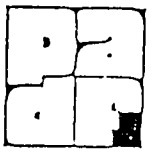
PN ABH 15

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO SOBRE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

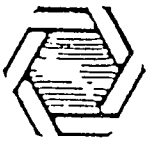
San Salvador, El Salvador, Septiembre 21 al 23, 1987

ORGANIZADO POR



Pan American
Development Foundation
1889 F. Street, N.W.
Washington, DC 20006
(202) 458-6150. Cable FUPAD
Telex 64128
FAX (202) 458-6316

Fundacion Salvadoreña para el
Desarrollo Economico y Social
Edificio La Centroamericana
6o. Piso. P.O. Box 01-275
San Salvador, El Salvador
Tels.: 24-3975 — 24-5636
Telex 20438



FEDEPRICAP
Federacion de Entidades Privadas
de Centroamerica y Panama
Apdo 539-1002
San Jose, Costa Rica
Tel. 33-3555
Telex 3644 PRICAP

CON EL APOYO DE

BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACION ECONOMICA
TELS: 222230/39 Y 221184/88 CABLES: BANCADIE,
TELEX: BANCADIE 1103. APARTADO POSTAL 772
TEGUCIGALPA, D.C. HONDURAS, C.A.

UNITED STATES INTERNATIONAL DEVELOPMENT COOPERATION AGENCY
AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
WASHINGTON, D.C. 20523

REGIONAL OFFICE FOR
CENTRAL AMERICA AND PANAMA
ROCAP/GUATEMALA CITY or c/o American Embassy
APO MIAMI 34024 Guatemala City, Guatemala C.A.

FUNDES[ES]
FUNDACION PARA EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL
Tschudiguet 20
8762 Schwanden GL
Switzerland

EL SECTOR PRIVADO SALVADOREÑO

PN ADH-156

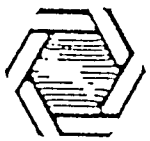
SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO SOBRE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

San Salvador, El Salvador, Septiembre 21 al 23, 1987

ORGANIZADO POR

Pan American
Development Foundation
1889 F. Street, N.W.
Washington, DC 20006
(202) 458-6150, Cable FUPA
Telex 64128
FAX (202) 458-6316

Fundacion Salvadoreña para el
Desarrollo Economico y Social
Edificio La Centroamericana
6o. Piso, P.O. Box 01-278
San Salvador, El Salvador
Tels.: 24-3975 — 24-5636
Telex 20438



FEDEPRICAP
Federacion de Entidades Privadas
de Centroamerica y Panama
Apdo 539-1002
San Jose, Costa Rica
Tel. 33-3555
Telex 3544 PRICAP

CON EL APOYO DE

BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACION ECONOMICA
TELS: 222230/39 Y 221184/88 CABLES: BANCADIE,
TELEX: BANCADIE 1103, APARTADO POSTAL 772
TEGUCIGALPA, D.C. HONDURAS, C.A.

UNITED STATES INTERNATIONAL DEVELOPMENT COOPERATION AGENCY
AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
WASHINGTON, D.C. 20523

REGIONAL OFFICE FOR
CENTRAL AMERICA AND PANAMA
ROCAP/GUATEMALA CITY or c/o American Embassy
APO MIAMI 34024 Guatemala City, Guatemala C.A.

FUNDES
FUNDACION PARA EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL
Tschudiguet 20
8762 Schwanden GL
Switzerland

EL SECTOR PRIVADO SALVADOREÑO

IIo FORO CENTROAMERICANO
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA"
HOTEL CAMINO, SAN SALVADOR

CONTENIDO

Prefacio
Carta de Bienvenida

LUNES 21 DE SEPTIEMBRE DE 1987

Cena de apertura - Inauguración del Foro

Bienvenidas	Lic. Eduardo Núñez, Director Ejecutivo, FUSADES
Historia del Foro, resumen de las recomendaciones del Primer Foro	Edward Marasciulo Vicepresidente Ejecutivo FUPAD
La importancia de la relación del sector empresarial y las entidades privadas de desarrollo	Edwin Méndez Mata Presidente, FEDEPRICAP

MARTES 22 DE SEPTIEMBRE DE 1987

PANEL 1: MODELOS Y ALCANCES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

Conclusiones y Recomendaciones

Vacuna antipobreza de doña Abigail - descripción de préstamos de auto-empleo	John Hatch FINCA, USA
El modelo de FUNADEH	Roberto Membreño FUNADEH, Honduras
Un esfuerzo de FUSADES en apoyo al pequeño y microempresario	Roberto Ortíz Avalos FUSADES/PROPEMI, El Salvador

PANEL 2: FINANCIAMIENTO CREATIVO PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

Conclusiones y Recomendaciones

Financiamiento para la pequeña y micro-empresa, punto de vista de CREDIMUJER	Silvia Fletcher Women's World Banking Costa Rica
Las garantías movilizan el crédito bancario	Eckart Ochring FUNDES, Suiza
Financiamiento para el desarrollo de pequeñas y microempresas a través del plan Solidarista	Licda. Rina Sanchinelli Pilón Mov. Solidarista Guatemalteco Guatemala

DISCURSO DURANTE EL ALMUERZO DE TRABAJO

Lecciones de la economía informal: El caso peruano	Dr. Enrique Ghersi Instituto Libertad y Democracia, Lima, Perú Coautor con Hernando de Soto del libro "El otro sendero"

PANEL 3: MECANISMOS DE CREDITO Y ESTRATEGIAS

Conclusiones y Recomendaciones

Cómo se otorga el crédito: Consideraciones	Lino Osegueda, TECHNOSERVE El Salvador
Mecanismos y estrategias de credito: reflexiones y experiencias	María A. de Gonzáles, Fundación para el Desarrollo de la Mujer, Guatemala
Ayuda para la auto-ayuda para crear nuevas fuentes de empleo	Lic. Raúl Hernández, FUNDES Panamá
El crédito: un factor clave para el desarrollo del MPE, el caso de Costa Rica	Mario Barboza S., ACORDE Costa Rica

PANEL 4: ESTRUCTURA OPERATIVA - FINANCIERA DE LOS PROGRAMAS: RESULTADOS, EFICIENCIA, EFECTIVIDAD

Conclusiones y Recomendaciones

La factibilidad financiera de los proyectos de crédito a la micro y pequeña empresa y deficiencias más comunes de los sistemas de crédito	Gustavo Gómez ARIES project R. Nathan Assoc., USA
Fundación Interamericano, apoyo a la FIA	Roberto Mashek Inter-American Foundation, USA
Perfil de estrategias para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa industrial en Centroamérica	Joaquín Mancia Morán, INCAE, El Salvador

