

La microempresa y su acceso al financiamiento en El Salvador:

Reflexión y debate

María Eugenia Ochoa

Introducción

En la última década ha quedado patente la importancia que tiene para la economía y la construcción de una posible estrategia para el desarrollo del país, un sector económico como la microempresa, dado el nivel de ingresos y la ocupación que genera, sobre todo para los segmentos considerados más vulnerables de la población salvadoreña en las zonas urbanas y rurales del país.

El contexto socioeconómico y ambiental actual en el país, sacudido por los terremotos ocurridos el 13 de enero y febrero de 2001, hace necesario y pertinente profundizar las reflexiones en torno a los impactos que este desastre ha tenido en la situación de la microempresa y en especial de la intermediación financiera orientada a este sector, conocida como microfinanzas.

Este análisis es importante, tanto para valorar sus condiciones y posibilidades, como para identificar las acciones de política económica y social que se requieren para posibilitar que este sector se convierta en una verdadera alternativa para enfrentar y erradicar la pobreza y no solo en un alivio momentáneo de la misma.

En el presente trabajo se tiene como propósito aproximarnos a una caracteriza-

ción de la microempresa para luego analizar, a grandes rasgos, cuál ha sido la situación de su acceso al financiamiento formal y no formal en los últimos años, identificar la problemática y los desafíos que se inscriben en el ámbito de la intermediación financiera y que adquieren una dimensión más compleja por el impacto de los recientes terremotos.

Aspectos conceptuales y caracterización de la microempresa

Conceptualizamos como microempresa aquellas unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado y que por lo general nacen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios/as¹, comprendiéndose dentro de estas tanto a las que contratan habitualmente mano de obra asalariada, como a las que no cuentan con los recursos suficientes para contratar más mano de obra (autoempleo, por cuenta propia).

En el Libro Blanco de la Microempresa (LBM)², se caracterizaba como microempresa a aquellas unidades productivas de bienes o servicios con 10 ó menos trabajadores/as³, incluyendo al empresario/a y a trabajadores/as familiares no remunerados y cuyas ventas anuales no superan los 600 mil colones (68,571 US\$)⁴. Estas micro-

empresas pueden o no tener registros contables en regla así como estar o no registradas, o contar o no con licencias en orden.

Esta caracterización alude una dimensión cuantitativa y otra de carácter cualitativo; la primera se refiere a elementos tales como el tamaño de las unidades económicas a partir del número máximo de trabajadores/as, y el monto de los activos financieros que maneja. La segunda, la dimensión cualitativa, contiene elementos relacionados con su reglamentación jurídica, la forma de organización del trabajo y el tipo de establecimiento que utilizan.

Con base a estas dos dimensiones y atendiendo a características comunes agrupadas en indicadores como: finalidad, ingresos, estacionalidad, localización, capital y equipo, concentración de actividad, infraestructura productiva, insumos, financiamiento, capacitación, mano de obra, protección social y volumen de ventas, entre otras, se ha caracterizado a la microempresa en tres categorías básicas que son las siguientes:

- **La microempresa de subsistencia:** tiene como finalidad crear ingresos para el consumo inmediato, obteniendo ingresos por debajo de los costos de 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 cuentan con un local fijo para el desempeño de su actividad. Disponen de un monto de capital muy pequeño y con un equipamiento mínimo, su actividad se concentra en el comercio minorista y los servicios personales; carece de infraestructura, sus insumos y productos proceden y se dirigen a mercados locales, el financiamiento que utiliza proviene del patrimonio familiar, de entes financieros no formales y en su mayoría de agiotistas que les cobran altas tasas de interés.

La mano de obra utilizada es unipersonal, por lo que se ubica en la categoría de autoempleo, con presencia de alto número de mujeres sostenedoras de hogar, las cuales, en su mayoría tienen escolaridad mínima y nula capacitación técnica, además de poca experiencia laboral. Se caracteriza por la ausencia de protección social básica y registra un volumen de ventas de 15 mil colones promedio al mes⁵ (US \$1,712).

Esta caracterización alude una dimensión cuantitativa y otra de carácter cualitativo; la primera se refiere a elementos tales como el tamaño de las unidades económicas a partir del número máximo de trabajadores/as, y el monto de los activos financieros que maneja

- **La microempresa de acumulación simple** tiene como finalidad, no sólo el consumo sino generar excedente para invertir y crecer; sin embargo, sus ingresos alcanzan apenas para cubrir los costos totales que implica la actividad que realiza y apenas, 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, cuentan 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, aunque en su mayoría viene de "agiotistas".

La mano de obra asalariada requerida es mínima y se relaciona con el entorno familiar, cuyos niveles de escolaridad son apenas de primaria, con poca calificación técnica y poca experiencia laboral. Este segmento presenta también ausencia de protección social básica, sus ventas alcanzan hasta 30 mil colones al mes⁶ (US \$ 3,425).

- **La microempresa de acumulación amplia (microtop)** enfatiza la generación de excedente para invertir y crecer, cuenta con ingresos para excedente, ahorro e inversión; su dinámica de funcionamiento es permanente y de desarrollo de sus habilidades, tiene un local fijo distinto del hogar o vivienda del/a empresario/a, y posee capital y equipos, que aunque pueden ser considerados obsoletos están creativamente adaptados a su actividad específica. Concentra su actividad en

la manufactura y el transporte, cuentan 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 microempresas de los segmentos anteriores, pudiendo acceder al sistema financiero formal, lo que le facilita también acceder a más servicios de capacitación. La mano de obra asalariada requerida 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 se registran algunas microempresas con prestaciones sociales, sobre todo a nivel patronal, algunas llevan registros contables y están legalmente registradas, sus ventas alcanzan hasta 50 mil colones mensuales (US\$5,708).

