R. Meyer, C. González Vega y J. Rodríguez. 2000. "Microcredit and the poorest of the poor: theory and evidence from Bolivia". *World Development.* 28 (2): 333-346.

Oficina Internacional de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). "La OMPI y las PYME de América Latina".

Oficina Internacional del Trabajo (OIT). 1972. *Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya.* Ginebra: OIT.

Organización Internacional del Trabajo, OIT (1999). *Cuestiones de género en el desarrollo de las microempresas.* Servicio de Desarrollo y Gestión de Empresas. Oficina de la Consejera Especial para los Asuntos de las Trabajadoras. Disponible: http://www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/gender/doc/cinter/oit.htm

Organización Internacional del Trabajo (OIT). 2000. *World Labour Report 2000: Income Security and Social Protection in a Changing World.* Geneva: OIT.

Ortiz, Marina y Jeffrey Poyo. 1999. *Microempresas, globalización y servicios financieros en la República Dominicana, 1998-1999.* República Dominicana: Fondo para el Financiamiento de la Microempresa, Inc. (FONDOMICRO).

Pastore Vásquez, Ana María. 2003. *Estudio de mercado de productos étnicos en Estados Unidos. Caso de estudio: Artesanías salvadoreñas.* MINEC Serie de Documentos de Trabajo, 0008. Enero 2003. El Salvador: Ministerio de Economía.

Pleitez Chávez, R. 2000. "Microfinanzas y pobreza: Un análisis de la tecnología de crédito de la Financiera Calpiá". *Estudios Centroamericanos* (ECA). No. 624: 983-1000. El Salvador: Revista de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA).

Pleitez Chávez, R. 2004. "El desafío de las finanzas rurales: Innovación en tecnologías financieras". En: FUSADES/DEES. *El desafío rural: Pobreza, vulnerabilidad y oportunidades.* Informe de Desarrollo Económico y Social (IDES). El Salvador: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES)-Departamento de Estudios Económicos y Sociales (DEES).

Portney, Paul y Robert Stavins Robert. 2000. *Public Policies for Environmental Protection.* Second Edition. Resources for the Future. Washington, D.C.

Price, Jorge. 2000. *Simplificación administrativa para la formalización de la micro y pequeña*

empresa en El Salvador. El Salvador: Consejo Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). 2005. "La nueva economía creada por las migraciones", capítulo IV. *Una mirada al nuevo nosotros. El impacto de las migraciones*. Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2005. El Salvador: PNUD.

Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, PNUMA. 2005. "Cleaner Production- Key Elements. Production and consumer branch". Disponible: http://www.uneptie.org/pc/cp/understanding_cp/home.htm#definition

Programa Salvadoreño de Investigación sobre Desarrollo y Medio Ambiente (PRISMA). 1995. *Dinámica de Degradación Ambiental en El Salvador*. El Salvador: PRISMA

Reid, Rence and Harris Richard. 2002. "The determinants of training in SMEs in Northern Ireland". *Education and training*. Vol. 44 (8/9): 443-450.

Research & Planning. 2005. *Estudio sobre el grado de preparación en mercadeo que poseen las PYMES salvadoreñas frente al TLC-EEUU*. El Salvador: Cámara de Comercio e Industria de El Salvador.

Richards, Michael. 1999. *Internalizing the Externalities of Tropical Forestry: A Review of Innovative Financing and Incentive Mechanism*. Londres: Overseas Development Institute.

Rivas, V. 2002. "Investigación de México en el marco del TLC. Junio. El Salvador.

Robertson, Paul. 2003. "The role of training and skilled labour in the success of SMEs in developing economies". *Education and training*. 45, 8/9: 461-473.

Rodríguez, Manuel y Guillermo Espinoza. 2002. *Gestión ambiental en América Latina y el Caribe. Evolución, tendencias y principales prácticas*. Departamento de Desarrollo Sostenible. División de Medio Ambiente. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Rodrik, D. 2004. "Descubriendo el potencial de producción de El Salvador". En FUSADES/DEES. *Estrategia económica y social 2004-2009: oportunidades, seguridad y legitimidad, bases para el desarrollo. Volumen I: Oportunidades*. El Salvador: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) - Departamento de Estudios Económicos y Sociales (DEES).

Rodrik, Dany. 2004. "Rethinking Growth Policies in the Developing World". Harvard University, October 2004. Draft of the Luca d'Agliano Lecture in Development Economics to be delivered on October 8, 2004, in Torino, Italy.

Rodrik, Dany. 2005. "Políticas de diversificación económica". *Revista de la CEPAL*. No. 87: 7-23. Diciembre 2005. Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Sala-I-Martin, Xavier. 2002. "La nueva economía del crecimiento: ¿Qué hemos aprendido en quince años?". *Revista Economía Chilena*. Volumen 5 (2): 5-15. Agosto 2002. Chile: Banco Central de Chile.

Schumpeter, Joseph Alois. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Shaw, E. (1973). *Financial Deepenig in Economic Development*. New York: Oxford University Press.

Small Business Service (SBS). 2002. "Small and Medium Enterprises (SME) statistics for the UK 2001". Press Release August 1. United Kingdom: Department of Trade and Industry – SBS.