DISCURSO DURANTE LA CENA DE TRABAJO

El apoyo al desarrollo para y por la microempresa salvadoreña	S.E. el Presidente de la República de El Salvador, Ing. José Napoleón Duarte

MIERCOLES 23 DE SEPTIEMBRE DE 1987

PANEL 5: EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

Conclusiones y Recomendaciones

Apoyo institucional o integración de los pequeños y microempresarios al sector privado guatemalteco	Lic. Otto Becker CAEM, Guatemala
Por qué la empresa privada debe ayudar a la micro y pequeña empresa	Lic. Federico Vargas CINDE, Costa Rica
Caracterización de la pequeña empresa	Juan Ramón Martínez ASEPADE, Honduras
El rol del sector privado en el desarrollo de la pequeña y microempresa en El Salvador	Lic. Carlos Flores FUSADES, El Salvador
CODEPE, un caso de participación del sector privado en el desarrollo de la pequeña y mediana empresa	Lic. Sergio Zelaya FIDE, Honduras
Fundación Nicaraguense de Desarrollo (FUNDE)	Lic. Carlos Noguera INDE, Nicaragua

DISCURSO DURANTE EL ALMUERZO DE TRABAJO

La fundación privada y la ayuda al sector pequeño y microempresarial	Dr. Jaime Carvajal Presidente de Consejo Directivo Fundación Carvajal Cali, Colombia

SESION PLENARIA FINAL

DISCURSO DE CLAUSURA

Problemas confrontados por el empresario del sector informal para pasar al sector formal	Lic. Roberto Murray Meza Director de FUSADES

ANEXOS

A. Programa del Segundo Foro

B. Participantes del Segundo Foro
   1. Moderadores y Relatores
   2. Panelistas
   3. Oradores Invitados Especiales
   4. Participantes
   5. Colaboradores

PREFACIO

Es con mucha satisfacción que presentamos el informe final del "Segundo Foro Centroamericano Sobre El Desarrollo De La Pequeña y Microempresa", que tuvo lugar en San Salvador, El Salvador, del 21 al 23 de septiembre de 1987. En total, estuvieron representados más de 80 organizaciones de Centroamérica, Panamá, Estados Unidos y Europa. Los participantes, expertos todos en la material del Foro, reiteraron su preocupación por el bienestar de los productores marginales de los paises de las Américas y demostraron la importancia de los esfuerzos que se llevan a cabo para fortalecer el sistema de libre empresa.

Este Segundo Foro fue organizado conjuntamente por la Fundación Panamericana de Desarrollo (FUPAD), la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), y la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP) y tuvo como objetivo principal el análisis de modelos de desarrollo y de apoyo a la pequeña y microempresa. El Foro permitió continuar el diálogo iniciado en el Primer Foro realizado en San Pedro Sula, Honduras, en 1985, y establece nuevos bases de cooperación entre el sector privado organizado, la banca, organismos no gubernamentales, asociaciones de pequeños y microempresarios, e instituciones nacionales, regionales y internacionales de desarrollo y financiamiento.

Las sesiones de trabajo y los paneles permitieron examinar el grado de desarrollo alcanzado por los pequeños y microempresarios como parte del sector productivo, y la contribución que realizan a las economías de la region. Especialistas representando diferentes puntos de vista probaron la tesis que la empresa libre es el único camino para lograr el desarrollo económico y social de los pueblos de América Latina.

El foro no habría sido posible sin la generosa contribución y el apoyo recibido de importantes donantes. La Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID), a través de su oficina Regional para Centroamérica y Panamá (ROCAP), el Banco Centroamericano de Integración Economica (BCIE), la Fundación para el Desarrollo Económico y Social (FUNDES) de Suiza, y el sector privado salvadoreño son acreedores del profundo reconocimiento y gratitud de todas las organizaciones y participantes del Foro.

Esperamos que este informe sirva como referencia y guía para todos quienes tienen a su cargo la formulación de políticas, estrategias, programas y proyectos destinados a la promoción y desarrollo de la pequeña y microempresa como factor coayudante al desarrollo económico y social de las Américas. Finalmente, que nuestro testimonio de profundo compromiso para con los pequeños y microempresarios que a lo largo y lo ancho del continente americano demuestran día a día que su creatividad iniciativa y trabajo constituyen un patrimonio esencial para el desarrollo de nuestros países. Apoyarlos es una tarea ineludible y vital que continuaremos con lo mejor de nuestra capacidad y lo mayor de nuestro esfuerzo.

Dr. Edward Marasciulo
Ex-Vicepresidente Ejecutivo

Sr. Lewis Townsend
Director Ejecutivo Adjunto

Carta de Bienvenida

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO SOBRE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

San Salvador, El Salvador, Septiembre 21 al 23, 1987

Fundacion Salvadoreña para el Desarrollo Economico y Social
Edificio La Centroamericana
6o Piso, P.O. Box 01-278
San Salvador, El Salvador
Tels.: 24-3975 — 24-5636
Telex 20438

FEDEPRICAP
Federacion de Entidades Privadas de Centroamerica y Panama
Apdo 539-1002
San Jose, Costa Rica
Tel. 33-3555
Telex 3644 PRICAP

Pan American Development Foundation
1889 F. Street, N.W.
Washington, DC 20006
(202) 456-6150, Cable FUPAD
Telex 64128
FAX (202) 456-6316

San Salvador
Septiembre de 1987

Estimado(a) Colega:

A nombre de FUSADES, FEDEPRICAP y FUPAD, le damos nuestra más cordial bienvenida a San Salvador, sede del Segundo Foro Centroamericano sobre Desarrollo de la Pequeña y Microempresa.

Esperamos que su viaje haya sido agradable y que su estadía en El Salvador sea todo lo placentera y productiva que esperamos.

A partir de las 10 a.m. del día lunes 21 de Septiembre estará abierta la oficina de inscripción y registro del Foro en el Hotel Camino Real, Salón El Roble. Le rogamos realizar el trámite de registro lo antes posible, ya que en ese momento le haremos entrega del programa del Foro, la lista preliminar de participantes, el cartapacio del evento y otros materiales de interés.

