

# IV

## CONCLUSIONES

Los tres primeros capítulos de este trabajo en el que se presenta un diagnóstico básico de la microempresa en Soyapango, han producido información pertinente para llegar a las conclusiones respecto a la caracterización de este sector en el municipio y a la relación de la microempresa con el entorno.

Con respecto a los hallazgos relacionados con las características de la microempresa en Soyapango, se concluye que:

1. Soyapango es el municipio más poblado del país y se ha caracterizado durante los últimos 20 años por:
  - a. Un fuerte incremento poblacional
  - b. Su transformación en un municipio eminentemente urbano.
  - c. Presencia de un parque de grandes industrias.
  - d. Importante incremento de la microempresa y principalmente del micro comercio.
  - e. La reciente inversión en grandes supermercados.
2. La situación de la microempresa en Soyapango se inscribe dentro del marco de las tendencias nacionales:
  - a. Incremento de microempresas.
  - b. Incremento de la microempresa en el área urbana.
  - c. Particularmente en el subsector de comercio y servicio de baja calidad y poco valor agregado.
  - d. Fuerte presencia de las mujeres, especialmente en el micro comercio que representa el 83%, de las cuales el 32% son jefas de hogar.
3. Pese a que se carece de datos estadísticos suficientemente fundamentados, se puede establecer que en la actualidad existen aproximadamente 16,000 microempresas que operan en el municipio. De éstas el 86.4% pertenecen a la rama de servicios; el 13.3% al comercio y 0.3% a la industria.
4. Las características más destacadas de este sector son:
  - a. La edad de los microempresarios y microempresarias oscila entre los 25 y 47 años.
  - b. El 57.77% son mujeres y en el caso particular del micro comercio el porcentaje se incrementa al 83%.
  - c. El nivel educativo del sector es bajo. En el caso particular del micro comercio el 20% no tiene ningún grado escolar, el 50% ha estudiado hasta 4º. Grado y el restante 30% hasta 9º. Grado.



- d. El nivel de conocimientos de oficios calificados es también bajo. En el caso del micro comercio solamente el 27.3% conocen otros oficios.
  - e. El destino de sus productos es el mercado local en un 60% y el 40% lo comercializan en la zona metropolitana de San Salvador.
  - f. En el tipo de maquinaria utilizadas en las microempresas de producción predomina la artesanal y la semi industrial.
  - g. El nivel de inversiones en este sector es bajo. En el caso del micro comercio el 75.1% tienen una inversión estimada menor de ₡1,000.00.
  - h. La estructura orgánica es simple. Esto significa que el propietario/a ejerce las funciones de gerente/a, supervisor/a y operario/a. Esta estructura se empieza a complejizar en las microempresas de acumulación ampliada.
  - i. En su gran mayoría carecen de registros de ingresos y egresos, lo cual no les permite establecer sus activos o inventarios.
5. Se confirma la tendencia de la feminización de la pobreza, al constatar que el sector está constituido en un 57.77% por mujeres; y que cuanto más pequeña es la microempresa más mujeres se ubican en este segmento. En el caso del micro comercio, se encuentra que la participación de la mujer alcanza el 83%, de las cuales el 32% son jefas de hogar. Este hecho impacta en el grupo familiar, especialmente en las niñas y niños que se ven obligados a participar en el trabajo que realizan las madres. Esta situación se agrava por los bajos ingresos que perciben (por debajo del salario mínimo), los casi nulos estudios académicos con que cuentan y el desconocimiento de oficios vocacionales. Lo cual se convierte en una severa restricción para acceder a empleos, créditos, capacitaciones y gerenciar sus pequeños negocios.

Con respecto al análisis realizado sobre las relaciones que establece la microempresa con el entorno territorial y con los tejidos institucionales y empresariales, se plantean las siguientes conclusiones:

1. El entorno territorial condiciona en gran medida las posibilidades que tiene la microempresa de desarrollarse eficaz y eficientemente. Los vínculos que establece son:
  - a. Con otras microempresas.
  - b. Con la gran empresa.
  - c. Con la municipalidad.
  - d. Con las instituciones que ofrecen programas de apoyo.
2. Con este tipo de instituciones se establecen relaciones tipificadas como:
  - a. Asociativas gremiales.
  - b. Asociativas productivas.
  - c. Comerciales.
  - d. De servicios.
  - e. De responsabilidad con el ámbito territorial.