En las tres categorías descritas se contempla un uso intensivo de mano de obra, con jornadas laborales de más de ocho horas diarias, con roles y estereotipos de género marcados en cuanto a las labores tradicionales, pero con rupturas en cuanto a la participación intensiva de las mujeres

En las tres categorías descritas se contempla un uso intensivo de mano de obra, con jornadas laborales de más de ocho horas diarias, con roles y estereotipos de género marcados en cuanto a las labores tradicionales, pero con rupturas en cuanto a la participación intensiva de las mujeres, principalmente entre microempresas de subsistencia; además, presentan ausencia de organizaciones gremiales o incipientes.

En el caso de las microempresas de subsistencia y de acumulación simple los criterios de clasificación son 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 formalización⁷.

Una aproximación a la situación de la microempresa en El Salvador

La microempresa en el país, sin ser un sector económico de reciente aparición, adquiere mayor significado en la década de los noventa, donde para 1997⁸ se registraban 521 mil unidades económicas, luego para 1998⁹, 479 mil y para 1999¹⁰, 512 mil representando más del 90% del parque empresarial del país y el 41% de la población ocupada de ese año¹¹. Como se puede ver en el Cuadro No. 1, la importancia relativa de este sector en torno a las alternativas de generación de ingresos es cada vez más evidente, ya que mientras el empleo total en 1999 creció en un 2.1%, en la microempresa se registró un crecimiento del 6.9%.

De las 512 mil microempresas¹² que existían en el país en 1999, el 26% registraban ventas mensuales menores a un salario mínimo¹³ y el 51.2% registraban utilidades menores a ese salario mínimo¹⁴, lo que implica que estas microempresas, ubicadas en la categoría de autoempleo, apenas están generando ingresos para la subsistencia¹⁵, lo que representa un desafío en términos de las políticas públicas y del discurso oficial¹⁶ que vienen situando a este sector como una alternativa para enfrentar algunos de los problemas que presenta la economía del país.

Incluso existen estudios recientes sobre la situación del sector, donde se caracteriza a la dinámica de la microempresa como una estrategia de combate a la pobreza¹⁷. Sin embargo, las cifras antes referidas de 1999, más bien hacen referencia a una estrategia de sobrevivencia y alivio a la pobreza, que no está abordando aspectos estructurales y de causas que continúan reproduciendo y agravando esta situación.

Cuadro No. 1
Importancia de la microempresa en el nivel de ocupación-1999
(en miles de personas)

RUBRO	ZONA			GÉNERO	
	TOTAL	URBANO	RURAL	MASCULINO	FEMENINO
PEA	2445.0	1533.9 62.7%	911.1 37.3%	1474.4 60.3%	970.6 39.7%
Ocupados	2274.8	1427.5 62.8%	847.3 37.2%	1349.1 59.3%	925.6 40.7%
Ocupados en micro	949.4	688.4 72.5%	261.0 27.5%	448.8 47.3%	500.6 52.7%
%PEA	38.8%	44.9%	28.6%	30.4%	51.6%
% de Ocupados	41.7 %	48.2%	30.8%	33.3%	54.1%
Desempleo	7.0%	6.9%	7.0%	8.5%	4.6%

La situación de la microempresa se agrava aún más dados los recientes terremotos que significaron para la micro y pequeña empresa, una suspensión de más de 34.8 mil puestos de trabajo¹⁸, lo que conllevó la pérdida de un aproximado de 43 millones de colones de ingresos mensuales por salarios y cerca de 34 millones de colones en utilidades mensuales, el mismo estudio estima pérdidas en el fisco de cinco millones de colones mensuales en concepto de recaudación del Impuesto al Valor Agregado IVA por consumo y renta. También se calculaban pérdidas de 806 millones de colones en concepto de patrimonio de las empresas.

En cuanto a los giros de actividad económica, desde 1997 se observaba un comportamiento de mayor concentración de actividad de la microempresa en el comercio, lo que ha continuado para 1999 con un 47%¹⁹ de unidades económicas dedicadas a esta actividad, lo que se explica a partir de que se requieren montos de inversión menores, y una menor exigencia de formación y cualificación técnica para su desarrollo.

Otro giro significativo para la microempresa, es la industria o manufactura, que para 1999 registraba un 20% del total de unidades económicas, el que se expresa en diversas actividades tales como, talleres de calzado, costura, carpintería, entre otros y que asumen diferentes características según el segmento, por lo regular estas

actividades requieren mayor nivel de inversión, formación y cualificación técnica.

Los giros de actividad económica expresados en cada uno de los segmentos de la microempresa si bien van registrando comportamientos distintos, resalta el que el sector como tal va concentrando su actividad en el comercio, lo que es visible sobretodo en las categoría de mayores niveles de ventas, así para 1999, se encuentra, que la categoría de subsistencia registra un 47% de unidades dedicadas al comercio, mientras que la de acumulación simple registraba un 63% y la de acumulación ampliada, un 64%.

El giro de industria o manufactura se registra con mayor presencia en las microempresas de subsistencia con un 23%, que en las de acumulación simple y ampliada con un 12.5% de concentración en esta actividad, lo que confirma que este sector va concentrando su actividad en el comercio.