Como Ud. podrá apreciar por la Agenda del Foro, el programa preparado tiene un ritmo intenso. Las actividades comienzan a las 19 horas del lunes 21 de Septiembre y finalizan a las 22 horas del miércoles 23 de Septiembre.

En adición a las sesiones regulares de trabajo de los paneles, los almuerzos y cenas del Foro son también de trabajo.

Por lo mismo, nos permitimos manifestarle la importancia de iniciar cada actividad a la hora indicada y solicitarle su colaboración, en este sentido.

Las presentaciones de cada panelista le seran entregadas al finalizar las deliberaciones de cada panel. Los informes de relatoría y el resumen preliminar de conclusiones y recomendaciones seran distribuidos al comienzo de la sesión final.

El informe final del Foro le será enviado por correo alrededor de fines de Octubre de 1987.

Rogamos a todos los participantes que quieran introducir ponencias específicas que las hagan llegar por escrito al moderador del panel respectivo.

En el caso de participantes que deseen introducir documentos breves sobre temas de interés del Foro, los mismos se aceptaran siempre y cuando sean entregados en versión mecanografiada final, lista para reproducción.

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO SOBRE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

San Salvador, El Salvador, Septiembre 21 al 23, 1987

Fundacion Salvadoreña para el Desarrollo Economico y Social
Edificio La Centroamericana
6o. Piso, P.O. Box 01-278
San Salvador, El Salvador
Tels.: 24-3975 — 24-5636
Telex 20438

FEDEPRICAP
Federacion de Entidades Privadas de Centroamerica y Panama
Apdo 539-1002
San Jose, Costa Rica
Tel. 33-3555
Telex 3644 PRICAP

Pan American Development Foundation
1889 F. Street, N.W.
Washington, DC 20006
(202) 458-6150. Cable FUPAD
Telex 64128
FAX (202) 458-6316

Todas las actividades del Foro tendran lugar en el Hotel Camino Real y los salones respectivos se encuentran indicados en el programa del evento.

La Secretaría del Foro funcionará en el Salón El Roble y los coordinadores, Lic. José Carlos Liévano (FUSADES) y Dr. Norberto Ambros (FUPAD), estamos a su disposición para asistirle en todo lo que le fuera necesario.

Al reiterarle nuestra más cordial bienvenida, hacemos propicia la oportunidad para expresarle las seguridades de nuestra consideración y estima.

Lic. José Carlos Liévano Dr. Norberto Ambros

Coordinadores del Foro

Bienvenidas

INAUGURACION DEL

II FORO PARA EL

DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

21 SEPT. DE 1987

EDUARDO NÚÑEZ I.
DIRECTOR EJECUTIVO
FUSADES

PARA FUSADES EN UN HONOR Y PARA MÍ EN LO PERSONAL UN PLACER, DARLES LA MÁS CORDIAL BIENVENIDA, Y EL AGRADECERLES SU PRESENCIA EN ESTE TRASCENDENTAL EVENTO. COMO ANFITRIONES, NOS SENTIMOS AGRADECIDOS POR HABERNOS BRINDADO LA OPORTUNIDAD DE COMPARTIR CON USTEDES NUESTRA HOSPITALIDAD Y NUESTRO SENTIDO DE ADHESIÓN EN LA NOBLE CAUSA QUE SIRVE DE MARCO A ESTE FORO.

SENTIMOS ESPECIAL SATISFACCIÓN DE RECIBIR EN NUESTRO PAÍS, A TAN DISTINGUIDOS REPRESENTANTES DE PRESTIGIADAS INSTITUCIONES, QUE CON SU PRESENCIA EN ESTE II FORO PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA, RATIFICAN SU SENTIDO DE UNIÓN, INTERÉS Y BUENA VOLUNTAD ALREDEDOR DE UN ESFUERZO DEL SECTOR PRIVADO PARA HACER DE ESTE SEGMENTO UN MEDIO EFICAZ PARA ENFRENTAR LA GRAN TAREA DEL DESARROLLO, CONVENCIDOS DE QUE LOS PEQUEÑOS Y MICROEMPRESARIOS COSNTITUYEN LA FUENTE ORIGINAL DE LA QUE SE NUTRE LA INICIATIVA PRIVADO EN NUESTROS PAÍSES.

EN FUSADES NO HEMOS ESCATIMADO ESFUERZOS PARA LA REALIZACIÓN DE ESTE EVENTO, Y EN ESTA TAREA HEMOS CONTADO CON LA INVALUABLE COLABORACIÓN, COORDINACIÓN Y APOYO DE LA FUNDACIÓN PANAMERICANA PARA EL DESARROLLO (FUPAD), Y DE LA FEDERACIÓN DE ENTIDADES PRIVADAS DE CENTROAMÉRICA Y PANAMÁ (FEDEPRICAP), A CUYOS REPRESENTANTES LES AGRADECEMOS, Y LES OFRECEMOS TAMBIÉN NUESTRA MÁS CORDIAL BIENVENIDA.

ABRIGAMOS GRANDES EXPECTATIVAS DE LA REALIZACIÓN Y RESULTADOS DE ESTE EVENTO, QUE ES LA CONTINUACIÓN DEL ESFUERZO QUE INICIAMOS EN 1985 EN SAN PEDRO SULA, Y ESTAMOS SEGUROS QUE EN ESTA OPORTUNIDAD, AL IGUAL QUE EN EL PRIMER FORO, SE GESTARÁN INICIATIVAS QUE CONTRIBUIRÁN EFECTIVAMENTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS QUE NOS HEMOS PLANTEADO.

LA ORGANIZACIÓN DE ESTE II FORO Y LA PRESENCIA DE USTEDES YA ES UNA CONFIRMACIÓN DE QUE NO HEMOS CLAUDICADO EN NUESTRA LUCHA NI DISMINUIDO EL INTERÉS PARA APOYAR AL SECTOR DE LOS PEQUEÑOS Y MICROEMPRESARIOS. ES UNA MUESTRA PALPABLE DE QUE SEGUIMOS UNIDOS Y FORTALECIDOS, DENOTANDO LA CONCIENCIA QUE TENEMOS DE LA RESPONSABILIDAD QUE EL SECTOR PRIVADO FORMAL DEBE ASUMIR EN SU CALIDAD DE FACTOR PRIMORDIAL, PARA IMPULSAR EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE NUESTROS PAÍSES.