3. Entre los microempresarios y microempresarias se identifican principalmente relaciones de tipo:
  - a. Asociativas gremiales, entre las que se identifican La Asociación Cooperativa de Comerciantes de los Mercados de Soyapango (ACOMESOY) y La Asociación de Comerciantes Ubicados en las Calles del Centro de Soyapango. Estas organizaciones aglutinan al micro comercio ubicado en los mercados y calles aledañas. Por otra parte, la Asociación de Pequeños y Medianos empresarios (AMPES), también tiene algunos socios o socias en el municipio. Estas organizaciones son importantes, pero presentan una limitante, ya que han sido establecidas solamente por afinidad sectorial sin tomar en cuenta el aspecto territorial local. Esto es un reflejo de la poca importancia que ha tenido el ámbito, cuyas iniciativas pierden fuerza e importancia al ser lanzadas al ámbito nacional, debido a que no existe una articulación adecuada entre lo local, regional y nacional.
  - b. Asociativas productivas. En éstas se identifican un agrupamiento de talleres de textil vestuario llamado CORDITEX y un agrupamiento de panaderos y panaderas. Estos posibilitan la participación conjunta en ferias empresariales, licitaciones y comercialización de productos complementarios.
  - c. Comercialización. Este aspecto solamente se da entre el micro comercio y las tiendas ubicadas en las colonias y comunidades del municipio.
4. Este tipo de relaciones que se dan entre la microempresa no son muy generalizadas, debido a la existencia de las siguientes limitantes:
  - a. Ausencia de liderazgo, incentivos e iniciativas concretas y apropiadas para la organización del sector.
  - b. La fragilidad económica del sector y el costo de participar en las iniciativas.
  - c. La dispersión espacial y la diversidad de los productos.
5. La relación que tiene actualmente la microempresa con la gran empresa es principalmente en las áreas de comercialización y maquila de productos; pero, cabe destacar que ambos sectores muestran interés y sensibilidad para iniciar relaciones en áreas no tradicionales del quehacer empresarial como capacitación, asistencia técnica y financiera; lo cual abre la posibilidad de promover iniciativas novedosas que incidan en el desarrollo económico local. Para desarrollar estas iniciativas se requiere de la generación de un ámbito positivo y de una nueva cultura empresarial, en donde las ganancias no son lo único importante, sino también el entorno en el que se realizan las transacciones empresariales.
6. Los requerimientos que plantean ambos sectores para mantener una relación estable son:
  - a. Infraestructura adecuada, ya sea propia o alquilada.
  - b. Capital de trabajo propio, para que no dependan del 100% del pago de su trabajo.
  - c. Eficiencia y competencia.
  - d. Supervisión de las actividades a desarrollar.
  - e. Asesoría técnica.



- f. Que sea una empresa legalmente establecida (Mínimamente que declaren IVA).
  - g. Respeto y honestidad.
  - h. Créditos a corto y largo plazo.
  - i. Ser puntuales en los compromisos que asumen.
  - j. Posibilidad de negociar precios
  - k. Agilidad en los pagos, este aspecto se refiere a los tiempos de pagos.
7. Los vínculos de la microempresa con las instituciones de apoyo se establecen principalmente en la prestación de servicios técnicos y financieros. Entre los que se encuentran:
- a. Asistencia crediticia.
  - b. Capacitación empresarial.
  - c. Promoción de ferias empresariales.
  - d. Asistencia técnica puntual.
  - e. Asesoría empresarial.
  - f. Programas de desarrollo para la mujer.

Cabe mencionar que del universo del sector tienen relaciones efectivas con el 33%, lo cual demuestra que estos vínculos han hecho posible la canalización de recursos financieros, técnicos y tecnológicos.

