

HETEROGENEIDAD EN LAS MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES) SALVADOREÑAS ¹

Roberto Mena

Introducción

Hablar de las actividades económicas de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) en los países en desarrollo, es hablar de lo que en el pasado se conocía como sector informal. Además, es referirse a un grave problema estructural del funcionamiento de estas economías. Lógicamente que también se genera coyunturalmente, conforme al movimiento cíclico de la economía formal o gran empresa.

En este artículo, se exponen algunos enfoques teóricos sobre el sector informal y las MIPYMES en la economía regional. Inmediatamente se pasa a investigar brevemente este problema en El Salvador, a través del cual se descubre que tanto la definición como su dimensión cuantitativa de las MIPYMES es heterogénea y difusa. Luego se exponen algunas conclusiones generales sobre esta misma temática.

Se destaca que la aplicación de medidas de política económica deliberadas en cuanto a la calidad de inversión y empleos productivos bien remunerados, deberían ser la primera prioridad del gobierno y de los partidos políticos en El Salvador en la actualidad.

2. UN MARCO TEORICO DE LAS MIPYMES, HETEROGÉNEO Y DIFUSO.

2.1. ACTIVIDADES ECONOMICAS FORMALES E INFORMALES.

El punto de partida para aproximarlos a las MIPYMES, es desde un punto de vista teórico, la definición de la informalidad y la formalidad de las actividades económicas realizadas por sus agentes².

Existen por lo menos tres enfoques³ para abordar el sector informal: un primer enfoque es el convencional o neoliberal. Este se basa en la observación de que en los países en desarrollo las actividades informales se llevan a cabo al margen de la ley, lo que a su vez se ori-

¹ Este es un primer adelanto de una investigación más amplia en el nivel de la región centroamericana (Costa Rica, Nicaragua y El Salvador), que se desarrolla en el marco del Programa SUDESCA, Universidad de Aalborg, con el apoyo de DANIDA, Dinamarca.

² Este apartado se base en MENA, Roberto (1997): "El Salvador: Alto porcentaje de Informalidad". Escuela de Economía, UES, 17 de abril. Publicación Interna.

³ TOLKMAN, Víctor E.: "Sector informal en América Latina: De subterráneo a legal". En PREALC: "Más allá de la regulación. El sector informal en América Latina", 1a. Edic. 1990.

gina en una inadecuada legislación y en una burocracia excesiva e ineficiente. Es decir, serán informales todas las actividades económicas que están fuera de la ley (p.e. que no paga impuestos, no lleva registros contables, etc.).

Un segundo enfoque es el que dice que, el sector informal es resultado de la descentralización y reorganización de los procesos de producción y trabajo en todo el mundo. Así se deriva de la búsqueda de flexibilidad y de la necesidad de reducir los costos de mano de obra, que lo obliga a operar fuera del marco regulador (p.e. traslado de maquilas, elaboración de piezas en talleres pequeños, etc.).

Y un tercer enfoque sería, y que se asemeja al segundo, es que el sector informal en América Latina surge, en parte, a diferencia del segundo, por un proceso que ocurre en un contexto estructural diferente, cuya principal característica es que la presión competitiva del exceso de mano de obra que necesita sobrevivir hace bajar los ingresos; genera actividades de subsistencia que no tienen necesariamente vínculos con el sector moderno; y así el sector informal se vuelve más heterogéneo. Con otras palabras, hay

toda una gama de actividades económicas informales en nuestros países, p.e.: distribución de bienes y servicios que produce el sector formal, actividades complementarias al sector formal, actividades distintas del sector formal, etc.

Los tres enfoques, al decir de Tolkman, tienen en común que las actividades informales se realizan fuera de la ley, ya sea por su funcionalidad o por lo inadecuado del sistema legal vigente.

Pero hay que observar que los tres enfoques hacen referencia a esta categoría, como propia de los países en desarrollo, lo que implica que en los países desarrollados dicho sector informal tiende a desaparecer o se mantiene en porcentajes muy reducidos.