LOS ESFUERZOS QUE REALIZA EL SECTOR PRIVADO A TRAVÉS DE ESTOS FOROS, COBRAN MAYOR IMPORTANCIA ANTE EL PANORAMA DE CRISIS E INCERTIDUMBRE QUE VIVE ACTUALMENTE LA REGIÓN CENTROAMERICANA, LO CUAL EN NUESTRO CASO ADQUIERE DIMENSIONES ESPECIALES.

DE TODOS ES CONOCIDO QUE EL SALVADOR ESTÁ CONFRONTANDO LA CRISIS ECONÓMICA Y SOCIAL MÁS PROFUNDA Y DURADERA DE SU HISTORIA, TRATANDO DE SUPERAR SUS ORÍGENES EXTERNOS COMO LA INESTABILIDAD DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE SUS PRODUCTOS TRADICIONALES DE EXPORTACIÓN,

COMO SECUELA DESFASADA DE LA RECESIÓN ECONÓMICA MUNDIAL, AGRAVADOS POR LA INCIDENCIA DE FACTORES INTERNOS DERIVADOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES, UN CONFLICTO ARMADO QUE SE NOS IMPONE DESDE EL EXTERIOR Y QUE LOS SALVADOREÑOS HEMOS VENIDO SOPORTANDO CON ESTOICISMO DESDE HACE SIETE AÑOS. Y COMO SI LO ANTERIOR FUERA POCO, EL TERREMOTO OCURRIDO EL 10 DE OCTUBRE DEL AÑO PASADO, VINO A CAUSAR UNA DESTRUCCIÓN MASIVA DEL ÁREA METROPOLITANA Y LO QUE ES MÁS LAMENTABLE, UNA PÉRDIDA INVALUABLE DE MILES DE VIDAS HUMANAS.

ANTE ESTE CUADRO, LOS RECURSOS HUMANOS, MATERIALES Y FINANCIEROS PROPIOS Y AQUELLOS QUE PROVIENEN DE LA AYUDA INTERNACIONAL, RESULTAN INSUFICIENTES PARA ATENDER LOS PROBLEMAS DE LA CRISIS, PORQUE UNA GRAN PROPORCIÓN DE LOS MISMOS DEBEN SER DESTINADOS A ATENDER EL CONFLICTO ARMADO. LA ESCASA ACTIVIDAD PRODUCTIVA Y LA DEDICACIÓN DE INMENSOS RECURSOS A OBJETIVOS NO ECONÓMICOS, NOS HAN CONDUCIDO A UN AGRAVAMIENTO DEL PROBLEMA DEL DESEMPLEO Y A LA PRESENCIA DE UN FENÓMENO NUEVO EN NUESTRO PAÍS, COMO ES EL DE LA INFLACIÓN.

ESTA SITUACIÓN TIENE REPERCUSIONES SIGNIFICATIVAS TANTO EN EL SECTOR FORMAL COMO EN EL INFORMAL. EN EL SECTOR FORMAL ESTAMOS EN PRESENCIA DE UNA SEVERA CONTRACCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE LAS EMPRESAS MEDIANAS Y GRANDES, ORIGINADA EN UNA MENOR DEMANDA Y EN UNA CRISIS DE LIQUIDEZ QUE AFECTAN SU CAPACIDAD PARA MANTENER Y GENERAR EMPLEO.

UN COROLARIO DE LA ANTERIOR SITUACIÓN ES LA FALTA DE OPORTUNIDADES DE OCUPACIÓN EN EL SECTOR ORGANIZADO, AGRAVADO POR EL DESPLAZAMIENTO DE GRANDES CONTINGENTES DE POBLACIÓN RURAL DESDE LAS ZONAS DE CONFLICTO QUE, VÍCTIMAS DE LA VIOLENCIA, BUSCAN UN ESCAPE A SU PRECARIA CONDICIÓN EN LOS CENTROS URBANOS. FORZADOS POR ESTAS CIRCUNSTANCIAS, MILES Y MILES DE SALVADOREÑOS HAN ENCONTRADO EN EL SECTOR INFORMAL, LA OPORTUNIDAD DE SUBSISTIR CONVIRTIÉNDOSE EN PEQUEÑOS Y MICROEMPRESARIOS. EN ESTA CONDICIÓN, HAN CONTRIBUIDO A MODERAR EL PROBLEMA INGENTE DEL DESEMPLEO, CONVIRTIÉNDOSE EN UNA FUERZA PRODUCTORA MUY IMPORTANTE QUE HA AMINORADO LOS EFECTOS DE LA CRISIS.

MÁS ALLÁ DE LA IMPORTANCIA QUE HAN LLEGADO A ADQUIRIR ESTOS EMPRESARIOS EN LA CONFORMACIÓN DE UNA IMPORTANTE BASE ECONÓMICA, EN EL SALVADOR DE HOY CONSTITUYEN UN BALUARTE DEL SISTEMA DE LIBRE EMPRESA Y DE LA CONSOLIDACIÓN DE LOS PRINCIPIOS EN QUE SE FUNDAMENTA LA DEMOCRACIA Y LA PROPIEDAD PRIVADA. EL CONCEPTO DEL AUTOEMPLEO, HA VENIDO ASÍ A PONER EN EVIDENCIA QUE ES EN LA LIBRE INICIATIVA EN DONDE ENCUENTRAN VIGENCIA PLENA, LA LIBERTAD Y LAS OPORTUNIDADES PARA LA DIGNIFICACIÓN DEL HOMBRE COMO PERSONA HUMANA.

EL SURGIMIENTO DE LOS PEQUEÑOS Y MICROEMPRESARIOS EN EL SALVADOR, SU AFÁN DE SUBSISTENCIA Y SU CONTRIBUCIÓN PARA PALIAR LA CRISIS NO PODÍA NI PUEDE SER IGNORADO. ERA Y ES DE JUSTICIA EXTENDERLES LA MANO

PORQUE CONSTITUYEN LA MEJOR EXPRESIÓN DE LA VOCACIÓN HACIA EL TRABAJO Y DEL ESPÍRITU DE LUCHA DEL EMPRESARIO SALVADOREÑO.

