

funde

**MICROEMPRESA Y
MICRO COMERCIO EN
EL MUNICIPIO DE
SOYAPANGO**

Blanca Mirna Benavides
Daniel Flores



AVANCES



AVANCES

No. 16

**MICROEMPRESA Y
MICRO COMERCIO EN
EL MUNICIPIO DE
SOYAPANGO**

Blanca Mirna Benavides

Daniel Flores

Septiembre, 2000.

MICROEMPRESA Y MICRO COMERCIO EN EL MUNICIPIO DE SOYAPANGO

Editado por:

Fundación Nacional
Para el Desarrollo, FUNDE.

Dirección:

Apartado Postal No. 1174,
Centro de Gobierno, San Salvador,
e-mail: funde@ejje.com

Investigadores:

Blanca Mirna Benavides,
Daniel Flores.

Colaboración:

Marcos Rodríguez.

Dirección y revisión de la investigación:

Alberto Enríquez Villacorta,
René Rivera Magaña.

Diseño y diagramado interior:

Francisco Astacio

Primera Edición, consta de 500 ejemplares y se terminó
de imprimir en San Salvador, septiembre 2000.

Con el apoyo de FUNDACION INTERMON DE ESPAÑA.

Derechos reservados:

Fundación Nacional
para el Desarrollo, FUNDE.

Se autoriza la reproducción de este material, siempre y
cuando se cite la fuente.



PARTE I

MICROEMPRESA Y MICRO COMERCIO EN EL MUNICIPIO DE SOYAPANGO

PRESENTACION	5
INTRODUCCION	7
I. MARCO GENERAL DE LA MICROEMPRESA EN EL SALVADOR	9
1. Concepto de micro empresa.....	9
2. La Micro empresa en El Salvador	11
II. LA MICRO EMPRESA EN SOYAPANGO	13
2.1 Soyapango: ciudad de industria y micro comercio.....	13
2.2 Caracterización general.....	14
2.2.1 Ubicación territorial.....	14
2.2.2 Lugares de procedencia.....	14
2.2.3 Ramas en las que se ubica la microempresa.....	15
2.2.4 Características de edad y género.....	16
2.2.5 Características educativas formales y no formales.....	16
2.2.6 Mercados de la micro empresa.....	17
2.2.7 Equipo o maquinaria que utilizan	18
2.2.8 Niveles de inversión	18
2.2.9 Giros comerciales.....	19
2.2.10 Gestión empresarial (gestión gerencial y administrativa)	20
III. RELACION DE LA MICRO EMPRESA CON EL ENTORNO	22
3.1 Relación entre micro empresarios y micro empresarias.....	23
3.2 Relación con la gran empresa.....	25
3.3 Relación micro empresa-instituciones de apoyo	30
3.3.1 Instituciones que apoyan el sector	30
3.3.2 Programas de apoyo	31
3.3.3 Impacto de los servicios de apoyo a la micro empresa.....	35
3.3.4 Clasificación de las ramas atendidas por instituciones entrevistadas.....	36
3.3.5 Políticas institucionales hacia el sector.....	36
3.4 Relación microempresa-municipalidad	37
3.4.1 Infraestructura destinada para el micro comercio	38
3.5 Relación micro empresa-instituciones de apoyo	39
3.5.1 Inversión para el desarrollo local.....	39
3.5.2 Generación de empleos por la microempresa.....	40
3.5.3 Aporte a los ingresos municipales.....	41
3.5.4 Marco Legal.....	41
IV. CONCLUSIONES	43
V. PROPUESTAS	47
5.1 Transformación y fortalecimiento de las entidades gremiales de la microempresa.....	47
5.2 Fortalecimiento de la relación entre la micro y la gran empresa.....	48



5.3	Instituciones de apoyo al sector de la microempresa.....	49
5.4	Transformación de la gestión municipal.....	49
5.5	Realizar un estudio específico sobre las alternativas para el mejoramiento de los ingresos del micro-comercio.....	50