Para 1999²⁰, como para los dos años anteriores, la mayoría de las microempresas se ubican en el segmento de subsistencia, lo que refleja además del poco o nulo desarrollo que éstas pueden haber tenido en los últimos años, la poca efectividad de las estrategias oficiales o no oficiales orientadas a este sector.

Así, para el último año estudiado (1999), sólo el 40% de las microempresas se ubi-

**Se caracteriza a la
dinámica de la
microempresa como
una estrategia de
combate a la pobreza.
Sin embargo, las cifras
antes referidas de
1999, más bien hacen
referencia a una
estrategia de
sobrevivencia**

caban en el segmento de subsistencia pero con utilidades mayores al salario mínimo, haciendo un total de 92.3% de las unidades en el segmento de subsistencia, lo que comparado con el año anterior, refleja un incremento del 4% en esta categoría.

A diferencia del segmento de subsistencia, para 1999, los otros dos, registraron decrementos. La categoría de acumulación simple que para 1998 registraba un 7.2% de microempresas²¹, para 1999 contabilizaba un 6% del total de unidades económicas del sector, de forma similar, el segmento de acumulación ampliada, pasó de un 4.5% para 1998, a un 1.7% para el siguiente año estudiado, lo que refleja una problemática en la dinámica de este sector que se agudiza incluso en los segmentos de mayor acumulación que tienen cada vez, más dificultades para sostener su nivel.

Esta situación permite cuestionar los parámetros que sirvieron de base para la segmentación de la microempresa y que fueron planteados desde 1996²², de los cuales se hace referencia en los aspectos conceptuales, y que tenían como base el nivel de ventas mensuales valorado en colones, lo que a la fecha ya no sería representativo dada la variación en el nivel de inflación y ahora con el proceso de dolarización de la economía a partir de enero de 2001²³, lo que ha acarreado diversos problemas para el sector relacionados con la dificultad, sobretodo para la microempresa, de subsistencia de adecuarse a la nueva moneda, los

tipos de cambio, el redondeo y la baja en el volumen de ventas, porque la población no quería realizar intercambios con dólares, cuando no había cambio en colones.

Sin embargo, un argumento más de fondo para replantear los parámetros de esta segmentación se encuentra en términos de la significación que las ventas por si mismas representan para medir la capacidad de crecimiento y desarrollo de la microempresa, sin tomar en cuenta ni el nivel de utilidades²⁴, el nivel de activos fijos o de inversión en activos con que cuentan estas unidades económicas.

Situación que se hace evidente en otros trabajos que sobre la microempresa se han realizado²⁵, y que al analizar otros parámetros, diferentes al de las ventas, como el

comportamiento de la inversión en este sector, se puede distinguir de una forma más consistente y realista, la capacidad que estas unidades económicas tienen de orientar sus recursos a la inversión de activos, (logrando niveles de acumulación simple o ampliada) o bien, orientando sus recursos, a capital de trabajo, como se registra en la mayoría de las unidades de subsis-

tencia, lo que les hace posible continuar con la actividad productiva.

Otro aspecto, a analizar es la localización geográfica de las microempresas, para 1999, éstas se concentraban en las zonas urbanas en un 72% y un 28% en la zona rural, lo que mantiene la tendencia

**Esta situación permite
cuestionar los
parámetros que
sirvieron de base para
la segmentación de la
microempresa y que
fueron planteados
desde 1996**

registrada desde 1997, de mayor ubicación de este sector en las ciudades del país. Sin embargo, se ha registrado un incremento de 1998 a 1999, del 4.9% en la presencia de la microempresa en las zonas rurales.

De las microempresas localizadas en las zonas urbanas para 1999, el 90% se concentraban en el segmento de subsistencia, mientras que en el área rural, el 96% de las unidades económicas, correspondía a esa categoría de microempresas con ingresos por ventas menores a 15 mil colones mensuales.

Es importante destacar que en la zona urbana, también existe heterogeneidad en el comportamiento de la microempresa, ya que la zona metropolitana de San Salvador, siendo la región que concentra el mayor número de unidades económicas, registra menos microempresas con ingresos menores al salario mínimo²⁶, lo que refleja que factores como la concentración poblacional y el mayor desarrollo en servicios públicos e infraestructura (la existencia en San Salvador de más de una docena de mercados), inciden en desarrollar condiciones más propicias para las unidades económicas orientadas sobretodo al giro de comercio.

En términos de la caracterización de la microempresa es importante destacar la capacidad que este sector va teniendo, o no, de generar ocupación, lo que para 1999

La escolaridad promedio en el segmento de subsistencia con utilidades mensuales menores al salario mínimo era de 3.8 años de educación formal cursados, de los cuales, solo el 4% había recibido alguna capacitación para desempeñar su negocio

refleja que el 73% de las unidades económicas, pertenecían a la categoría de unipersonales o por "cuenta propia", situación que es más significativa entre las del segmento de subsistencia con utilidades menores al salario mínimo, de las cuales representan el 86%, presencia que se reduce en los segmentos de acumulación simple y de acumulación ampliada en un 25%, que vienen registrando mayores posibilidades de generación de empleos.

Así, en los segmentos de acumulación simple y ampliada, la presencia de los/as patronos/as se

incrementa sustancialmente, presentando variaciones en términos geográficos, ya que en la zona urbana la presencia de patronos llega al 14% y en el área rural se reduce a la mitad, lo que indica también niveles de desarrollo y acceso a recursos distintos de este sector a nivel territorial.