8. En la mayoría de casos las instituciones de apoyo técnico y financiero no cuentan con políticas subsectoriales y *políticas con enfoque de género*, lo que limita su incidencia en los subsectores específicos (Acumulación Ampliada, Acumulación Simple y Subsistencia o Auto Empleo).
9. La relación microempresa–municipalidad se fundamenta en tres aspectos: *a) Pago de tasas e impuestos; b) prestación de servicios municipales y c) uso de espacios públicos por parte del micro-comercio para realizar la función empresarial.* Esta relación ha sido casi siempre vertical por parte de la municipalidad. Sin embargo, existen hechos que dan señales de cambio en la relación del gobierno municipal con el sector de la microempresa local.
10. La relación de la microempresa con el territorio de Soyapango, está *dada por que los propietarios y propietarias viven en Soyapango; es decir, que la relación es más como ciudadanos o ciudadanas y no como sector empresarial. Pero se ha establecido que el aporte que realiza el sector es la generación de empleos y auto empleo y el pago de impuestos por realizar una actividad económica.*
11. Para potenciar el sector, no solamente se requiere de mecanismos legales que regulen el accionar de la microempresa, sino también la *promulgación y aplicación de políticas sectoriales y locales que garanticen y viabilicen programas de apoyo e incentivos para la transformación empresarial.*



# V PROPUESTAS

Es importante plantear algunas propuestas, que posibiliten diseñar acciones orientadas a la generación de un ámbito local positivo para el desarrollo de la micro empresa en el municipio y por ende del desarrollo económico local.

Estas propuestas están relacionadas con la necesidad de generar una nueva cultura territorial de los sectores involucrados en el quehacer económico, tanto el gobierno central como local, las instituciones privadas (gremiales y ONG's) como el sector empresarial. Al mismo tiempo, exige la redefinición de políticas, acciones y priorización de la inversión en iniciativas concretas que demuestren resultados coherentes con el desarrollo económico local que necesita el municipio y el país.

En las propuestas se enfatizará la oportunidad que se ha descubierto en el estudio de fortalecer y replantear las relaciones y/o vínculos que establecen los diferentes sectores en el municipio.

## 5.1. Transformación y fortalecimiento de las entidades gremiales de la microempresa

Promover la constitución y/o transformación de entidades gremiales, que tomen como punto de partida las relaciones existentes tanto sectoriales, intersectoriales como aquellas interinstitucionales que fortalecen la identidad local y/o territorial y la apropiación de su pertenencia al municipio. La búsqueda de alternativas para la resolución de los problemas y retos que enfrenta el sector se deberá fundamentar en potenciar las pocas relaciones comerciales, productivas y/o gremiales que se dan entre la microempresa.

Cabe mencionar, que se cuenta con organizaciones gremiales de carácter sectorial y nacional, como AMPES, que desarrollan un trabajo importante y generan opinión y posición frente a los problemas económicos o fenómenos que afectan o benefician al sector de la micro y pequeña empresa.

Sin embargo, presenta una debilidad y es que la capacidad del sector se diluye en el ámbito nacional, debido a que no se consideran las potencialidades territoriales. Esto se convierte en una limitante para la incidencia concertada en la aplicación de políticas nacionales y disminuye la capacidad que tienen para incidir en el quehacer municipal.

La forma más conveniente de establecer un espacio de encuentro entre el sector es a partir de los pocos vínculos que ya tiene establecidos en el territorio, tomando como punto de referencia las organizaciones e instituciones ya existentes en el municipio de Soyapango.



Este o estos espacios de encuentro pueden tener objetivos como: a) *Promover el acercamiento y el fortalecimiento de las relaciones que existen actualmente entre la microempresa, con el propósito de concretar diferentes proyectos que generen una sinergia en el ámbito municipal;* b) *Propiciar acciones que incidan en el establecimiento de políticas locales (municipales), con el fin de buscar el desarrollo económico del municipio;* y c) *Lograr que el sector de la microempresa se convierta en un interlocutor ante el gobierno local y los diferentes sectores y actores del municipio.*

Para poder constituir este espacio se proponen las siguientes actividades:

- Realizar reuniones facilitadas por la Alcaldía y FUNDE con las instituciones interesadas en apoyar esta iniciativa.
- Iniciar proceso de identificación y mapeo de empresarios y empresarias del sector por actividad económica.
- Realizar el primer encuentro municipal del sector de la microempresa del municipio de Soyapango.
- Establecer foros temáticos que mantengan la motivación del sector e ir avanzando en la constitución del espacio.
- Realizar estudios de factibilidad de las ideas de proyectos que surjan en los encuentros del sector.
- Constituir el espacio de encuentro permanente entre los miembros del sector.