V.	BIBLIOGRAFIA.....	51
-----------	--------------------------	-----------

ANEXOS.....	52
--------------------	-----------

CUADRO No. 1.....	52
-------------------	----

CUADRO No. 2.....	53
-------------------	----

CUADRO No. 3.....	54
-------------------	----

PARTE II

PROPUESTA PARA EL MEJORAMIENTO DE LOS INGRESOS DEL MICRO COMERCIANTE DE LA CIUDAD DE SOYAPANGO

I.	Introducción.....	55
-----------	--------------------------	-----------

II.	Estructura y dinámica del sector del micro comercio de la ciudad de Soyapango.....	59
------------	---	-----------

2.1	Fuerzas competitivas que determinan los ingresos del micro comerciante.....	59
-----	---	----

2.2	Análisis del posicionamiento dentro del sector del micro comercio: coste inferior para sector de bajos ingresos y estrategia de diferenciación para segmentos de consumidores de medianos ingresos.....	63
-----	---	----

III.	Hacia el mejoramiento del nivel de ingreso del micro comerciante a través de crear condiciones apropiadas de competencia.....	65
-------------	--	-----------

3.1	Medidas de acción orientadas a incrementar el número de compradores...65
-----	--

3.2	Medidas de acción orientadas a regular el acceso y proteger el mercado del micro comercio.....	67
-----	--	----

3.3	Medidas de acción orientadas a contener el ingreso de productos sustitutos.....	69
-----	---	----

3.4	Medidas de acción orientadas a contener el poder de los abastecedores.....	69
-----	--	----

3.5	Medidas de acción orientadas a crear condiciones de sana competencia....	69
-----	--	----

IV.	Matrices de priorización de medidas para la implementación de la propuesta de mejoramiento de los ingresos del micro comercio de Soyapango.....	72
------------	--	-----------

V.	Bibliografía consultada.....	77
-----------	-------------------------------------	-----------



PRESENTACIÓN

Soyapango es uno de los municipios más importantes del Área Metropolitana de San Salvador. Con una extensión de 29.72km², da cabida a más de 400 mil habitantes.

Una de las características del municipio es su fuerte dinámica económica, que se expresa y está sustentada en una amplia y compleja red empresarial, que, por una parte, incluye 42 grandes empresas industriales y aproximadamente 80 comerciales y por otra, cientos de microempresas. De cada 100 personas, aproximadamente un 23% se ubican como micro empresarios y empresarias.

De allí, que cualquier proyección de desarrollo económico de Soyapango debe tomar en cuenta el sector informal y más concretamente la micro empresa como actor fundamental. La importancia de la micro empresa en el desarrollo económico de Soyapango está fuera de toda duda. De acuerdo a datos del Catastro Tributario de la Alcaldía Municipal de Soyapango, las actividades principales del sector informal de la economía se centran en el comercio y los servicios.

En este marco, y a partir del trabajo que desde 1996 viene realizando en Soyapango, la Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE), presenta en esta ocasión, los resultados de dos estudios:

MICROEMPRESA Y MICRO COMERCIO EN EL MUNICIPIO DE SOYAPANGO.

PROPUESTA PARA EL MEJORAMIENTO DE LOS INGRESOS DEL MICRO COMERCIANTE DE LA CIUDAD DE SOYAPANGO



Dado que uno de los retos principales del desarrollo local en Soyapango, es desatar dinámicas orientadas al desarrollo económico en el territorio, la FUNDE espera que estos estudios contribuyan al proceso iniciado en esta dirección y al fortalecimiento de uno de los agentes importantes, como es la microempresa.

Para ello, se ha intentado generar información nueva sobre las características, condiciones y tendencias del sector en el municipio, analizar los principales impactos de las políticas nacionales en el mismo y construir propuestas locales, tendientes a fortalecer a la MYPES como sujeto del desarrollo económico local y nacional.

Ambos trabajos se han hecho de una manera participativa y en medio de un proceso de concertación municipal que busca compromisos concretos entre el sector empresarial, la sociedad civil y el gobierno local, para fortalecer sus relaciones y coordinar iniciativas y acciones que generan un ámbito positivo para la micro y pequeña empresa en el municipio.