Respecto a los niveles de educación y capacitación con que cuentan las personas que se desenvuelven en este sector, durante 1999, todavía se continúan registrando mínimos avances al respecto y el déficit que todavía en cuanto a formación de "capital humano" registra este sector. Como cifras más representativas encontramos, que la escolaridad promedio en el segmento de subsistencia con utilidades mensuales menores al salario mínimo era de 3.8 años de educación formal cursados, de los cuales,

solo el 4% había recibido alguna capacitación para desempeñar su negocio y además, solo el 8% había recibido alguna educación vocacional.

Es importante resaltar, que aunque la mayoría de las capacitaciones que impulsan las ONGs se orientan al segmento de subsistencia de las microempresas, el número de empresas que accesan a este servicio es mínimo²⁷, similar situación se registra con respecto a la capacitación ofrecida desde las dependencias estatales.

La situación de las mujeres en la microempresa

Al aproximarse a un análisis diferencial de género, se encuentra que en 1998 y 1999 el 65% de microempresas eran conducidas por mujeres, lo que contrasta con el porcentaje de mujeres en el total de personas ocupadas a nivel nacional, que para ese mismo año era del 41%²⁸ (ver Cuadro No. 1). De las microempresas conducidas por mujeres, la mayoría se concentran en el segmento de subsistencia con un 78%, para el caso de microempresas con utilidades mensuales menores al salario mínimo, mientras que su participación en el segmento de acumulación aunque está presente, es menor que la de los hombres.

Otro indicador de la posición diferenciada de las mujeres en este sector es el que la

mayoría desarrolla sus actividades en la categoría de "cuenta propia" en un 95%, de lo que se desprende que solo el 5% genera empleo remunerado para otras personas, lo que contrasta con los hombres que en un 25% son patronos. En todos los segmentos de este sector las mujeres predominan en la categoría de cuenta propia, autoempleo o bien empresas unipersonales, lo que refleja un menor acceso a ingresos y a prestaciones sociales dadas las brechas sociales y económicas existentes.

De las microempresas conducidas por mujeres, la mayoría se concentran en el segmento de subsistencia con un 78%, para el caso de microempresas con utilidades mensuales menores al salario mínimo

La concentración de las mujeres en los segmentos de menores ingresos y utilidades en este sector y que se viene registrando desde 1996, muestra no solo, que esta actividad económica representa para ellas, una estrategia de sobrevivencia y de alivio a la pobreza, sino de forma más evidente, el desigual acceso a recursos como educación, capacitación, formación vocacional, crédito y tiempo, lo que tiene repercusiones directas en términos de la precariza-

ción de sus condiciones de vida y que se constituye en una situación urgente de abordar por las diferentes políticas públicas.

Las microfinanzas: el acceso de la microempresa al financiamiento formal y no formal

Se entiende como financiamiento, uno de los factores dinamizadores del ahorro y de

asignación de recursos para la inversión, lo cual incide sobre las potencialidades de crecimiento económico y las posibilidades de desarrollo de los diferentes sectores económicos, para lo cual, existen entidades financieras de carácter formal (supervisadas y en general con propósitos comerciales) y otras entidades no formales (no comerciales y no supervisadas).

Se consideran entidades financieras de carácter formal los bancos y financieras reconocidas, sociedades de seguros y fianzas, organismos auxiliares de crédito, casas de cambio, instituciones oficiales: Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), Fondo Social de la Vivienda, Fondo de Financiamiento y Garantía de la Pequeña Empresa (FIGAPE), Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada (IPSFA), Banco de Fomento Agropecuario (BFA), Fondo Nacional de la Vivienda Popular (FONAVIPO), Federación de Cajas de Crédito (FEDECRÉDITO), Cajas de Crédito, Banco de los Trabajadores; todas éstas reconocidas y supervisadas en el caso salvadoreño por la Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador (SSF).

Las intermediarias financieras no formales son todas las entidades no supervisadas por el SSF, aún cuando estén reguladas por otras leyes específicas. En su mayoría los servicios financieros que prestan están orientados a brindar pequeños créditos y están orga-

nizadas jurídicamente como cooperativas, asociaciones o fundaciones. Sus fines se orientan a objetivos sociales y de desarrollo, sin descartar la necesidad de lograr niveles de rentabilidad que les permitan ser sostenibles.

Para el caso salvadoreño aparecen como entidades financieras no formales las Asociaciones de Ahorro y Préstamo, Cooperativas y Federaciones de Cooperativas de Crédito que son supervisadas a nivel nacional por el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP)²⁹; las Organizaciones no Gubernamentales y las Cajas de Crédito.

Estos entes brindan financiamiento o crédito, entendido este servicio como la operación mediante la cual una entidad

financiera otorga recursos a una persona natural o jurídica cuya capacidad y voluntad de pago han sido adecuadamente analizados y que el desembolso de los recursos, el período de amortización y las garantías exigidas en la operación se ajustan al destino que dará el prestatario al crédito. Se asume que la tasa de interés que cobra la entidad cubre sus costos financieros, operativos y un margen razonable de utilidad.

En cuanto al acceso al financiamiento de la microempresa durante

1999³⁰, al igual que en 1998, se registra que un gran número de microempresas no

Durante 1999, al igual que en 1998, se registra que un gran número de microempresas no tiene acceso al crédito por no cubrir, entre otras razones, los requerimientos, sobretodo, planteados por el sistema financiero formal

tiene acceso al crédito por no cubrir, entre otras razones, los requerimientos, sobre todo, planteados por el sistema financiero formal. Al analizar el acceso al crédito de los diferentes segmentos de la microempresa, también se observa una situación de heterogeneidad, ya que mientras, en el segmento de subsistencia con utilidades menores al salario mínimo, solo el 10% de las unidades solicitaron créditos, en el de acumulación simple un 32% lo solicitaron y en el de acumulación ampliada, un 34%.

