

# La Micro y Pequeña Empresa en la administración Flores: Asignaturas pendientes

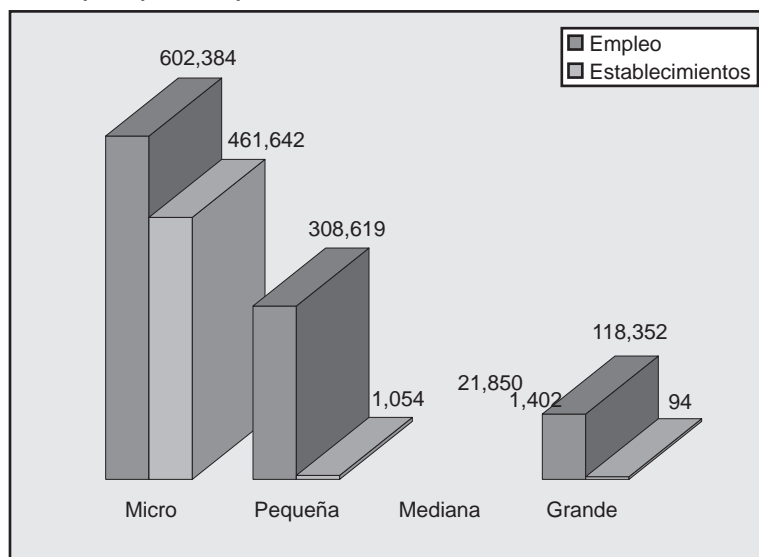
Hugo López

En El Salvador la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) tiene un peso relativamente importante en la economía y un impacto directo en grandes sectores de la población que dependen de ella.<sup>1</sup> Este agregado representa más del 99% de las iniciativas económicas no agrícolas, de comercio, industria y servicios, y absorbe alrededor del 47%<sup>2</sup> de la población ocupada de nuestro país (CONAMYPE, 1999).<sup>3</sup>

Este conjunto de empresas cubre un segmento del parque empresarial muy diverso

en sus características, por la cantidad de actividades que agrupa, principalmente de comercio, servicios y manufactura, por el tamaño diferente de las unidades económicas que aglutina, así como por la racionalidad económica que las sitúa entre la lógica empresarial y la lógica de compensación del hogar; esta última no siempre es convergente con la lógica del mercado, principalmente en el caso de la Microempresa, en donde más del 91% son de subsistencia y alrededor del 70% de las mismas son representadas por mujeres.

Gráfica 1  
El parque empresarial en El Salvador, año 2002



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Encuesta Económica Anual de 2002 y el módulo de Microempresa de la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples (EHPM 2001).

La mayoría de unidades económicas que pertenecen a este segmento empresarial encuentran muchas dificultades para insertarse en la actividad productiva y competir en igualdad de condiciones:

- Por el sesgo tecnológico que presentan de cara a un sector moderno de la gran empresa articulado con las cadenas productivas de mayor crecimiento y conectadas con el mercado internacional.
- Por las mayores dificultades que enfrentan en el acceso al financiamiento.
- Por la concentración de la actividad y de las oportunidades económicas en pocas manos, lo que genera estructuras productivas excluyentes; muchas, caracterizadas por la competencia desleal y las prácticas restrictivas de la competencia que caracterizan los mercados.<sup>4</sup>
- Por la mala calidad de los servicios básicos y la provisión de los mismos, que elevan las barreras a la entrada para este amplio segmento empresarial.
- Por la ausencia de un mercado de servicios de desarrollo empresarial estructurado y con dinámica propia.
- Por la política económica del gobierno, que no cuenta todavía con una estrategia comprometida con el desarrollo de la MIPYME, muy a pesar de los esfuerzos realizados, pero limitados, a la administración de fondos procedentes de la cooperación internacional.

Esta situación las coloca dentro de un círculo vicioso de baja productividad que condena a la mayoría de este conjunto de empresas a la exclusión: a) al final de las cadenas productivas, atendiendo al segmento de más escasos recursos de la

población que los lleva irremediablemente a sacrificar calidad para reducir costos y garantizar los mismos precios; b) altos costos de transacción, de los insumos, equipo y maquinaria, por el poder en la fijación de precios que las estructuras de provisión monopólicas y/o oligopólicas ejercen en los mercados, en particular los de importación; y, c) los pocos volúmenes de producción que les imposibilita proveerse de materia prima en mejores condiciones, como lo hace la gran empresa.

Esta realidad explica los niveles de pobreza en los que se desenvuelven la mayoría de actividades MIPYME y explica el crecimiento del autoempleo como alternativa para la generación de ingreso familiar cuando no la migración hacia los Estados Unidos. Lo que estaría indicando que las oportunidades de mejorar las condiciones de vida en el país lejos de aumentar se han deteriorado en los últimos años. Hoy, más que antes, más personas salvadoreñas, principalmente jóvenes, prefieren probar suerte en Estados Unidos por las mayores expectativas de mejorar las condiciones de vida.