CONSCIENTE DE ELLO, FUSADES ASUMIÓ CON RESPONSABILIDAD EL CUMPLIMIENTO DE SUS PRINCIPIOS, OBJETIVOS Y RAZÓN DE SER; ES DECIR, EN LO QUE CORRESPONDE A LOS PEQUEÑOS Y MICROEMPRESARIOS LA OPORTUNIDAD DE REALIZARSE DE MANERA INTEGRAL, PONIENDO A SU SERVICIO UN CONJUNTO DE HERRAMIENTAS BÁSICAS QUE LES PERMITAN APROVECHAR AL MÁXIMO LAS OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO Y DE DESARROLLO.

NUESTRA PROYECCIÓN HACIA LOS PEQUEÑOS Y MICROEMPRESARIOS SE NUTRE DE LA FILOSOFÍA QUE INSPIRÓ LA CREACIÓN DE FUSADES, O SEA UNA INSTITUCIÓN PRIVADA, INDEPENDIENTE Y APOLÍTICA, CON SUFICIENTE CREDIBILIDAD Y CAPACIDAD TÉCNICA PARA DESARROLLAR TODA CLASE DE ACTIVIDADES QUE TIENDAN A FOMENTAR LA SEGURIDAD Y EL BIENESTAR ECONÓMICO, SOCIAL, INTELECTUAL Y FÍSICO DE LOS HABITANTES DE EL SALVADOR, BAJO LOS LINEAMIENTOS DE UN SISTEMA DE LIBERTADES ECONÓMICAS E INDIVIDUALES.

EN FUNCIÓN DE ELLO, HEMOS DEDICADO ESFUERZOS Y RECURSOS PARA DESARROLLAR UN PROGRAMA DEDICADO EXCLUSIVAMENTE A LA PROMOCIÓN DE LOS PEQUEÑOS Y MICROEMPRESARIOS. ESTE ES EL PROGRAMA DE PROMOCIÓN A LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA (PROPEMI).

PROPEMI INICIÓ SUS ACTIVIDADES HACE UN AÑO Y MEDIO. A TRAVÉS DE ESTE PROGRAMA OFRECEMOS EN FORMA INTEGRAL, CAPACITACIÓN, CRÉDITO Y ASISTENCIA EMPRESARIAL. EN ESTA TRILOGÍA HEMOS ENCONTRADO LA CLAVE PARA EL DESARROLLO, SUPERACIÓN Y CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR EN LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA Y EL PRINCIPIO DE LA SOLUCIÓN DE LOS PROBLEMAS SOCIALES DE NUESTRO PAÍS.

HEMOS CUANTIFICADO LOS BENEFICIOS QUE HA PROCURADO PROPEMI A LOS PEQUENOS Y MICROEMPRESARIOS SALVADOREÑOS, Y NO OBSTANTE SU CORTO PERÍODO DE VIDA, NOS SENTIMOS HALAGADOS CON SUS LOGROS. HEMOS CAPACITADO ALREDEDOR DE MIL EMPRESARIOS, HEMOS OTORGADO MÁS DE TRESCIENTOS CRÉDITOS QUE SUPERAN EN CONJUNTO LOS DOS MILLONES DE COLONES Y GENERADO CUATROCIENTOS NUEVOS EMPLEOS. CON ELLO SE HAN BENEFICIADO EN FORMA DIRECTA UNOS MIL CUATROCIENTOS TRABAJADORES, QUE DEPENDEN DE LAS EMPRESAS APOYADAS QUE INDIRECTAMENTE HAN FAVORECIDO A MÁS DE SIETE MIL PERSONAS.

SIN EMBARGO, NOS ENTUSIASMA AÚN MÁS, MANTENER Y AUMENTAR NUESTRO ESFUERZO MOTIVADOS POR LOGROS QUE NO PUEDEN SER CUANTIFICADOS. NOS SATISFACE EL HABER PENETRADO EN LOS SENTIMIENTOS DE AQUELLAS PERSONAS A QUIENES NOS HEMOS PROYECTADO Y A LOS QUE NO PODEMOS LLAMAR NUESTROS CLIENTES, SINO ALIADOS EN LA BATALLA PARA ENFRENTAR LOS PROBLEMAS DEL DESEMPLEO Y DE LA CRISIS ECONÓMICA EN GENERAL.

EL HABERLES AYUDADO A QUE SE AYUDEN ELLOS MISMOS Y A QUE SE IDENTIFIQUEN CON EL PROCESO PRODUCTIVO NACIONAL, ASUMIENDO SU RESPONSABILIDAD COMO CIUDADANOS, CONSTITUYE NUESTRA SATISFACCIÓN.

EL HABER OBSERVADO LA FORMA EN QUE SU TRABAJO SE HA PROYECTADO A OTROS EMPRESARIOS Y SEGMENTOS DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA, CONSTITUYE ASIMISMO UN LOGRO DEL PROGRAMA.

PERO TAL VEZ EL LOGRO MÁS IMPORTANTE, ES EL HABER MOTIVADO UNA CONCIENCIA EN EL SECTOR PRODUCTIVO NACIONAL DEL BENEFICIO MUTUO QUE SE DERIVA DE LA CONCERTACIÓN Y UNIDAD DE ESFUERZOS ENTRE LOS GRANDES, MEDIANOS, PEQUEÑOS Y MICROEMPRESARIOS.

ESTA ES NUESTRA EXPERIENCIA Y LA QUEREMOS COMPARTIR CON TODOS USTEDES DURANTE EL DESARROLLO DE ESTE EVENTO.

POR TODO LO QUE HE MENCIONADO, DESEO OFICIALMENTE INAUGURAR ESTE II FORO Y CONFERIRLE UNA MÁXIMA IMPORTANCIA, A SABIENDAS DE QUE EL TRABAJO A DESARROLLAR EN ESTOS DÍAS SE NUTRIRÁ DE LAS EXPERIENCIAS Y DE LOS RETOS QUE SE NOS PLANTEAN. COMPRENDER MÁS A FONDO LA NATURALEZA, PROBLEMAS Y BONDADES DEL SECTOR DE LOS PEQUEÑOS Y MICROEMPRESARIOS, NOS AYUDARÁ A IDENTIFICAR FÓRMULAS Y OPCIONES QUE CONTRIBUYAN A LA SOLUCIÓN DE LOS PROBLEMAS QUE AHORA CONFRONTAN. ESTA ES MI

PERSPECTIVA DE ESTE FORO Y POR ELLO QUIERO HACERLES UNA EXHORTACIÓN VEHEMENTE A QUE SEAMOS CREATIVOS Y PRÁCTICOS EN NUESTRAS DISCUSIONES Y RECOMENDACIONES.