Queremos hacer un reconocimiento a la participación en estos estudios de los micro empresarios y empresarias, el gobierno municipal de Soyapango, las instituciones del gobierno central y los organismos no gubernamentales que trabajan en el municipio.

Asimismo, queremos agradecer el apoyo recibido de la FUNDACIÓN INTERMON de España y de la FUNDACIÓN INTERAMERICANA (FIA), para desarrollar este esfuerzo, en el marco más amplio de generación de relaciones sinérgicas que potencien al municipio como sujeto de su propio desarrollo.

Esperamos finalmente, que este nuevo AVANCE de la FUNDE sirva como invitación y estímulo a nuevas investigaciones y propuestas, que contribuyan a abrirle paso al desarrollo económico local en El Salvador.

Alberto Enríquez Villacorta

Director de Desarrollo Regional/Local



PARTE I

**Microempresa y Micro
Comercio en el
Municipio de
Soyapango**

Blanca Mirna Benavides

Introducción

El presente estudio de la Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE), es un diagnóstico que pretende difundir el conocimiento básico necesario para generar iniciativas locales capaces de dotar a la micro y pequeña empresa del municipio de Soyapango en el Departamento de San Salvador, de un ámbito positivo para su desarrollo. Al mismo tiempo, busca contribuir a orientar de mejor manera el establecimiento y aplicación de políticas locales y/o nacionales que impulsen y abran espacios para el desarrollo económico local.

El objeto de estudio es la microempresa en el Municipio de Soyapango y más específicamente el micro comercio; así como, las diferentes relaciones que el sector establece entre sí, y con otros sectores localizados en el territorio.

La metodología empleada para realizar este trabajo fue de carácter participativo. Se desarrolló también un proceso de consulta y validación de los resultados con representantes del sector investigado y el tejido institucional relacionado con la microempresa.

Las fuentes de información fueron directas e indirectas y los datos se recolectaron a través de entrevistas, encuestas, censo de la microempresa a nivel nacional, el Libro Blanco y otros estudios específicos del Municipio.



Los resultados del estudio se presentan en cinco apartados. En el Capítulo I se plantea el marco general de la microempresa en El Salvador. En el II se hace un bosquejo de la situación empresarial del municipio y la caracterización general de la micro empresa. El capítulo III aborda la relación de la micro empresa con su entorno, especificando la relación de la micro empresa con la gran empresa, con el sistema de apoyo institucional, con la municipalidad y con el municipio en su conjunto.

En el Capítulo IV se plantean las conclusiones, en las cuales se enfocan las características principales que identifican la microempresa en el municipio y el tipo de relaciones, quiénes se vinculan, cómo lo hacen y qué persiguen. Por último, en el Capítulo V se sugieren algunas alternativas o iniciativas que pudieran ejecutarse para mejorar el entorno y la capacidad interna del sector para enfrentar los retos de la globalización.

Este trabajo fue realizado gracias al financiamiento de la FUNDACIÓN INTERMÓN de España, institución que ha mostrado un gran interés por generar iniciativas locales para el establecimiento de ámbitos positivos que incidan en el desarrollo de la micro y pequeña empresa en el municipio de Soyapango. También, a la FUNDACIÓN INTERAMERICANA (FIA), por su aporte al establecimiento de sinergias locales encaminadas a desatar verdaderos procesos de concertación y alianzas, que garanticen el fortalecimiento de los diferentes sectores y una nueva visión de éstos acerca de las potencialidades del territorio como factor de desarrollo.

Asimismo, queremos reconocer que en el desarrollo de estas investigaciones tuvimos los valiosos aportes de diferentes instituciones, gerentes y/o representantes del sector de la gran empresa, gerentes/propietarios de micro empresas, funcionarios de la Alcaldía Municipal de Soyapango, gremiales y personas que colaboraron con mucho entusiasmo y apertura en las entrevistas, encuestas y discusiones alrededor del tema.