Sectores e instituciones que no deben faltar:

- Microempresarios y microempresarias.
- Alcaldía Municipal de Soyapango.
- Instituciones que cuentan con programas de apoyo para el sector de la microempresa.

## 5.2. Fortalecimiento de la relación entre la micro y la gran empresa

Tomando como punto de partida el interés de la micro y la gran empresa de ampliar las relaciones comerciales y de maquila de productos a otras áreas no tradicionales como capacitación, asistencia técnica y financiera, pueden plantearse iniciativas, como:

- Ferias empresariales locales que incluya a la micro y la gran empresa con el objetivo de que intercambien información y muestras de los productos y servicios que ambos sectores ofertan.
- Establecer mecanismos de información sistemáticos a través de una revista empresarial, que permita mantener contacto permanente entre la oferta y demanda de la micro y gran empresa, con el propósito de promover proyectos complementarios.



### 5.3. Instituciones de apoyo al sector de la microempresa

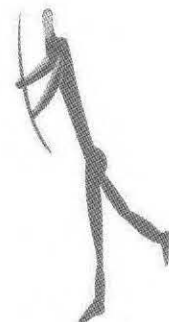
En el caso de las relaciones que existen entre la microempresa y las instituciones de apoyo se propone:

- Que las instituciones faciliten la creación de redes empresariales que involucren los diferentes sectores económicos del municipio, que potencien el intercambio de experiencias, la información, los procesos de especialización flexible y de auto financiamiento.
- El establecimiento de sistemas integrados de apoyo: servicios financieros, servicios no financieros, información sobre gestión empresarial local, regional, nacional e internacional.
- La definición de programas y proyectos concretos que tomen en cuenta las condiciones que garanticen la participación de la mujer. Preferenciar los horarios, en los que a la mujer le es más factible asistir a capacitaciones, considerar la capacidad real de ingreso, movilidad, la carga familiar, condiciones educativas, la formación técnica.
- Diversificar la cartera de crédito de manera que incluya: créditos personales, créditos para compra de enseres domésticos y para gastos médicos, con el propósito de garantizar que los créditos empresariales no sean utilizados para otros fines.
- Definir políticas subsectoriales, en las cuales se tomen en cuenta las condiciones especificadas de cada estrato que constituye la microempresa. En el caso particular de los programas de créditos, algunos aspectos que deben tomarse en cuenta en las políticas institucionales hacia los servicios que le prestan al sector podrían ser:
  - a. Sustituir los requisitos exigidos actualmente por otros de igual peso, pero en términos cualitativos (Referencias de amigos/as vecinos/as).
  - b. Hacer énfasis en la capacidad de pago y no en los activos de la empresa.
  - c. Establecer mecanismos ágiles, que no requieran tantos trámites administrativos, ya que éstos no incentivan el uso de los créditos de las instituciones existentes.
  - d. Establecer mecanismos flexibles de pago, adaptándolos a las situaciones de cada uno de los subsectores que tiene la microempresa.
  - e. Tomar en cuenta la situación de la mujer.

### 5.4. Transformación de la gestión municipal

En Soyapango, se debe consolidar el proceso iniciado hacia una municipalidad orientada a fortalecer y acompañar los esfuerzos de desarrollo económico en el municipio, tales como redes empresariales, espacios de concertación económicas, espacios de intercambio de experiencias, información y cooperación mutua entre los actores locales.

Para que la municipalidad pueda responder a estos esfuerzos, debe realizarse un cambio en el marco institucional, estableciendo una visión y misión orientadas hacia el desarrollo



multidimensional del territorio. Esto exige redefinir una nueva organización técnica administrativa y los procedimientos y mecanismos de operativización del accionar municipal.