Snijders, Jacheline, Micha van Lin and Rob van der Horst. 2003. *Highlights from the 2003 Observatory*. Observatory of European SMEs 2003, No. 8. Enterprise Publications. Luxembourg. Office for Official Publications of the European Communities. European Commission.

Sol, J. 2005. *Apertura comercial, oportunidades y amenazas para la micro y pequeña empresa*. Julio 2005.

Sol, J. 2005. *Normativa y perspectivas de acceso al mercado estadounidense por rama específica y su relación con el TLC CA-EUA*. Agosto 2005. CENPROMYPE.

Sorto, Myriam. 1997. *Compilación de leyes y reglamentos para la gestión empresarial*. Junio 1997. El Salvador: Proyecto CRECER, USAID.

Stiglitz, J., A. Weiss (1981). "Credit rationing in markets with imperfect information". *The American Economic Review*. 71 (3): 393-410.

Superintendencia del Sistema Financiero (SSF). (2005). *Boletín Estadístico de Bancos*. Junio 2005. El Salvador. Disponible: http://www.ssf.gob.sv/frm_publicaciones/frm_publicaciones.htm

The Economist. 2005. "Capitalism for the poor: a survey of microfinance. Giants and minnows: Big banks are discovering the market for poor customers". *The Economist*. North America Edition. November 5th, 2005.

Tokman, Victor E. 1986. "El sector informal: quince años después", presentado en la Conferencia "The Comparative Study of the Informal Sector". Harper´s Ferry, West Virginia, octubre.

Tokman, Victor E. 2001. *De la informalidad a la modernidad*. Santiago, Chile: Andros iimpresores. Santiago: Oficina Internacional del Trabajo.

Trejos, Juan Diego. 2002. *El trabajo decente y el sector informal en los países del istmo centroamericano*. Informe No. 158. Costa Rica: Organización Internacional del Trabajo (OIT). Oficina para Centroamérica, Panamá y República Dominicana.

United States Agency for International Development (USAID). 2004. *CAFTA: Del desafío a la oportunidad*. Estrategias para mejorar la eficiencia de los flujos comerciales y fortalecer el clima de negocios.

United States Chamber of Commerce. 2005. United States Business Facts. Washington D.C. Recuperado el 19 de Diciembre de 2005. Disponible en: http://www.uschamber.com/research/bizfacts.htm

Universidad Centroamericana José Siméon Cañas-Maestría en finanzas. *MicroEnfoque. 2005*. Revista trimestral, varios números. El Salvador: UCA-MAFI.

Uribe, Eduardo, Guillermo Cruz, Harold Coronado, Jorge García, Theodore Panayotou, y Robert Faris. 2001. *La gestión ambiental y competitividad de la industria colombiana*. Documento de trabajo. Proyecto Andino de Competitividad. Bogotá: Universidad de Los Andes. .

Varian, Hal.1998. *Microeconomía Intermedia, un enfoque actual*. Antoni Bosh (ed.), cuarta edición.

Watson, F. y G. Beluche. 2005. *Reflexiones para fortalecer las MIPYMEs en América Central ante la apertura comercial*. Julio, 2005. CENPROMYPE.

World Bank. 2003. *Republic of El Salvador: Country Economic Memorandum*. December 16, 2003. Washington, D.C.: World Bank.

World Resources Institute. 1999. "Environmental Policies in the new Millennium: Incentive-Based Approaches to Environmental Management and Ecosystem Stewardship". A Conference Summary. Prepared by Julie Harlan. Washington, D.C.; World Resource Institute in cooperation with the U. S. Environmental Protection Agency.

Wu, Liangfu and Bruce Rocheleau. 2001. "Formal versus informal end user training in public and private sector organizations". *Public performance & management review*. Thousand Oasks, Jun. Vol. 24. Iss. 4: 312-322.

Departamento de Estudios Económicos y Sociales -DEES -

Comisión

Presidente de Comisión
José Carlos Bonilla

Coordinador Alterno
Antonio Cabrales

Juan Daniel Alemán Gurdián
Rafael Barraza
Francisco de Sola
Álvaro Guatemala
Alberto Harth Deneke
Roberto Llach
Luis Membreño
Carlos Quintanilla Schmidt

Director

Roberto Rivera Campos

Personal técnico

Carolina Alas de Franco
Amy Angel
Pedro Argumedo
Margarita Beneke de Sanfeliú
Lissette Calderón Martínez
Helga Cuéllar Marchelli
Leopoldo Dimas
Juan Carlos González Arévalo
Adolfo Ernesto Miranda Ramírez
José Andrés Oliva Cepeda
Carlos Orellana Merlos
Rudy Paniagua Paredes
Rafael Antonio Pleitez
Jorge Mauricio Salazar
Mauricio Arturo Shi Artiga
Álvaro Trigueros Argüello

Editora de publicaciones

Yolanda Cabrera de González

Gráficas

Manuel Antonio Zuleta

Personal de apoyo

Patricia Arana de Jule
Ana Daysi de Ramírez