Especiales agradecimientos a la Lic. Antonia Vásquez, Directora Ejecutiva de Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios de El Salvador (AMPES); a la Lic. Sandra Mirlena de Molina, Jefa de la agencia CALPIA de Soyapango; al Ing. William Alfaro de la Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI); a la Lic. Marta Cecilia Mejía de Alfaro de la FUNDACION GENESSIS; a la Lic. María Herrera, del Centro Integral de Servicios y Asociación de Cooperación Técnica de Bélgica (CIS/ACT); al Lic. Rocheter Silva del Centro de Reorientación Familiar y Comunitaria (CREFAC); al Sr. Jorge Calderón de la Administración de Mercados de la Alcaldía Municipal de Soyapango; a la Sra. Marta Hernández, promotora de los mercados; a Félix González, promotor social; al Ing. Arnoldo Escobar, jefe de Catastro Tributario de la Alcaldía Municipal de Soyapango y todas aquellas personas que gustosamente colaboraron con información acerca del sector para esta investigación.



MARCO GENERAL DE LA MICROEMPRESA EN EL SALVADOR

1. Concepto de micro empresa

Existe un manejo heterogéneo en el ámbito nacional de la caracterización de la micro empresa, que se reduce en buena medida, a dos indicadores cuantitativos: número de trabajadores/as y monto de activos.

De acuerdo a esta caracterización, son consideradas micro empresas, aquellas unidades productivas de bienes o servicios que tienen hasta 10 trabajadores y trabajadoras, incluyendo al empresario/a y familiares no remunerados. Desde el punto de vista de los ingresos, se plantea que las ventas anuales deben ser menores de 600 mil colones.

Sin embargo, con base en su dimensión cualitativa, se puede clasificar a la micro empresa en 3 categorías¹, según características comunes agrupadas en indicadores como: finalidad, ingresos, estacionalidad, localización, capital y equipo, concentración de actividad, infraestructura productiva, insumos, financiamiento y capacitación, mano de obra, protección social y volumen de ventas, entre otras²:

a. Micro empresa de Subsistencia. Su finalidad es generar ingresos para consumo inmediato, obteniendo ingresos bajos en relación a la canasta de consumo y cuya dinámica se caracteriza por ser estacional y con poca capacidad de adaptabilidad y respuesta frente a cambios. Por lo regular, las unidades ubicadas en este segmento, no tienen un local fijo para el desempeño de su actividad; además, cuentan con un monto de capital muy pequeño y con un equipamiento mínimo; su actividad se concentra en el comercio minorista y servicios personales; carece de infraestructura; sus insumos y productos proceden y se dirigen a mercados locales; el financiamiento que utiliza proviene del patrimonio familiar o de entes financieros no formales, en su mayoría agiotistas, con altas tasas de interés. Aunque la mayoría de capacitaciones que impulsan las ONG's se orientan a este segmento de micro empresas, el número de éstas que accedan a este servicio es mínimo.³

En este segmento, la mano de obra utilizada es unipersonal, con presencia en alto número de mujeres jefas de hogar, en su mayoría con escolaridad mínima, muy poca capacitación técnica y escasa experiencia laboral; presentan una ausencia de protección social básica. Estas empresas registran un volumen de ventas de 15 mil colones promedio al mes (1,712 dls).

1. Libro Blanco de la Microempresa (LBM), El Salvador, 1996.

2. Ver cuadro 2 del anexo, Descripción cualitativa de la microempresa en El Salvador, fuente LBM, 1996.

3. Es difícil aproximar la cantidad de microempresas que acceden a estos servicios dada la dispersión de información al respecto, aunque los estudios y evaluaciones accesibles en el medio proyectan esta situación. Ejemplo: Estudio de Las contrapartes de NOVIB, sus programas de crédito y los programas de créditos no convencionales en El Salvador, Navas Herman, consultor, 1998.