En este sentido, se propone que:

- El gobierno local juegue un rol de facilitador de procesos de concertación con las instituciones que apoyan la micro, pequeña y gran empresa, con el propósito de crear una oficina de información empresarial (Mercados, productos y ofertas), para profundizar y fortalecer los diferentes niveles de relación que existen actualmente en el territorio, dentro del sector empresarial.
- La municipalidad apruebe una política para el desarrollo de la microempresa, con un apartado especial relacionado con el micro comercio, en el cual se establezca la relación y el apoyo claro por parte del gobierno local. En esta política municipal, se debe tomar en cuenta un análisis diferenciado, que considere la situación específica de mujeres y hombres.
- Con respecto al micro comercio: desarrollar y fortalecer las capacidades del subsector a través de la formación e información, reconversión de la visión empresarial para sentar las bases de una estrategia de competitividad a mediano plazo, alternativas de desconcentración y descentralización de los servicios de apoyo al subsector y promover la descentralización de la administración de mercados.

## 5.5. Realizar un estudio específico sobre alternativas para el mejoramiento de los ingresos del micro-comercio

Se propone desarrollar un estudio especializado y concreto sobre BÚSQUEDA DE ALTERNATIVAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LOS INGRESOS DEL MICRO COMERCIO DE SOYAPANGO. Este estudio tendrá como objetivo realizar propuestas de medidas apropiadas sobre iniciativas de la municipalidad, ONG's y micro comercio, para incrementar los ingresos del subsector en el marco de un proceso de ordenamiento urbano.

Con esto, se pretende definir acciones e iniciativas que se puedan ejecutar coordinadamente entre la municipalidad, micro comercio y ONG's, en el contexto de la articulación de servicios de apoyo hacia el sub sector.





## BIBLIOGRAFIA

1. Encuesta micro empresarial 1998. Unión Europea, Programa de fomento de la micro empresa - FOMMI II y Dirección General de Estadísticas y Censos, San Salvador, octubre de 1999.
2. ENRIQUEZ VILLACORTA, Alberto, María Elena Moreno, Marcos Rodríguez y otros. Desarrollo Regional/Local en El Salvador: Reto Estratégico del Siglo XXI. FUNDE. San Salvador, El Salvador, Segunda Edición, 1999.
3. GALDAMEZ, Ernesto. Perfilando el municipio como promotor del desarrollo económico y social. Primera edic. 1997; impreso en El Salvador por Algier's Impresores; Proyecto FRIEDRICH EBERT STIFTUNG Y FUNDE.
4. GARCIA, Juan José. Análisis del pequeño comercio informal en el municipio de Soyapango: Resultados del empadronamiento de las vendedoras de la calle y dentro del mercado. Sin editar; PRODEL, DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE HUELVA, ALCALDÍA MUNICIPAL DE SOYAPANGO, EL COAMMS Y LA DIPUTACIÓN DE SEVILLA; Soyapango, agosto de 1999.
5. GERMAIN, Anna. Diagnóstico y propuesta para la concertación local entre el sector de la Gran Empresa y Gobierno Local en el municipio de Soyapango. Sin editar; FUNDE, San Salvador, diciembre de 1997.
6. Libro Blanco de la Microempresa (LBM), El Salvador, 1996.
7. PAZ MANZANO, Mauricio Alfredo. Diagnóstico base para el establecimiento de alianzas empresariales entre usuarios de la Asociación en el Municipio de Soyapango; además la formulación y diseño de la segunda fase del plan piloto que deberá permitir la integración de alianzas empresariales. Sin editar; ASOCIACION EL BALSAMO, San Salvador, mayo de 1998.
8. Red de Intercambio de Desarrollo Local. El Desarrollo Local y Regional: Una propuesta a la nación. Edición e impresión de Algier's Impresores, San Salvador, agosto de 1998.
7. RODRÍGUEZ, Marcos, Rigoberto Adán Panameño y Oscar Morales. Análisis y propuestas para el desarrollo de una política municipal de promoción del sector del micro y pequeño comercio, ubicado en el centro de la ciudad de Soyapango. Sin editar; FUNDE, San Salvador, septiembre de 1997.