En este marco, el segmento de subsistencia de la microempresa con utilidades menores al salario mínimo, en un 49% planteó no necesitar el crédito, o bien que no les gusta endeudarse y un 40% dijo que no se consideraba sujeto de crédito; mientras que el segmento de subsistencia con utilidades mayores al salario mínimo registró en un 57% que no necesitaba el crédito, o bien que no le gustaba endeudarse y un 25% dijo que no se consideraba sujeto de crédito.

De las fuentes de financiamiento para acceder al crédito durante 1999³¹, las condiciones fueron diferenciadas según cada segmento de este sector, registrando mayor acceso a la banca comercial y oficial, los segmentos de acumulación simple y ampliada, dadas las condiciones de garantías hipotecarias y prendarias a las cuales tienen acceso estas categorías, a diferencia de la de subsistencia que accesa en mucha menor medida a estas fuentes formales de financiamiento.

En 1999, casi una cuarta parte de la microempresa de subsistencia obtuvo crédito en bancos comerciales y oficiales, mientras otro 37% lo consiguió de otras fuentes tales como financieras, ONGs y cooperativas

Así, en 1999, casi una cuarta parte de la microempresa de subsistencia obtuvo crédito en bancos comerciales y oficiales, mientras otro 37% lo consiguió de otras fuentes tales como financieras, ONGs y cooperativas, mientras que el segmento de acumulación simple obtuvo crédito en un 32% de la banca comercial, mientras que en el de acumulación ampliada, un 66% accedió al crédito de la banca comercial y solo el 12% accedió al crédito de parte de financieras, ONGs o cooperativas de ahorro y crédito.

Así, todavía la mayoría de las microempresas que se concentran en la subsistencia, no se consideran sujetas de crédito, lo que puede deberse, según también otros estudios del sector³², a las condiciones y tecnologías de crédito desarrolladas por el sistema financiero comercial y supervisado, lo que vendría a explicar también, el por qué, en un segmento donde el crédito juega un papel tan esencial para el crecimiento de la microempresa, no hay condiciones para que éste se canalice y llegue efectivamente a un gran número de ellas y no como durante 1999, solo a una décima parte de las unidades de subsistencia con ventas mensuales menores al salario mínimo.

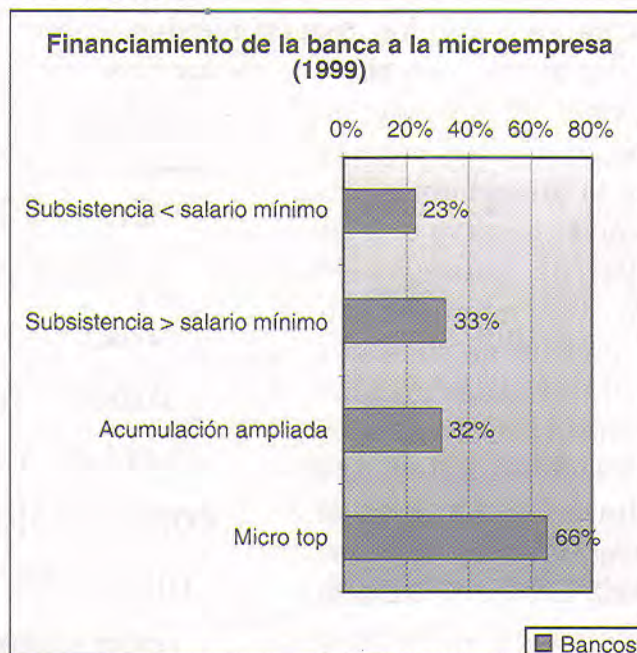
En cuanto a la canalización del crédito por parte del sistema financiero formal y no formal en el país, diversos estudios desarrollados³³ en este ámbito, registran que el acceso de la microempresa al financiamiento continúa siendo restringido, aun-

que por razones distintas: tanto de parte del sistema financiero comercial y supervisado, como por parte de la intermediación financiera no formal (las Organizaciones no Gubernamentales y las cooperativas de ahorro y crédito).

En este contexto, son los segmentos de subsistencia de la microempresa quienes reciben menos atención tanto de la banca comercial como de las instituciones de intermediación financiera formales³⁴ o con ciertos niveles de supervisión y que ahora serán supervisados por la nueva Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios (LIFNB)³⁵, (tales como la Financiera CALPIA, algunas cooperativas de FEDECACES y Cajas de Crédito y Bancos de los Trabajadores de FEDECRÉDITO), y son mayormente atendidos por las ONGs y las cooperativas de crédito.

Esta situación de mínima atención del sector por parte del sistema financiero formal y del no formal se encuentra estrechamente relacionada con la naturaleza y los fines de la intermediación financiera que realizan, donde por un lado, la banca comercial y el espectro de intermediación financiera formal, tiene un mayor énfasis en la búsqueda de fines lucrativos y comerciales, sin amarrarse con poblaciones metas definidas por ciertos propósitos previamente preconcebidos o condicionados, y por el otro lado, el caso de la intermediación financiera no formal, ONGs y cooperativas que tienen a su base una misión de desarrollo social, de atención tanto a sus poblaciones metas, definidas por criterios sociales, como por las condiciones planteadas de la cooperación internacional de la cual proviene la mayoría de sus recursos financieros.

Gráfico No. 1



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CONAMYPE.