ELLO SERÁ LA BASE DE LA REAFIRMACIÓN DE NUESTRO COMPROMISO Y ENTUSIASMO POR IMPULSAR AÚN MÁS LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO EN APOYO AL PEQUEÑO Y MICROEMPRESARIO.

SI TENEMOS ESA CONVICCIÓN Y CONTAMOS COMO SECTOR PRIVADO CON LOS RECURSOS, EL DINAMISMO, LA EFICIENCIA, LA EXPERIENCIA Y, POR SOBRE TODO, CON NUESTRA VOCACIÓN DE SERVICIO A TODA PRUEBA, ESTAMOS OBLIGADOS A APORTAR NUESTRO COMPROMISO TOTAL PARA LOGRAR UN MEJOR NIVEL DE VIDA PARA NUESTRAS SOCIEDADES.

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

Historia del Foro

RESUMEN DE LAS RECOMENDACIONES DEL PRIMER FORO

por Dr. Edward Marasciulo
Vicepresidente Ejecutivo, FUPAD

NOTA TECNICA E

INFORME SOBRE EL

FORUM CENTROAMERICANO DE INSTITUCIONES PRIVADAS DE DESARROLLO

que tuvo lugar en

San Pedro Sula, Honduras
22-25 Octubre 1985

Patrocinado por: Fundacion Nicaraguense de Desarrollo (FUNDE)
Fundacion Hondurena de Desarrollo (FUNADEH)
Fundacion Panamericana para el Desarrollo (FUPAD)
Centro Internacional para la Empresa Privada (CIPE)

HISTORIA DEL FORO
RESUMEN DE LAS RECOMENDACIONES DEL PRIMER FORO

DISCURSO
por Dr. Edward Marasciulo
Vicepresidente Ejecutivo, FUPAD

Estoy con todos ustedes cumpliendo el rol que se me asignó para reseñar las razones que impulsaron a la FUPAD a organizar el Primero Foro y cuáles fueron sus conclusiones; pero más importante aún es que hoy iniciamos el Segundo Foro y me han asignado sólo cinco minutos para cumplir mi cometido.

La FUPAD comenzó, hace ya veinticinco años, una estrecha vinculación y enlace con hombres de negocios y empresarios en América Central y Sud América, y más recientemente en el Caribe. Esto tenía como propósito formar instituciones capaces de proveer crédito y asistencia técnica a campesinos y microempresarios; en otras palabras, dar una oportunidad y la ayuda necesaria para que hombres, mujeres y jóvenes salieran de la marginalidad, se incorporaran al proceso de desarrollo socio-económico y mejoraran sus ingresos.

En esos años el mundo industrializado vió nacer muchas instituciones públicas y privadas con propósitos similares. Asimismo, más recientemente los países en vías de desarrollo presenciaron la formación y crecimiento de un número notable de organismos privados, sin ánimo de lucro, que estaban en la búsqueda de nuevas ideas, estrategias y mecanismos, y aportaban una dinámica más moderna al proceso.

Muy pronto, a través del diálogo y el intercambio de experiencias e información llegamos a la conclusión de que cada uno podía enseñar algo nuevo o diferente a los demás. Y así seguimos creciendo y mejorando.

Contando con el dinamismo y la hospitalidad ofrecida por una nueva institución creada en San Pedro Sula, Honduras (FUNADEH) y la experiencia de otra ya establecida por hombres de negocios en Nicaragua (FUNDE), la FUPAD y el Centro Interamericano para la Empresa Privada (CIPE) de los Estados Unidos organizaron el Primer Foro en 1985.

Las conclusiones del Foro se encuentran disponibles para todos ustedes; por favor, léanlas. Algunas todavía serán relevantes; otras, ya casi obsoletas; todas, sin duda, importantes para comprender el camino recorrido y orientar las deliberaciones que hoy comenzamos.

La labor de FUSADES en El Salvador, como institución privada dedicada al proceso de desarrollo del país a todo nivel, desde la microempresa hasta la gran empresa, y las actividades de FEDEPRICAP como cúpula y vocero de la empresa privada de la región, proveyeron el ímpetu para la realización de este Segundo Foro.

Gracias al apoyo generoso de AID/ROCAP, el BCIE y FUNDES-Suiza, la FUPAD pudo otra vez tomar la iniciativa y junto con FUSADES y FEDEPRICAP le ofrece el Segundo Foro, una nueva oportunidad para continuar nuestro diálogo, conocernos mejor, saber qué estamos haciendo, intercambiar experiencias y aprender los unos de los otros, para beneficio directo de los pequeños y microempresarios de la región. Gracias.

INFORME SOBRE EL

FORUM CENTROAMERICANO DE

INSTITUCIONES PRIVADAS DE DESARROLLO

ANTECEDENTES

A principios de este año, por iniciativa de la Fundación Nicaraguense de Desarrollo (FUNDE), y con el patrocinio financiero del Centro Internacional para la Empresa Privada (CIPE), la Fundación Panamericana de Desarrollo (FUPAD), decidió emprender un primer estudio sobre el Sector Informal (constituido por micro productores agrícolas, manufactureros y de servicios, comerciantes y artesanos), que permitiera examinar sus experiencias y su capacidad de adaptación o de sobrevivencia, en un período de transición como el que ha venido viviendo Nicaragua durante los últimos años; con miras a derivar algunas observaciones sobre su tamaño, sus principales características y el papel que puede jugar en el desarrollo económico y social del país. Los resultados del estudio fueron tan interesantes, que los patrocinadores decidieron extender su cobertura a los otros cuatro países que componen el esquema de integración centroamericana;* tarea que sólo pudo llevarse a cabo en forma somera y rápida, como resultado de lo cual se dispuso apenas de una "Visión Preliminar", que se acordó llevar como "documento de trabajo" a un Foro Centroamericano en el que las instituciones privadas de desarrollo de Centroamérica tuvieran oportunidad de comparar "las condiciones en que

Un estudio similar sobre Belice se realizó posteriormente.

se desenvuelve el Sector Informal" en sus respectivos países, con las del resto de la Región y sobre "sus perspectivas y potencialidades" como factor de desarrollo; los sistemas de apoyo utilizados por las instituciones privadas de desarrollo en beneficio del microempresario, en busqueda de "un modelo que ofrezca las mejores posibilidades, tanto desde el punto de vista económico como social".