En síntesis, la causa de lo informal es: una cierta forma de producir en un medio en el cual predomina la falta de empleo bien remunerado y el exceso de mano de obra, lo cual obliga a realizar tal actividad económica fuera de la ley.

2.2. LAS DEFINICIONES Y MEDICIONES ACTUALES DE LAS MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES).

Obviamente, los enfoques anteriores de lo Informal, deberían facilitar una mejor definición de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), aunque siempre siguen causando algunas dificultades teóricas y de los indicadores usados para su dimensión. Teóricas, porque en muchas ocasiones se discute si un Cuenta Propia, es o no es micro empresario, o si bien éste, corresponde al Sector Informal, segmento del mercado de trabajo compuesto por asalariados y trabajadores familiares ocupados en estable-

cimientos de menos de cinco trabajadores; y trabajadores por cuenta propia y patrones de empresas con menos de cinco trabajadores en ocupaciones no profesionales, técnicos, gerenciales o administrativos (EHPM, 1999).

En cuanto a sus indicadores de medición, no se sabe ciertamente si es mejor hacerse por el Monto de Capital Fijo con el cual cuenta la empresa o si es mejor hacerlo por el número de empleados en cada establecimiento, por las ventas mensuales, valor bruto de producción, etc. Es más, en los últimos años, las Micro empresas, se han subdividido en: Microempresas de subsistencia con utilidades menores que el salario mínimo establecido y en utilidades mayores que el salario mínimo establecido, de Acumulación Simple y Acumulación Ampliada (CONAMYPE, 2001). Aunque al final, la CONAMYPE, no define cuales son las características diferentes de cada una de dichas categorías micro empresariales.

Así, aunque únicamente se refiere a las micros empresas, y por tanto no existe en consecuencia una definición ni medición absoluta para las pequeñas y medianas empresas, se considera la definición que se daba en el Libro Blanco de la Microempresa (1997) que es así (CONAMYPE, 1999.5):

- a) Microempresas de Subsistencia, aquellas unidades productivas con ventas hasta 15 mil colones salvadoreños mensuales o 180 mil colones (US\$20,571.43).
- b) Microempresas de Acumulación Simple, aquellas unidades productivas con ventas hasta 30 mil colones salvadoreños al mes o 360 mil al año (US\$41,142.9) y;
- c) Microempresas de Acumulación Amplia, aquellas unidades productivas con ventas

hasta 50 mil colones salvadoreños al mes o 600 mil colones al año (US\$68,571.43).

Ahora bien, implícitamente se acepta por la CONAMYPE (2001:13), que las Microempresas son aquellas que dan ocupación entre 1 a 10 empleados, puesto que argumentan que con relación a la PEA, el porcentaje de la Microempresa era del 38.8% y con relación a la población ocupada representaba el 41.7%.

Por otro lado, siempre para el caso salvadoreño, conforme a Mena (1990:43), considerando el Censo Económico y el Valor Bruto de Producción de 1978, en donde existían 1128 empresas manufactureras, se procede a clasificar a las empresas en Pequeñas y Medianas, como aquellas que obtenían un Valor Bruto de Producción de 5 mil uno colones salvadoreños hasta 5 millones de colones y; Gran empresa aquella que producía más de 5 millones de colones de Valor Bruto de Producción.

En algunos países de América Latina (p.e. Argentina, Bolivia, Costa Rica, Chile, México, etc.), las micros y pequeñas empresas son aquellas que tienen de 0 a 50 empleados

(Lanusse Storni, 2001). No se considera el volumen de ventas.

Para el caso costarricense, las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES), son aquellas que tienen entre 6-100 empleados, hasta US\$500 mil de Inversión en maquinaria, equipo y herramientas; y hasta US\$1 millón en concepto de Ventas Anuales (Castillo A. y Chaves G., 2001:19).

Como bien puede observarse por los argumentos anteriormente expuestos, las definiciones y mediciones actuales sobre las MIPYMES en América Latina (A.L.), continúan siendo en la actualidad, heterogéneas y difusas. Esto indudablemente dificultaría una buena política económica para estos segmentos económicos organizados.