- b. Microempresa de Acumulación Simple**, tiene como finalidad, no sólo el consumo sino también generar excedente para invertir y crecer; sin embargo, sus ingresos alcanzan apenas para cubrir costos y un escaso ahorro; su dinámica de funcionamiento es estable a través del ciclo anual; cuenta con un local fijo para sus negocios en el hogar o vivienda del/a empresario/a; posee algún capital y equipos obsoletos aunque creativamente adaptados; concentra su actividad en la distribución de bienes y servicios; cuenta con alguna infraestructura para la producción o los servicios aunque todavía mínima; sus insumos y productos provienen y se dirigen también a mercados locales; el financiamiento que reciben procede también del patrimonio familiar o bien de entes financieros no formales en su mayoría agiotistas; tiene difícil acceso a servicios de capacitación ofrecidas por ONG's.

La mano de obra asalariada que requiere es mínima y se relaciona con el entorno familiar, cuyos niveles de escolaridad son apenas de primaria con baja calificación técnica y poca experiencia laboral; este segmento presenta también ausencia de protección social básica; sus ventas alcanzan hasta 30 mil colones al mes (3,425 dólares).

- c. Microempresa de Acumulación Ampliada (Microtop):** genera excedentes para invertir y crecer; cuenta con ingresos para excedente, ahorro e inversión; su dinámica de funcionamiento es permanente y enfatiza el desarrollo de sus habilidades; tiene un local fijo distinto del hogar o vivienda del empresario o empresaria; posee capital y equipos que aunque pueden ser considerados obsoletos están creativamente adaptados; concentra su actividad en la manufactura y el transporte; cuenta con alguna infraestructura para la producción y los servicios; sus insumos y productos provienen y se dirigen a mercados locales; su financiamiento procede de un mayor número de fuentes que las anteriores, pudiendo acceder al sistema financiero formal, lo que le facilita acceder a más servicios de capacitación que las dos categorías anteriores. La mano de obra asalariada que requiere es aún mínima y relacionada con el ámbito familiar, cuya escolaridad registra niveles de primaria o secundaria, con cierta formación técnica y gran experiencia; en este segmento ya se registran en algunas microempresas prestaciones sociales, sobretodo a nivel patronal; algunas llevan registros contables y están legalmente registradas. Sus ventas alcanzan hasta 50 mil colones mensuales (5,708 dólares).

En las tres categorías descritas se contempla un uso intensivo de mano de obra con jornadas laborales de más de 8 horas diarias, con roles y estereotipos de género marcados en cuanto a las labores tradicionales, pero con rupturas en la participación intensiva de las mujeres, sobretodo en la categoría de microempresas de subsistencia. Presentan también organizaciones gremiales nulas o incipientes.

En el caso de la microempresa de subsistencia y de acumulación simple, el criterio de articulación es el de ingresos (su nivel y destino), así como el acceso a servicios, la relación capital/trabajo, la división social del trabajo, el grado de desarrollo tecnológico y el grado de formalización.⁴

4. *El grado de formalidad o no formalidad está referido a la relación de estas empresas con el marco jurídico e institucional imperante: licencias, registros contables, etc. Aunque existe una tendencia a asociar la microempresa con la informalidad hasta el punto de definirla por su informalidad actualmente se debate la necesidad de redimensionar "la informalidad" considerando más adecuado hablar de mayor o menor grado de informalidad (Planteamientos en el Foro "Hacia un Plan Nacional de Desarrollo de Apoyo a la Pequeña y Microempresa", realizado en Honduras en 1996).*



Según el censo de Población y Vivienda de 1992, la microempresa generaba un promedio de empleo por establecimiento de 1.8 y alcanzaba un promedio de ventas anuales de ¢139,000.00 por empresa.