## ANEXOS

**CUADRO No. 1:**

**Clasificación cuantitativa de la micro empresa en El Salvador**

<b>INSTITUCION</b>	<b>No. DE TRABAJADOR/AS</b>	<b>Activos Máximos US \$</b>
Ministerio de Planificación/RREE, Economía	1-5	--
Libro Blanco	1-10	--
PROPEMI/ FUSADES	1-10	11,400.00
BMI/Sistema Financiero	1-	930,000.00
GTZ/ANEP y EMPRENDE	1-9	--
Propuesta FLACSO	1-9	--

**Fuente:** elaboración propia con base en la información de instituciones citadas.



**CUADRO No. 2:**

**Descripción cualitativa de la micro empresa en El Salvador**

<b>Características Comunes</b>	<b>de subsistencia</b>	<b>de acumulación simple</b>	<b>De acumulación ampliada: microtop</b>
<b>FINALIDAD</b>	Objetivo: Crear ingresos para consumo inmediato.	Objetivo: generar excedente para invertir y crecer y no solo ingresos para consumo.	
<b>INGRESOS</b>	Ingresos bajos en relación con la canasta de consumo.	Ingresos sólo para cubrir costos, escaso ahorro.	Ingresos para excedente, ahorro e inversión.
<b>ESTACIONALIDAD</b>	Precariedad estacional frente a cambios.	Estable a través del año.	Permanente desarrollo de habilidades posible.
<b>LOCALIZACIÓN</b>	Sin lugar fijo para el desempeño de actividades.	Lugar fijo para negocios en hogar de vivienda.	Local estable para negocio distinto al hogar.
<b>CAPITAL Y EQUIPO</b>	Pequeña cantidad de capital y equipamiento.	Posee algun capital y equipos obsoletos pero creativamente adaptados.	
<b>TECNOLOGIAS INTENSIVAS EN MANO DE OBRA</b>			
<b>CONCENTRACION DE ACTIVIDAD.</b>	Se concentra en comercio minorista y servicios personales.	Distribución a través de actividades económicas.	Concentrada en manufactura y transporte.
<b>INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA.</b>	Carencia de infraestructura .	Alguna infraestructura para la producción o los servicios: electricidad, agua, comunicación, etc.	
<b>INSUMOS Y PRODUCTOS.</b>	Proviene desde y se dirigen a mercados locales.		
<b>FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA PARA ADAPTARSE A MERCADOS</b>			
<b>FINANCIAMIENTO Y CAPACITACION.</b>	Uso de financiamiento familiar o informal a altas tasas de interés , cuando ocurre; difícil acceso a capacitación ofrecida por ONG's.	Accede al crédito y capacitación vía ONG's, intermediarios y banca.	
<b>MANO DE OBRA.</b>	Unipersonal, alto número de mujeres jefas de hogar.	Uso de pequeña cantidad de mano de obra asalariada y familiar.	
<b>JORNADA LABORAL: más de 8 horas diarias</b>			
<b>CAPITAL HUMANO</b>	Escolaridad mínima, nula calificación técnica, poca experiencia laboral.	Escolaridad Primaria, poca calificación técnica, poca experiencia laboral.	Escolaridad primaria o secundaria, cierta formación técnica; gran experiencia.
<b>ORGANIZACIÓN GREMIAL: NIVEL INCIPIENTE</b>			
<b>PROTECCION SOCIAL</b>	Ausencia de protección social básica.		Algunas prestaciones sociales a patronos.
<b>VENTAS</b>	Hasta \$1,712 /mes. \$20,548 anuales.	Hasta \$ 3, 425/mes. \$ 41,096 anuales.	Hasta \$ 5,708/mes. \$ 68,493 anuales.

**Fuente:** Libro Blanco de la Microempresa, San Salvador, 1996, pags. 7-8.





**CUADRO No. 3:**

**Categoría ocupacional principal**

ZONA	PATRONO	Cuenta propia	Familiar no remunerado	Cooperativista	Asalariado permanente	Asalariado temporal	Aprendiz	Servicio doméstico	Otro
1	4.00	16.70	16.20	0.50	55.60	5.10		1.50	0.5
2	4.20	21.20	20.30		41.50	8.50		2.50	1.7
3	4.50	22.70	2.30		56.80	4.50	2.30	6.80	
4	2.90	22.60	8.80		57.70	7.30			0.7
5	2.90	21.60	1.00		63.70	10.80			
6	2.30	23.10	10.80		43.80	12.30		6.90	0.8
7	0.70	20.90	4.50		53.00	15.70		4.50	0.7
8	17.60	8.80	8.80		47.10	14.70		2.90	
9	0.70	17.80	7.50		60.30	9.60		4.10	
10	6.80	19.40	4.90	59.20	3.90	2.90		1.90	1
11	6.70	16.90	10.10		47.20	10.10	1.10	4.50	3.4
12	3.90	17.60	8.80		59.80	7.80		2.00	
13	6.00	19.40	6.00		56.70	10.40		1.50	
14					1.10				
15	4.30	19.60			56.50	10.90			8.7
16	1.70	35.00	5.00		51.70	6.70			
	<b>3.7</b>	<b>20.1</b>	<b>6.9</b>	<b>2.4</b>	<b>52.2</b>	<b>8.3</b>	<b>0.3</b>	<b>2.1</b>	<b>1.0</b>