## 1. La MIPYME y la Nueva Alianza

El programa “La Nueva Alianza”, del ex Presidente Francisco Flores, señalaba que “el desarrollo de la MYPE era un compromiso de su gobierno”, por lo que entre las principales líneas de su programa 1999-2004 destacaban: apoyar el desarrollo de sistemas especializados de microfinanciamiento, fomentar la asociatividad y la gremialización de productores, facilitar el

acceso a información, facilitar el acceso a asesoría técnica, mejorar las condiciones legales e institucionales de apoyo y crear un fondo para apoyar alianzas productivas locales, entre otros.

Estos lineamientos centraron sus esfuerzos en la promoción de un mercado de servicios de microfinanzas con instituciones supervisadas y en la promoción de un mercado de servicios de desarrollo empresarial para las empresas pequeñas y los segmentos de acumulación ampliada de la Microempresa (valga indicar que éstas representan menos del 10% de las empresas MIPYME). Estos mercados presentan muchas dificultades para desarrollarse y garantizar su sostenibilidad, por que dejan de lado el principal obstáculo que enfrentan las empresas: la exclusión y las dificultades de inserción productiva por las estructuras excluyentes que predominan en la dinámica productiva.

### **Los Servicios Financieros**

Se promovió y aprobó en el año 2001 la Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios (LIFNB), para que instituciones especializadas en Microcrédito pudieran captar fondos del público (a la que muy pocas instituciones calificaron). Esto puso en evidencia la falta de voluntad por construir un

sistema de financiamiento para la MIPYME que contara con todas las instituciones que ofrecen Microcrédito, negando la oportunidad a instituciones no supervisadas a captar fondos interbancarios o de otro tipo para su financiamiento.

Se creó, además, desde 1999 el Fideicomiso FIDEMYPE para financiar instituciones de Microcrédito no supervisadas. Este instrumento de financiamiento, administrado por el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), fue utilizado como enganche para instituciones deseadas de calificar para Intermediarios Financieros no Bancarios y no como instrumento de financiamiento para instituciones no supervisadas para acceder a fondos más baratos. Es así como durante los dos primeros años del fideicomiso más del 75% de este fondo no fue colocado.

### **Los Servicios de Desarrollo Empresarial**

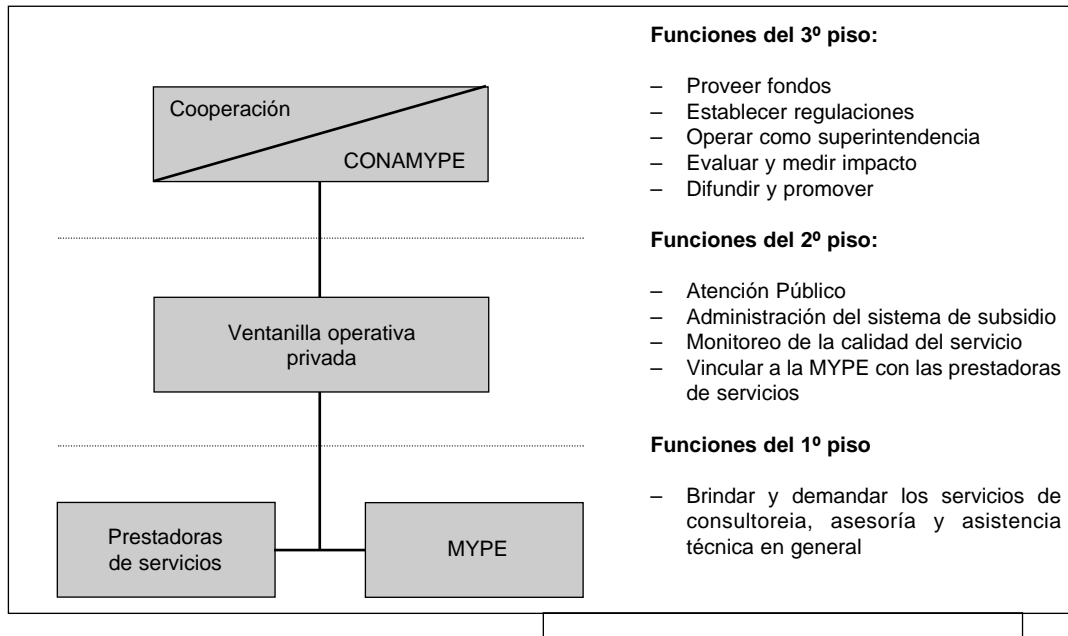
El Fondo de Asistencia Técnica (FAT) es el modelo que el gobierno implementó a partir de junio del 2001 para promover el mercado de servicios de desarrollo empresarial. Este modelo comprende tres pisos (como se muestra en el cuadro): oferta, asistencia técnica y consultoría para empresarios y empresarias de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE), mediante un aporte económico directo y regresivo que la cooperación

---

**Esta realidad explica los niveles de pobreza en los que se desenvuelven la mayoría de actividades MIPYME y explica el crecimiento del autoempleo como alternativa para la generación de ingreso familiar cuando no la migración hacia los Estados Unidos**

---

Cuadro No. 1: Los tres pisos del Modelo FAT



internacional en asociación con el gobierno brinda en pago de tales servicios.