La capacidad de cobertura de la intermediación financiera no formal, se ve restringida por diversos factores, entre ellos, el débil y limitado financiamiento que reciben, fundamentalmente de la cooperación internacional, y que no es susceptible a ser diversificado, así como los pocos recursos propios con que cuentan para potenciar y desarrollar sus capacidades institucionales para atender al sector.

Además, las ONGs por no entrar en algún esquema de supervisión oficial, no son sujetas de crédito de organismos como el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), banca oficial de segundo piso y canalizadora de financiamiento a los sectores productivos del país, así como de otros entes internacionales que canalizan financiamiento sectorial como el Banco Interamericano del Desarrollo (BID), o bien el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

En este marco, mucho del interés despertado por la nueva LIFNB, en las ONGs y las cooperativas de ahorro y crédito, partió

de que al contar con una supervisión prudencial por parte de un ente oficial como la SSF, podrían acceder a líneas de crédito de entes como el BMI. Esta banca de segundo piso, al tener como misión y propósito orientar financiamiento a los sectores productivos, podría canalizar sus recursos no solo a la banca comercial y oficial, como hasta ahora³⁶ lo ha realizado sino también, orientar financiamiento hacia el "espectro no formal, de manera que se pueda garantizar que la microempresa en sus segmentos mayoritarios, como son los de subsistencia, pueda acceder a estos recursos.

Desde que fue conformado el BMI, hasta finales de los 90, la orientación del crédito a la microempresa no llegó a la quinta parte³⁷ de su monto total de cartera, a pesar de que en sus programas y proyecciones, este sector junto al de la pequeña empresa están considerados como prioritarios para la canalización de recursos.

Las ONGs, son quienes en mayor medida han realizado una labor de acercamiento al

sector microempresarial y en especial al de subsistencia, por ser el que presenta mayores carencias y dificultades, calificando como población meta, (y además por ser el que concentra en su mayoría a mujeres), como resultado de esta labor de aproximación, han desarrollado una larga experiencia "entre prueba y error"³⁸ sobre metodologías y tecnologías de crédito.

La tecnología de crédito comprende tanto los requerimientos y condiciones en que es ofertado el crédito, como las modalidades y formas organizativa en que es desarrollado el proceso de ofertar el financiamiento. Sin embargo, para las ONGs abordadas en el diagnóstico, la tecnología de crédito se diversifica en términos tanto de crédito individual que es desarrollado por la mayoría, como el crédito colectivo a nivel de Bancos Comunes y Grupos Solidarios. Esto se puede apreciar en el Cuadro No. 2. Estas modalidades incluyen los plazos de resolución de los créditos, metodologías de seguimiento y recuperación de la cartera, tratamiento a la cartera en mora, entre otros aspectos.

Cuadro No. 2
Modalidades de Crédito desarrolladas
por las ONG a nivel nacional

	MODALIDADES DE CRÉDITO	
	INDIVIDUAL	COLECTIVO
BÁLSAMO	X	
GÉNESIS	X	Grupo Solidario
FUSAI	X	
REDES	X	
FUNDACIÓN DUARTE	X	
ASEI		Bancos Comunes
CORDES	X	Unidades de Producción
PROCOMES	X	Grupos Solidarios y Bancos Comunes
OEF	X	Grupo Solidario
M.A.M.	X	Grupos Solidarios
FUNDASALVA		Grupos Solidarios
PROMIPE	X	

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas con ONG.

Las ONGs en su mayoría, enfatizan en la necesidad de articular enfoques de sostenibilidad, de equidad de género y de medio ambiente; en la práctica existe poco desarrollo en la integración de los mismos y concentran sus esfuerzos en cubrir metas cuantitativas (por ejemplo en la cobertura de créditos a mujeres), sin enfatizar en términos de la metodología y la calidad de los productos que ofrecen a sus poblaciones usuarias, lo que en la mayoría de los casos se señala que responde a la limitación de recursos con que se cuenta para desarrollar estos aspectos.

Aunque la mayoría de las agencias de cooperación internacional proveen fondos condicionados a la articulación de estos enfoques, no se registran recursos específicos orientados para este fin, por lo que las ONGs se ven limitadas a desarrollar estos esfuerzos.

Es importante destacar que las tecnologías de crédito para microempresas desarrolladas por las ONGs, en la actualidad están siendo apropiadas por la banca comercial que ha entrado a considerar como un mercado atractivo a la microempresa, la que hasta ahora está siendo abordada por la banca comercial en su mayoría en los segmentos de acumulación simple y ampliada que representan el 7.6% del total de las microempresas en el país y que proyecta también la otra cara de la moneda, el gran abanico de la microempresa que no está accediendo a recursos, ni siquiera para su reproducción básica.

Los desafíos de la microempresa y las microfinanzas: escenario post-terremotos

Un aspecto significativo para cualquier política económica o social de atención al sector de la microempresa lo constituye la estrecha vinculación existente entre los ámbitos productivos y reproductivos de las personas que se desempeñan en este sector, ya que la mayoría de las unidades afectadas desarrollaban su actividad económica en su espacio de vivienda, por lo que al perderla, perdieron también sus posibilidades de generación de ingresos³⁹.