**Fuente:** Datos de encuesta de Hogares administrada por FUNDE en el municipio de Soyapango,

## **PARTE II**

---

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

---

Daniel Flores

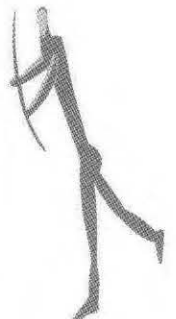
## **Introducción**

55

El propósito de este estudio es en esencia, proponer un conjunto de medidas de acción con la finalidad de establecer condiciones básicas para mejorar el nivel de ingreso del micro comerciante, ubicado en el centro de la ciudad de Soyapango.

Definir una estrategia para tal fin no es en sí una tarea fácil, pues el desempeño de determinado sector no depende únicamente de él, sino también dependerá de la conjugación de estrategias nacionales, sectoriales y de cada una de las empresas. De igual modo, lo que ocurra en el ámbito nacional con relación al manejo de la economía y la administración del Estado, impactará la dinámica sectorial y empresarial. El caso del micro comercio de Soyapango es una pequeña muestra de ello, ya que los modelos económicos implementados en el país no han sido capaces de absorber el excedente de fuerza de trabajo generado en el marco de la situación de estancamiento que observan los sectores productivos, tal es el caso, de la crisis que se observa en la agricultura, la cual provoca, entre otras cosas, una fuerte migración campo – ciudad.

Por otro lado, la falta de recursos y el manejo centralizado de la política económica, no ha permitido impregnar de mentalidad desarrollista



a las municipalidades. La Alcaldía de Soyapango; no obstante haber recibido la transferencia del 6 por ciento, ésta en términos reales percibió, únicamente 12.7 colones por persona, que comparado con una población de 261,122 (123,922 hombres y 137,200 mujeres) y una densidad poblacional de 8,786 (muy por encima de la media nacional que oscila en 240 habitante por kilómetro cuadrado. DIGESTYC), a todas luces, la transferencia recibida del gobierno central resulta incompatible con las necesidades de recursos para el funcionamiento de la Alcaldía.

El acopio de viejos problemas conjugado con la dinámica económica social predominante en el marco de la vigencia de un modelo económico que concentra riqueza y distribuye pobreza, ha ocasionado el surgimiento de un sector que nace en condiciones de total desventaja; no sólo en Soyapango, sino es un fenómeno que se observa a escala nacional; lo cual, definitivamente, afecta directamente el nivel de ingreso que perciben las familias pobres urbanas, que viven de la actividad micro comercial e informal en general. En tal sentido, el 87 por ciento de la población de vendedores tiene un ingreso mensual promedio de 1,652 colones, de las cuales el 87 por ciento se ubica en situación de pobreza (57 % pobreza extrema y 22 % en pobreza relativa)<sup>1</sup>

El menoscabo de la actividad micro comercial ubicada en el centro de la ciudad se evidencia empíricamente, a través de la observancia de aspectos relacionados con el acelerado crecimiento del sector, la vulnerabilidad económica social, la débil capacidad de acumulación y el desorden del centro de la ciudad.<sup>2</sup>

Tal como lo señala el Libro Blanco de la Microempresa<sup>3</sup>(LBM), el agrandamiento del llamado sector informal, obedece a un conjunto de razones relacionadas en buena medida con la estructura de funcionamiento del modelo económico imperante en el país; y por supuesto los efectos del conflicto armado acaecido en años recientes.