Este modelo se implementa con los objetivos de: a) facilitar el acceso de los empresarios a servicios de asistencia técnica y consultoría; b) contribuir a mejorar la competitividad y productividad en la MYPE a través de una oferta de servicios de asistencia técnica y consultoría especializada; y, c) consolidar una oferta de servicios empresariales de calidad.

En la práctica, el modelo sacrificó el objetivo de contribuir a crear un mercado de servicios, al quedar expuesto el sistema a distorsiones y discrecionalidades que han favorecido a un número muy pequeño de oferentes; en el caso de las asesorías individuales, ha favorecido una oferta de poca calidad por la incapacidad del mercado a sostener la oferta. Hechos que actúan en detrimento de una oferta calificada, y en detrimento de construir demanda y

consolidar un mercado de servicios para las empresas MYPE.

Por ejemplo, mucha de la promoción del modelo que debería ser responsabilidad de la ventanilla y CONAMYPE, recae en la práctica en la instancia consultora que tendría que ser seleccionada por el empresario/a de una terna de al menos tres, pero que al ser, esta consultora, la que lleva el cliente a la ventanilla, brinda la asesoría, el mecanismo para promover la oferta. Esto, además de muchos vicios en las distintas fases de ejecución del fondo que en la práctica desnaturalizan sus objetivos.

La poca cobertura del FAT refleja el débil impacto que este modelo tiene de cara al universo de la MYPE; en el año 2002 alrededor de mil seiscientos empresas fueron atendidas por el FAT, de un total de más de cuatrocientos sesenta mil existentes en el país –o sea, apenas tuvo una cobertura en el 0.3% de las empresas existentes–, mien-

tras que para el año 2003 se atendieron cerca de mil empresas.

Por último, este modelo, y en general los esfuerzos de promoción realizados por la administración Flores, mostró muy poca preocupación por incidir en un clima de negocios excluyente para favorecer la inserción productiva y encaminar a la MYPE a competir en mejores condiciones con los mercados y cadenas productivas, así como para promover su articulación.

## 2. Desafíos para el desarrollo de la MIPYME

El principal desafío que enfrenta el entorno institucional, público y privado, vinculado a la promoción del desarrollo de la MIPYME es promover y contribuir a crear las condiciones que permitan desplegar la cooperación horizontal entre las empresas para mejorar su articulación a las cadenas productivas, tanto en el ámbito nacional como internacional; so pena de seguir viendo deteriorarse el ingreso de hombres y mujeres que dependen de ella y seguir profundizando el círculo vicioso de baja productividad que condena a la mayoría de estas empresas a la exclusión.

Promover la cooperación entre las empresas y la mejor inserción de las MIPYME a las cadenas productivas, les permitirá progresivamente acceder a transferencia de tecnología y mejorar la calidad de los productos que elaboran, al aumentar la presión competitiva que eleve los estándares nacionales de calidad.

Una de las principales debilidades de la política hacia este sector ha sido que coloca a las personas empresarias como beneficiarias y no como actores claves en el diseño e implementación de una estrategia nacional de desarrollo. Por otro lado, la promoción de la MIPYME no fue una apuesta importante del gobierno del presidente Flores, pues los fondos que se asignaron a la promoción de estas empresas se limitó a los fondos que la cooperación internacional estuvo dispuesta a otorgar y no a fondos que marcará la ejecución de un proyecto y una estrategia nacional del gobierno para enfrentar los desafíos del desarrollo para este amplio segmento empresarial. Por ejemplo, en el caso del FAT, el 70% del fondo proviene de la cooperación internacional, y los fondos del fideicomiso FIDEMYPE provienen de fondos no ejecutados al cierre del proyecto FOMMI II. Esta situación plantea un desafío fundamental para el próximo gobierno, dada la importancia de este sector en términos económicos y sociales y los retos de crecimiento y desarrollo que enfrenta el país.

### Notas

- <sup>1</sup> Más de 450 mil hogares, equivalente a una tercera parte del total, realiza algún tipo de actividad microempresaria no agrícola (CONAMYPE, 1999).
- <sup>2</sup> Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples, 1998.
- <sup>3</sup> CONAMYPE, 1999, *Características del Sector Microempresarial Salvadoreño 1999*, San Salvador, El Salvador.
- <sup>4</sup> Algunas de las cuales son toleradas por la misma ley.