Entre tanto, la importancia que ha venido cobrando la discusión del Plan Jackson y sus posibilidades de implementación, y la preminencia que otorga dicho Plan al Sector Privado, como factor de desarrollo, aconsejaron la conveniencia de incluir dicho tema en la agenda de la mencionada reunión.

El Forum fué convocado por FUPAD para realizarse en San Pedro Sula, Honduras, del 22 al 24 de Octubre con la valiosa colaboración de FUNADEH, que sirvió de Institución anfitriona, y de FUNDE que ayudó en la coordinación de las actividades. También contó con el respaldo de la Asociación Nacional de Industriales de Honduras (ANDI) y de la Cámara de Comercio e Industria de Cortés.

ASISTENCIA

Al Forum concurrieron más de ochenta personas, representantes de las fundaciones nacionales de desarrollo y otras instituciones privadas de ayuda al microempresario, de los cinco países del Mercado Común Centroamericano, de Panamá y Belice; así como algunos representantes de organizaciones de microempresarios, funcionarios y técnicos

de instituciones internacionales, y del Gobierno de los Estados Unidos que trabajan con el Sector Informal; del Instituto Libertad y Democracia (ILD) del Perú y de la Fundación Konrad Adenauer de Alemania; así como personeros de organizaciones empresariales del Sector Formal de la Región; y algunos consultores independientes interesados en el tema.

Una lista de los participantes figura como Anexo 1 de este Informe.

ORGANIZACION

La Agenda del Forum se agrega como Anexo II. De acuerdo con la misma, durante los dos primeros días, la reunión se llevó a cabo en sesiones plenarias, a fin de dar oportunidad de intervenir a todos los participantes; en la mañana del tercer día se formaron grupos de trabajo, con el objeto de formular las conclusiones y recomendaciones sobre los tres tópicos principales del Forum, vale decir: los sistemas de apoyo, la colaboración regional y la cooperación internacional.

SESION INAUGURAL

Las palabras de bien venida estuvieron a cargo del Sr. Antonio Bogran, Presidente de FUNADEH y del Dr. Roberto Cardenal, Miembro de la Junta Directiva de FUNDE.

En esta oportunidad, también se pudo escuhar el punto de vista del sector gubernamental sobre la materia, en las palabras del Dr. Moises Starkman, Ministro Asesor del Presidente de Honduras para Asuntos Económicos, quién fue presentado por el Sr. Edward Marasciulo,

Vice-Presidente Ejecutivo de la FUPAD.

El señor Marasciulo aprovechó la ocasión para señalar el cambio que ha tenido lugar en el ambiente internacional y la crisis de ideas que estamos padeciendo, no sólo en Centroamérica; así como la necesidad de encontrar nuevas fórmulas para obtener los recursos que necesita la Región y sobre todo el Sector Informal, que nunca ha tenido acceso a las fuentes tradicionales de financiamiento y asistencia técnica. Y sugirió algunas fórmulas en las que la FUPAD podría canalizar y dar asistencia a estos "nuevos protagonistas" en la tarea del desarrollo de nuestros países, sirviendo como catalizador para capitalizar y orientar los esfuerzos de las organizaciones voluntarias y para ayudar a organizar a los propios beneficiarios en una acción concertada.

El Ministro Starkman delineó a grandes rasgos la política económica de su Gobierno, destacando los esfuerzos que se vienen haciendo por inducir al Sector Privado a dar una mayor prioridad al aumento de las exportaciones y de la productividad, y trajo a cuentas la conveniencia de tener bien identificados los tres sectores que participan en la Economía: el Sector Público, el Sector Privado y el Sector Laboral. Afirmó que en su opinión el Sector Informal sin duda es parte del Sector Privado, y como tal está siendo objeto de atención y estímulo por parte de su Gobierno, sobre todo a través del movimiento cooperativo que ha alcanzado en Honduras logros importantes: al grado que podría afirmárse que Honduras se cuenta entre los países que tienen mayor desarrollo cooperativo en Centroamérica.

Expresó cierto desencanto con respecto a los beneficios concretos que han podido obtenerse hasta hoy del Plan Jackson y de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y aún en lo que se refiere a lo que ha podido traducirse en medidas de política, si se compara con el plán original derivado de las recomendaciones de la Comisión Kissinger. Si bien reconoció que el mencionado Plan es el Programa más generoso de los Estados Unidos para estos países desde la Alianza para el Progreso. Terminó deseando que los trabajos del Forum puedan contribuir a clarificar conceptos y sugerir nuevas vías de solución a los problemas del microempresario y de nuestros países.

La sesión inaugural dió oportunidad para que el Dr. Hernan de Soto presentara la experiencia peruana con el Sector Informal, por demás interesante, no sólo porque los estudios realizados por el Instituto Libertad y Democracia (ILD) son pioneros en este campo tan poco explorado, sino además por que su enfoque difiere marcadamente del enfoque centroamericano, ya que el primero da preponderancia a los aspectos legales, mientras el segundo tiene como característica fundamental la propia marginalidad del microempresario, derivada de su tamaño, de las condiciones en que trabaja y de la falta de acceso al crédito,y de la asistencia técnica que le permita organizarse y lograr su identidad.

El Dr. de Soto fue presentado por el Sr. Lewis Townsend, Vice-Presidente de la FUPAD, quién se refirió a la labor pionera realizada por el ILD en lo que se refiere a investigar las causas de la marginalidad en el Perú, y las condiciones de los informales en ese país.

El Dr. de Soto, en su intervención, hizo un análisis cuidadoso de las condiciones en que se enmarca el Sector Informal en el Perú, con información estadística abundante sobre el tamaño de dicho Sector en su país, sobre sus características y sobre los problemas que tiene que afrontar; atribuyendo al factor legal una gran responsabilidad en el "estado de cosas"; y propugnando por un cambio en el sistema jurídico peruano, que le permita desenvolverse y por ende contribuir en mayor medida a la economía nacional.

Ilustró con ejemplos las dificultades que encuentra un empresario del Sector Informal para "legalizar" su situación; es decir para ingresar al Sector Formal (que para él está constituido por los que operan dentro de la Ley).