La banca comercial y el espectro de intermediación financiera formal, tiene un mayor énfasis en la búsqueda de fines lucrativos y comerciales

Esta situación, aunada a los impactos de los dos terremotos pasados, refleja las dificultades que tanto las microempresas afectadas como las no afectadas directamente por el desastre, tendrán para poder volver a funcionar. Si se toma en cuenta que lo más urgente para la población afectada son sus viviendas, a la par

del sustento cotidiano, lo que liga estrechamente sus ámbitos de existencia y las mismas estrategias para sobrevivir, contar con una vivienda es a la par su posibilidad de volver a tener un espacio para su microempresa, lo que se agrava ya que muchas de las personas afectadas vivían en lugares rentados o como colonos/as y no cuentan con uno de los requisitos básicos para ser beneficiarios/as de programas de reconstrucción de viviendas: el ser propietarios/as de la tierra.

Estas condiciones afectan en mayor medida a las mujeres ya que son éstas quienes en

mayor número no son propietarias de la tierra o de las viviendas destruidas, a pesar de ser las sostenedoras de la familia. En este marco se abre otro desafío en términos de las líneas de crédito abiertas para vivienda luego del terremoto en los diferentes espacios de intermediación financiera formal y no formal, impulsadas por ejemplo desde el BMI (a través en su mayoría de la banca comercial y supervisada), ya que estas condiciones se encuentran estrechamente vinculadas a la posibilidad de recomposición de las microempresas destruidas o afectadas con los terremotos.

El controvertido proceso de reconstrucción planteado en el país luego de los terremotos ha puesto sobre el tapete de la discusión la efectividad de las políticas económicas y sociales impulsadas por el gobierno, con énfasis, las últimas medidas implementadas como la dolarización⁴⁰ y los Tratados de Libre Comercio con México y República Dominicana, así como los impactos diferenciales y desiguales con los cuales son vivenciados los efectos de estas políticas.

El financiamiento orientado a este sector, aparece como otro de los aspectos preocupantes, dadas las condiciones en las que se desarrolla caracterizadas por sus limitadas fuentes de recursos y por la debilidad, en el caso de la intermediación financiera no formal que enfatiza su

atención al sector, de un marco institucional adecuado a las necesidades e intereses del sector mayormente atendido (la microempresa de subsistencia).

Otra inquietud en este marco aparece luego de los dos sismos, cuando las carteras de crédito de numerosas instituciones de intermediación financiera comenzaron a registrar señales preocupantes en términos de incremento en el nivel de mora de sus carteras y la urgente necesidad de fondos de emergencia que apoyaran a la población microempresaria para recomponer de forma básica las condiciones en las cuales desarrollaban su actividad económica.

Como consecuencia, los programas de micro finanzas han sentido una baja considerable en la recuperación de los créditos que cada día están entrando en una situación muy difícil. Este contexto viene a replantear y a profundizar aspectos que deben ser abordados en las políticas económicas y sociales del país y en especial en las agendas de los espacios oficiales de promoción del sector microempresarial como el Consejo Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, (CONAMYPE). En este contexto, se desprende la necesidad de que la oferta global de crédito, es decir la intermediación financiera formal y no formal, se aproxime cada vez más a

adecuarse a las necesidades e intereses de la microempresa, aprendiendo a enten-

**El controvertido
proceso de
reconstrucción
planteado en el país
luego de los
terremotos ha puesto
sobre el tapete de la
discusión la efectividad
de las políticas
económicas y sociales
impulsadas por
el gobierno**

derla en sus complejas y diferentes dimensiones en cada segmento para que pueda cada agente desde sus especificidades diversificar y hacer más accesibles sus servicios financieros a este sector.

Para que esto sea posible es necesario y urgente que desde los diferentes espacios y sujetos participantes en la intermediación financiera orientada a la microempresa se impulsen acciones concretas de fortalecimiento a la intermediación financiera no formal, lo que implica la generación y el fortalecimiento de un marco institucional adecuado a esta labor, que garantice la canalización de recursos a través de esta intermediación desde la banca oficial de segundo piso y desde otros entes internacionales para que este financiamiento llegue efectivamente a la microempresa.

Oficialmente se ha anunciado que uno de los principales ejes de "reconstrucción" del gobierno estará orientado a impulsar el mercado del microcrédito; sin embargo, como los estudios actuales lo demuestran, este desarrollo estará íntimamente ligado al fortalecimiento de la intermediación que más acercamiento y acumulación de experiencia tiene con el sector de la microempresa de subsistencia y que hoy por hoy, no es la banca comercial ni oficial, sino la desarrollada desde el espectro no formal, no comercial y no supervisado.

Se desprende la necesidad de que la oferta global de crédito, es decir la intermediación financiera formal y no formal, se aproxime cada vez más a adecuarse a las necesidades e intereses de la microempresa

Los desafíos continúan vigentes, los terremotos los vinieron a desnudar aún más, y las alternativas a la situación actual de la microempresa y de su acceso a recursos como el financiamiento están abiertas, lo que requerirá más allá del discurso de aparente apertura y concertación, de una real integración de esfuerzos y de desarrollo de la creatividad para enfrentar, lo que continúa siendo un mal endémico en El Salvador, la pobreza, que va más allá de lo que es posible nombrar, donde los parámetros de relativa y extrema ya no alcanzan, pero que si se ven reflejados en rostros

de mujeres y hombres que deambulan en la denominada microempresa de subsistencia.