3. DOS HIPÓTESIS PARA EL SURGIMIENTO DE LAS MIPYMES.

No obstante, la definición y medición de lo que puede considerarse como MIPYMES, que es heterogéneo y difuso en la región latinoamericana; no implica limitar la exposición de al menos estas dos hipótesis sobre las MIPYMES, para el caso salvadoreño:

- a) Las MIPYMES continúan siendo y reproduciéndose como apéndices de las grandes empresas (normalmente son empresas que cuentan con más de cinco empleados y que pertenecen al Sector Formal) y;
- b) Las MIPYMES, surgen y se reproducen de una forma autónoma o independiente de las empresas consideradas grandes.

Obviamente, las reformas estructurales en A.L., han conducido a un proceso de reestructuración tecnológica y organizativa que afecta tanto las formas de producción y gestión empresarial como la propia naturaleza del Estado (Lanusse, 2001).

En tal sentido, las reformas han asignado un nuevo rol a las MIPYMES en la región, y no solamente eso, sino que han conducido a un incremento sustancial en número y programas especiales para ellas en los últimos años; parece ser que apoyar y fomentar las MIPYMES, representa "un buen negocio" para ciertos organismos privados nacionales e internacionales.

4. LAS MIPYMES EN EL SALVADOR, 1999.

La información estadística económica disponible hasta el año 1999 de la economía salvadoreña, considerando las MIPYMES, en particular las Microempresas, da cuenta de lo siguiente, según lo expresa el recuadro 1.

Recuadro 1:
IMPORTANCIA DE LAS MICROEMPRESAS.

- El porcentaje de Ocupación en las Microempresas, aproximadamente 950 mil ocupados en empresas de 1-10 empleados, con relación a la PEA era del 38.8%, en el nivel nacional.

- El porcentaje de Ocupados en las Microempresas con relación a los Ocupados totales del país era del 41.7%.
- El 48.2% (688.4 miles de ocupados) de los ocupados totales se ubicaba en las microempresas urbanas y el 30.8% (261 mil ocupados) se ubicaba en la zona rural.
- El 33.3% de ocupados (448.8 miles de ocupados) en las microempresas era del sexo masculino y el 54.1% del sexo femenino (500.6 miles de ocupadas).
- El 30.9% según categoría ocupacional eran patronos o cuenta propia, el 36.3% eran asalariados permanentes y el 32.8% se consideraron como Otros, de un total de ocupados de 2.3 millones.
- El 51% de las empresas se encuentra en la categoría de subsistencia, con utilidades menores al salario mínimo; el 40% de empresas en subsistencia mayores al salario mínimo: el 6% en acumulación simple y el 1.7% en acumulación ampliada.
- En el área urbana cerca del 90% están en los dos segmentos de subsistencia, pero en el área rural son casi el 96%

Fuente: CONAMYPE, 2001.

A pesar de lo dramático que la CONAMYPE describe las características actuales de las Microempresas salvadoreñas (ver recuadro 1); es bueno que hayan realizado esa división de subsistencia y de acumulación para las Microempresas, porque posibilitaría diferenciar la política económica hacia este tipo de empresas. No obstante, habría que considerar estos otros factores.

a) Las características, diferentes e iguales de las microempresas son importantes, pero también promueve "demasiada" heterogeneidad, que es prácticamente imposible encontrar ambas.

b) Hay desde luego, mucha confusión en las categorías de Patrono y Cuenta Propia (ver pie de página 10), donde llama Cuenta Propia a los microempresarios que "explotan" su propia empresa o negocio, sin tener a su cargo ningún trabajador, pero que si pueden disponer de trabajadores no remunerados y; define al Patrono como aquel empresario que conduce su propia empresa o negocio, y que tienen a su cargo uno o más trabajadores remunerados, pudiendo también disponer de trabajadores no remunerados. No obstante, en el cuadro 4 del citado documento, los confunde, habla de Patrono o Cuenta Propia (CONAMYPE, 2001).