Desde ese punto de vista, la concentración de la actividad económica en el área metropolitana de San Salvador, da como resultado que municipios como Soyapango, se conviertan en centros importantes de realización de negocios tanto formales (parque industrial) como informales (micro comercio); así por ejemplo, se evidencia que mientras la población del municipio se multiplica por seis durante el período 1971 –1992, el sector del micro comercio informal se multiplica por diez<sup>4</sup>. Esto es un signo positivo para potenciar la actividad económica del municipio; pero, por otro refuerza los problemas urbanos existentes, a saber: uso desordenado del centro de la ciudad, prestación de servicios básicos como tren de aseo, agua, luz eléctrica, seguridad.

- 
1. Rodríguez, Marcos. *A propósito de la transferencia del 6% a las Municipalidades. Fundación Nacional para el Desarrollo. Alternativas para el Desarrollo. septiembre/octubre 1999, página 10.*
  2. Rodríguez, Marcos, et. al. *Análisis y Propuestas para el Desarrollo de una Política Municipal de Promoción del Sector del Micro Comercio, ubicado en el centro de la Ciudad de Soyapango. Fundación Nacional para el Desarrollo. San Salvador, septiembre 1997.*
  3. *Libro Blanco de la Microempresa. Varios Autores. El Salvador, noviembre 1996. Página 24.*
  4. *Op. cit, página 36.*



La vulnerabilidad económica es reflejada por el LBM, al reconocer que el 87 por ciento de los comercios censados en el ámbito nacional, pueden considerarse como micro empresas de subsistencia, por cuanto sus ingresos son tan bajos (1,652 mensuales en promedio) que únicamente persiguen la satisfacción de necesidades inmediatas o de consumo. El caso del micro comercio de Soyapango, no escapa a esta realidad, ya que, en un 75 por ciento estos manejan un inventario de mercancías que no excede en valor a los 900 colones, lo cual significa en términos de ganancia diaria menos de 50 colones, monto insuficiente para cubrir tanto necesidades inmediatas de consumo familiar como de carácter estratégico empresarial.

La vulnerabilidad social se manifiesta drásticamente en elevado nivel de analfabetismo (20 % que es coincidente con la media nacional), baja escolaridad (4º grado, por debajo de los 6.6 grados correspondientes a la escolaridad promedio urbana), formación técnica (72.3 % no conoce otro oficio, pobreza (87 %), el 83 por ciento compuesto por mujeres de las cuales 32 por ciento son jefas de hogar<sup>5</sup>. Dicha situación determina una posición débil del sector dedicado al micro comercio de la ciudad de Soyapango; la cual se expresa en la casi nula capacidad de competir con otros segmentos del sector comercial, induciéndolo a comportarse en el mercado como tomador de precios, y por consiguiente a perder posibilidades de incidir en la determinación de precios de compra y venta en los productos que comercializa.

La expresión sintomática del deterioro del sector se encuentra en el desorden imperante en los espacios públicos del centro de la ciudad, a saber, higiene, estética, delincuencia, tránsito de personas y vehículos, así como las escasas posibilidades de esparcimientos<sup>6</sup>. Por otro lado, la atención de este tipo de problemas ha sido fundamentalmente el trabajo a tiempo completo de la Alcaldía; lo cual impone fuertes restricciones a que las municipalidades se introduzcan a un ámbito superior de la administración pública, como es la de diseñar y ejecutar políticas y programas de desarrollo económico social.

Tal como se ha planteado la problemática que enfrenta el micro comercio y las autoridades municipales de Soyapango, el panorama no es lo más adecuado para generar un ambiente propicio para el desarrollo de capacidades y creación de ventajas competitivas; por el contrario, estas resultan en suerte de mecanismo de contención a las posibilidades de mejorar los ingresos de los pequeños comerciantes.

Desde la óptica de la política social, resulta plausible plantear acciones que apunten a mejorar el nivel de ingreso de las familias pobres, por medio de ejecutar medidas de acción encaminadas a mejorar las capacidades del capital humano, mejorar el acceso y distribución de activos, subsidios focalizados, etcétera. Independientemente, si un micro comerciante es o no pobre. Lo cierto es que participa en una economía de mercado, la cual tiene una lógica real de cara a asignar precios y recursos. Dentro de ella no se hace distinción de la condición de pobreza y de inaccesibilidad a servicios de apoyo; el mercado dictamina con marcada frialdad favor de unos y en contra de otros.

5. *Ibid*, página 34.

6. *Ibid*, página 36.