Notas

- 1 Domenech Carlos, Machacuay Samuel, Rafael Menjivas: "Microempresa, servicios financieros y equidad", FLACSO, San José, marzo 1998
- 2 Primer esfuerzo de caracterización de la microempresa en El Salvador desarrollado durante 1996 por diversas instituciones gubernamentales y no gubernamentales
- 3 Existe un manejo heterogéneo en los niveles nacionales y regionales de lo que se caracteriza como microempresa que se reduce en mayor medida a dos indicadores cuantitativos: el número de trabajadores/as y el monto de ventas, ó utilidades. Ver: GTZ, La Promoción a la micro, pequeña y mediana empresa en América Central, 1999
- 4 Clasificación desarrollada por el Libro Blanco de la Microempresa, LBM en 1996
- 5 Las dos terceras partes de micro empresas de subsistencia son conducidas por mujeres; del 71% de microempresas el 20.4% son conducidas por personas que no han estudiado algún grado, el 22.5% por personas con estudio entre primero y tercer grado de educación básica y el 28.1% han estudiado entre cuarto y sexto grado. Encuesta Microempresarial 1998

- 6 La microempresa de Acumulación simple, está dirigida en proporciones casi iguales por hombres (50.2%) y mujeres (49.8%); el 55.6% de éstos pasaron el segundo ciclo de Educación Básica y solo el 6.6% de ellos no han estudiado ningún grado. 49.5% de estas microempresas son conducidas por patronos y el 50.5% por cuenta propia en cuanto a lo que se refiere a categoría ocupacional. Encuesta Microempresarial 1998
- 7 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)
- 8 Según datos del primer esfuerzo de caracterización del sector con el Libro Blanco de la Microempresa
- 9 Según la Encuesta Microempresarial de 1998, FOMMI, DIGESTIC. Septiembre de 1999
- 10 Estudio sobre características del sector microempresarial salvadoreño, 1999, CONAMYPE, DIGESTYC
- 11 Ocupando a casi 950 mil personas; Resumen Ejecutivo del Estudio: Características del Sector Microempresarial Salvadoreño -1999. CONAMYPE, DIGESTYC, junio 2001, Página Web. www.conamype.org
- 12 Lo que representó con respecto a 1998, un incremento del 6.8% de microempresas para 1999
- 13 En 1999, como a la fecha el salario mínimo legal urbano para la industria, comercio y servicios era de 42 col. diarios o bien 1,260.00 colones al mes
- 14 Op. Cit. Resumen Ejecutivo, Características del Sector Microempresarial Salvadoreño, 1999
- 15 Tomando en cuenta que una canasta básica alcanza los 1,200 colones (DIGESTYC, 2000)
- 16 Ver informe de gobierno del Presidente Francisco Flores y proyecciones al finalizar su segundo año de gobierno, 1 de junio, 2001. La Prensa Gráfica, sección de noticias nacionales
- 17 Op. Cit. En referencia a la significación que sobre la microempresa como estrategia de combate a la pobreza hace el Estudio de CONAMYPE para 1999
- 18 Ibid
- 19 Op. Cit. Resumen Ejecutivo, Características del Sector Microempresarial Salvadoreño, 1999
- 20 Op. Cit. Resumen Estudio Características de la microempresa 1999, CONAMYPE
- 21 Encuesta de la Microempresa, 1998, DIGESTYC, FOMMI
- 22 LBM, 1996
- 23 Encuesta de Opinión Pública de la Universidad Tecnológica, apartado de Opinión Pública, 16 de mayo 2001, La Prensa Gráfica
- 24 Parámetro que comenzó a ser utilizado en el Estudio de la microempresa para 1999.
- 25 "La incidencia del Financiamiento en la capacidad productiva de la microempresa en los departamentos de San Salvador y La Libertad de 1990- 1999", trabajo de graduación escuela de economía de la Universidad Nacional, abril de 2001
- 26 Op. Cit. Resumen Estudio de la microempresa 1999, CONAMYPE *
- 27 Es difícil aproximar la cantidad de microempresas que accedan 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
- 28 Datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999, Ministerio de Economía
- 29 Kandel, Susan; Lazo, Francisco (1998), Crédito para los sectores populares de El Salvador, FUNDE, editado en Algier Impresores, 1a. Edición, El Salvador, p.49
- 30 Op.Cit. Resumen Estudio sobre la caracterización de la microempresa, 1999, CONAMYPE
- 31 Ibid
- 32 Domenech Carlos, Machacuay Samuel, Rafael Menjivar, "Microempresa, servicios financieros y equidad", FLACSO, San José, marzo 1998
- 33 Investigación desarrollada por el área de Macroeconomía y Desarrollo de la FUNDE, financiada por OXFAM, América, en el marco de la Promoción de un Sistema Financiero Alternativo, para impulsar la generación y desarrollo de un marco institucional para el fortalecimiento de la intermediación financiera no formal hacia la microempresa
- 34 Op. Cit. Resumen Estudio de la Caracterización de la Microempresa 1999. CONAMYPE
- 35 Ley que entrará en vigencia a partir de julio de 2001
- 36 Borrador, Diagnóstico de las Instituciones Oficiales de Crédito y de la Intermediación Financiera No Formal en El Salvador, 2000, realizado en el marco del proyecto financiado por Oxfam América en el área de Macroeconomía y Desarrollo de la FUNDE en el componente de Promoción de un Sistema Financiero Alternativo.
- 37 Ibid. Pág. 31
- 38 Como la intermediación financiera no formal lo señala, al referir sus experiencias de microfinanciamiento, recogidas para el diagnóstico realizado por la FUNDE
- 39 Situación que se expresa en los resultados de las Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples donde se registra que en una de cada 20 viviendas se desarrollan actividades económicas; EHPM, 1998, DIGESTYC, Ministerio de Economía.
- 40 Denominada por el gobierno "Ley de Integración Monetaria", aprobada el 30 de noviembre de 2000 y que entró en vigencia el 1 de enero de 2001.