c) Por otro lado, no es muy evidente y confiable, conforme a las estadísticas que ellos mismo facilitan en los anexos de su documento del 2001, que el total de empleos sea de aproximadamente 950 mil empleados; puesto que sus propias estadísticas, a pesar de su explicación dada en el pie de página 5, no concuerdan con lo arrojado en los anexos de este mismo documento, que únicamente asciende a 805,417 empleos

totales. Igualmente ocurre, con el tratamiento dado a las categorías de empresas de subsistencia y acumulación, pues para su cálculo relativo han considerado las que NO están determinadas; pero que si se disminuyen éstas, únicamente llegarían a computar 507,264 empresas en el nivel nacional.

d) Asimismo, la CONAMYPE, ha estado más vinculada funcional y estructuralmente bajo la tutela del actual gobierno; ya que dicha Comisión depende directamente del Vicepresidente de la República, esto desde luego asigna ventajas pero también desventajas. Una ventaja es que ha podido lograr mucho apoyo gubernamental e internacional; pero una desventaja es que se ha constituido en un apoyo incondicional hacia el gobierno y no hacia sus asociados, y se ha movido, inversamente al movimiento del sector formal o la gran empresa nacional. Es decir, se ha vuelto un apéndice casi total del sector económico formal, restándole en consecuencia autonomía a sus propios asociados.

e) Finalmente, da la impresión que la extrema heterogenei-

dad y confusión continuaran en la definición de este tipo de unidades productivas, debido a que la Encuesta Económica Anual de 1999 (DIGESTYC, 2001), corrida a la industria, comercio y servicios en el ámbito nacional, por la DIGESTYC, informa de una gran cantidad de unidades productivas que generan empleos de 1 a 9 trabajadores pero que su escala de Valor de Producción es hasta 100 mil colones; diferente a lo que considera la CONAMYPE como microempresas en cuanto a sus ventas, aunque coincidente con el número de trabajadores.

Por otro lado, en el país existe la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES), quien fue creada, el 6 de mayo de 1988. Es decir, en las postrimerías de la administración Demócrata Cristiana; contrario a CONAMYPE, que fue creada en 1996, bajo la administración del segundo gobierno de ARENA.

Así, como ambas asociaciones empresariales más que coincidencias e intereses comunes empresariales, obedecen a designios partidarios; a la AMPES el actual gobierno no le asigna un mayor apoyo, sino a la CONAMYPE, quien es un ente de su creación. Pero al final, quienes sufren las consecuencias siempre son los propios empresarios de las MIPYMES; o sea, los asociados a la CONAMYPE y a la AMPES.

5. LAS MIPYMES EN EL SALVADOR SON EN SU MAYORÍA REPRODUCCIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS.

Las MIPYMES en El Salvador, surgen y se mueren inversamente, conforme al movimiento ciclo de las grandes empresas o del sector formal de la economía. Así lo demuestra la última

coyuntura económica salvadoreña, que al decir de la CONAMYPE (2001):

“La dinámica de la microempresa, particularmente de las unipersonales, parece estar asociada al comportamiento del mercado laboral. Durante 1998 se dio un incremento fuerte en el número de personas que encontraron trabajo asalariado permanente al mismo tiempo que se redujo en 4% el número de personas que trabajaron por cuenta propia; es más, el número de personas que trabajaron por cuenta propia en empresas unipersonales se redujo en ese mismo año en 12%. El número de microempresarios pasó de 321 mil en 1997, a tan solo 479 mil en 1998. Por su parte, en 1999, al estancarse el empleo permanente, creció nuevamente el número de patronos o personas que trabajaron por cuenta propia; en ese año se identificaron 512 mil microempresarios. Esto parece indicar que las microempresas constituyen un mecanismo para absorber el exceso de mano de obra en un determinado periodo; por lo que a la vez, representa una fuente de ingresos alternativa a la de los salarios. Además de la importancia de la microempresa en la generación de empleo, las actividades microempresariales proporcionan a los hogares un mecanismo efectivo para suavizar las perturbaciones en sus ingresos, causadas por factores negativos como la pérdida de una fuente de ingreso (empleo, muerte de un miembro generador de ingreso, pérdida de cosechas, etc.)” -CONAMYPE, 2001.