2. La micro empresa en El Salvador

Según la más reciente Encuesta de Dinámica Microempresarial⁵, en 1998 se registraban en el país 468,717 micro empresas, que en términos relativos representa el 99% del parque empresarial nacional⁶, lo que significa una atomización del parque empresarial en unidades económicas pequeñas. Esta situación ha llevado a aseverar que El Salvador es "un país de microempresas".⁷

La misma fuente señala que en el período 96-98 se formaron 71,136 nuevas micro empresas, lo que representa un incremento del 17.9%. Este crecimiento se produce en el área urbana, donde se concentran 77 de cada 100 micro empresas. La concentración se visibiliza mayoritariamente, en las ciudades principales del país y se ubican comúnmente en las calles y aceras aledañas a los mercados municipales, cuyo aporte principal es la generación de auto o subempleo. Por el contrario, en el área rural el porcentaje disminuyó en un 5%.⁸

Este fenómeno se explica por el estancamiento de la economía agropecuaria, la migración campo-ciudad, la racionalización de puestos de trabajo en el sector público y la poca capacidad del sector privado tradicional de generar nuevos puestos de trabajo.

Al analizar la composición de la micro empresa por género, se encuentra que un 65% son manejadas por mujeres. Esto se atribuye a tres factores, uno de índole cultural, relacionado con un proceso de ruptura de los roles de género; el segundo, es económico, debido al deterioro en las condiciones de vida del grupo familiar; y el tercero, es la composición actual de las familias, ya que en un gran número son jefeadas por mujeres. Esta situación ha contribuido a que éstas mujeres se vean obligadas a generar ingresos.

Las actividades desarrolladas por las mujeres en la micro empresa, por lo regular se ubican en el nivel de subsistencia, utilizando fundamentalmente el ambiente doméstico que combina la jornada productiva y reproductiva de las mujeres (doble jornada), implicando mayor intensidad y más horas de trabajo.

En cuanto a la categoría ocupacional que desarrolla la encuesta de FOMMI II, en el universo de la micro empresa predomina la de cuenta propia que representa el 84% y el 16% de patrono o patrona. Con respecto a la participación de la mujer, revela que el 70% se ubica

5. *Desarrollada durante 1998 en el marco del convenio establecido entre el Programa de Fomento a la Microempresa (FOMMI II), y la Dirección General de Estadísticas y censos (DIGESTYC) del Ministerio de Economía, a partir de dos investigaciones que permanentemente se ejecutarán a partir de dos investigaciones que permanentemente se ejecutan en DIGESTYC: La encuesta de hogares de propósitos múltiples y la encuesta económica.*
6. *Según criterios utilizados por la Encuesta de Dinámica Microempresarial para 1998, en su documento de carácter preliminar difundido por FOMMI II, en agosto de 1998.*
7. *Idem anterior.*
8. *Partiendo de un análisis de estadística comparativa de los años 1996 y 1998 contenido en el documento preliminar de la Encuesta Dinámica Microempresarial 1998.*



en la categoría de cuenta propia y solamente el 39% en la de patrona. Esto significa que entre menos inversión tienen las unidades económicas, más mujeres se encuentran al frente de ellas.

Entre las actividades económicas desarrolladas por la micro empresa en el ámbito nacional encontramos que el 59% se ubica en la actividad comercial, el 22.5% en manufactura y el 9.3% en los servicios comunales, sociales y de salud. Esta situación expresa un predominio del sector comercio y servicios en el ámbito de este sector.

Al analizarlo por género, la participación de las mujeres alcanza un 63% en el comercio, un 22.9% en manufactura y un 11.3% en los servicios comunales, sociales y de salud. En el caso de la participación de los hombres se registra un 49.3% en comercio, un 21.7% en manufactura y un 71.7% en servicios.

En cuanto al nivel educativo de quienes participan en la micro empresa, se encuentra que solamente el 27.7% han superado el sexto de educación básica; observándose un comportamiento similar entre los géneros. Con respecto a quienes no han tenido acceso a ningún grado de educación formal, revela un porcentaje doble de mujeres, lo que explica por qué un mayor número de mujeres se ubica en el nivel de subsistencia.

Por último, cabe señalar que los problemas principales que enfrenta los empresarios y empresarias de las micro empresas son: el incremento de la competencia, debido al acelerado crecimiento del sector; los bajos niveles de ingresos, ya que con ellos no tienen capacidad de inversión, su creciente vulnerabilidad, identificada en los casi nulos niveles educativos y la carencia de formación vocacional.