Pero otro factor que refuerza la hipótesis anterior es el movimiento inverso del sector formal respecto al sector informal de la economía, tal como lo demuestra Mena (1997), al decir que:

“En consecuencia, la informalidad en El Salvador es estructural y muy elevada; la cual se

explica por el mal funcionamiento de la economía actual. Obsérvese la relación inversa entre lo formal e informal; es decir, se aumenta lo formal disminuye lo informal; y los porcentajes de este último se ubican, según esta fuente de información, en casi el 50% de las actividades económicas de El Salvador” (Mena, 1997).

6. A MANERA DE CONCLUSIÓN.

En consecuencia, si El Salvador pretende ser competitivo, lo primero que deberá hacer es reducir, e incluso desaparecer el sector informal o lo que ahora se conoce como MIPY-MES; especialmente las que se consideren Microempresas, pues ello limita el desarrollo sostenible de cualquier economía. Esto implica un diseño de medidas de política económica tales como: aumento y calidad de la inversión, empleos productivos y bien remunerados.

Esta política económica tiene que ser un reto para toda la sociedad salvadoreña. Aquí podría estar una solución para reducir algunos puntos del impuesto al valor agregado (IVA) o en su defecto, ampliaría la base tributaria. Es decir, hay que generar más capacidad productiva formal y/o formalizar

los informales (hacer más empresas y empleos productivos y bien remunerados). Esto tiene que ser el reto para todos: gobierno, partidos políticos, empresarios, trabajadores, organismos privados nacionales e internacionales vinculados a las Microempresas, etc..

La otra solución, pero que no se recomienda, es continuar fomentando la informalidad, y especialmente las Microempresas, en la economía salvadoreña, tal como está ocurriendo en la actualidad.

BIBLIOGRAFÍA.

- AMPES (1988/2001): "Perfil Institucional, 1988-2001". Febrero 21.
- CONAMYPE (2001): "Características del Sector Microempresarial Salvadoreño-1999". El Salvador, marzo.
- CASTILLO ARTAVIA, Geovany y CHAVES GOMEZ, Luis Fernando (2001): "PyMES: Una Oportunidad de Desarrollo para Costa Rica". FUNDES, Costa Rica, abril.
- CONAMYPE (1999/2000): "Memoria de Labores de CONAMYPE".
- CONAMYPE (2000): "Talleres para la Concertación y Coordinación de la Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa". EMPRENDE/CONAMYPE/GTEZ, julio.
- DIGESTYC (2001): "Encuesta Económica Anual, 1999". Disquet proporcionado por la DIGESTYC.
- DIGESTYC (1999): "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999". Ministerio de Economía, septiembre.
- LANUSSE S., José A. (2001): "Las Reformas Estructurales y las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: una Agenda Posible". Contribuciones, KAS, 1, enero-marzo, Argentina.
- MENA, Roberto (1997): "El Salvador: Alto Porcentaje de Informalidad". 17 de Abril. Escuela de Economía, UES.
- MENA, Roberto y Otros (1990): "El Nivel de Explotación de la Fuerza de Trabajo y el Nivel de Vida de los Asalariados Salvadoreños, 1979-1986". Tesis, Facultad de Ciencias Económicas, UES, noviembre.
- TOKMAN, Víctor E. (1990): "Sector Informal en América Latina. De Subterráneo a legal". En PREALC: "Más allá de la Regulación. El Sector Informal en América Latina". 1ª edic.

NUEVA PUBLICACION:

A la comunidad de la Facultad y de la Universidad en general comunicamos que:

A partir de Octubre/2001, el INVE está editando el BOLETIN INFORMATIVO de la Facultad de Ciencias Económicas.

Esta publicación contiene información sobre el quehacer cotidiano de las diferentes unidades y organismos de esta Facultad y tendrá una periodicidad mensual.

Solicita tu ejemplar gratis

El Editor