De acuerdo con las investigaciones del ILD el 60% de la población del Perú pertenece al Sector Informal; pero para dicho Instituto dicho Sector comprende "todas aquellas actividades económicas que se desarrollan en contravención de la Ley, pero no obstante ello:

1. Las personas involucradas y la sociedad en su conjunto están mejor si la ley nominalmente aplicada no es cumplida.
2. Aún cuando los medios utilizados no se ajustan a los requerimientos de la ley, estas actividades tienen objetivos legítimos; como construir casas, manufacturar un producto o brindar un servicio.
3. La decisión fundamental por la cual medios ilícitos son utilizados para alcanzar fines lícitos está estimulada por la propia Ley."

Sobre la base de tal definición ofrece las siguientes estadísticas:

"1. La vivienda informal en Lima llega al 42.6%; los tugurios o barriadas son el 7.3%.

2. El 93% del transporte público en Lima es informal; y un 80% de todo el transporte público esta compuesto de buses informales.

3. Existen unos 84.000 ambulantes en la ciudad capital; ello comprende el 80% de toda la población dedicada a actividades comerciales.

4. La industria informal comprende una gama variada de bienes que incluye equipo para minería, fabricación de bicicletas y hasta preservantes para carne y frutas. Por lo menos el 80% de los zapatos de cuero son manufacturados informalmente; cerca del 80% de la industria del mueble y casi el 70% de la industria de la construcción son informales."

Como se ve, el fenómeno de la informalidad en Perú reviste caracteres únicos y, como se dijo antes, el enfoque centroamericano es distinto; si bien persigue finalidades similares, en cuanto a lograr el mejoramiento de las condiciones en que vivien las personas que forman parte del Sector Informal, a fin de que puedan participar más eficientemente en el desarrollo económico y social de sus respectivas comunidades.

El Dr. Hernan de Soto terminó su intervención reiterando que no se pretende en ningún momento que el enfoque del ILD deba ser utilizado por otros países, ni que la experiencia peruana pueda ser utilizada íntegramente por estudiosos de otras partes de América Latina; pero que algunos de los fenómenos observados podían eventualmente repetirse en nuestra región y ciertas propuestas de solución que han venido considerándose en el caso peruano podrían quizá ser aprovechadas por los centroamericanos.

Por ejemplo, señaló, que en una encuesta realizada en el Perú el 80% del Sector Informal contestó que no se consideraba formando parte del Sector Privado. Este es un fenómeno que puede repetirse en el caso centroamericano y que merece atención.

La intervención del Sr. de Soto mereció preguntas y comentarios que pueden dilucidarse leyendo el texto completo de su discurso; el cual figura como Anexo VI.

En la misma tarde, del día en que se iniciaron labores, la Sesión Inaugural se convirtió en sesión de trabajo, a fin de dar oportunidad de presentar dos modelos de ayuda puestos en práctica por el Sector Formal para beneficiar al Sector Informal en Centroamerica.

El Modelo Nicaraguense fué expuesto en forma resumida por el Lic. William Báez Sacasa, Director Ejecutivo de FUNDE, quién hizo hincapié en que si bien el caso nicaraguense es distinto del de los otros países centroamericanos, por cuanto su país se encuentra "en un

período de transición de una economía de libre mercado a una centralizada y socialista", es en estas circunstancias cuando las características del Sector Informal se ponen más de manifiesto y cuando los sistemas de apoyo al microempresario se someten a prueba, en lo que se refiere a su eficiencia y efectividad; ya que "en el análisis final lo que está en juego es la vida misma del microempresario como elemento productivo de un país."

El Lic. Báez recordó que las características del microempresario, observadas a lo largo de la experiencia de los últimos años en Nicaragua, eran las siguientes: individualismo, iniciativa propia, apego a la propiedad, espíritu crítico y gran habilidad para sobrevivir; y que dichas características pueden también observarse en el Sector Informal de los otros países de Centroamérica.

El Lic. Báez subrayó asímismo otras conclusiones del estudio "El Sector Informal en Transición en Nicaragua", publicado por la FUPAD, en Junio recien pasado. 1/

Entre ellas cabe mencionar la incompresión de parte de los otros sectores, especialmente del sector empresarial (Formal), de la importancia del microempresario y la necesidad de integrarlo en el engranaje político y económico de la Nación, reconociendo su fuerza como factor de progreso. De ésto se deriva la necesidad de incorporarlo al Sector Privado; apoyándolo y ayudandolo a organizarse, con asistencia técnica y financiera, para que cobre su propia identidad, se capacite y así fortalecido, se integre libremente a dicho Sector Privado.

1/ Dicho documento está disponible para los que lo soliciten por escrito a FUPAD.

En cuanto a los sistemas de apoyo se refiere, el Lic. Báez se pronunció por un modelo (que ha sido utilizado en su país) que permite -mediante la introducción de un intermediario (que él llama facilitador)- multiplicar la acción, es decir no sólo aumentar el número de operaciones (de crédito o asistencia técnica), sino también abaratar los costos, compartir los riesgos, estimular el ahorro propio y reducir la mora, entre otras ventajas. Este modelo propicia además - lo que es aún más importante - una mayor participación de los microempresarios en las decisiones relativas a los asuntos que les afectan y eventualmente en la vida de la comunidad.

El Lic. Báez admitió sin embargo que existe un Modelo # 1 que consiste en una relación directa entre la institución que otorga o canaliza el apoyo y el microempresario, que si bien tiene limitaciones en su cobertura y otras, es el más utilizado en la Región y por lo tanto acumula más experiencia; y sugirió analizar las posibilidades de un Modelo # 3, de caracter pragmático, que constituiría una posición eclectica, es decir que trataría de combinar los elementos positivos de los Modelos # 1 y # 2. Lo esencial -dijo el Lic. Báez- radica en el concepto mismo de "facilitador", que en esencia implica "una metodología nueva de trabajo", que asegure la presencia en el escuela de un "nuevo tipo de promotor".

Para terminar, insistió en la necesidad de profundizar en este tipo de estudios y de que el Sector Formal dedique esfuerzos a la investiga-

ción de la realidad nacional y del papel que puede jugar el microempresario en el contexto actual; así como a diseñar modelos de apoyo que mejoren y multipliquen los esfuerzos que se viene realizando.

El Lic. Hugo Valladares, de FUNADEH presentó a continuación el caso de Honduras que él llamó "Un modelo en la realidad" y que aparece agregado a este Informe como Anexo IV. En dicho documento se relata en forma sucinta la experiencia de la propia FUNADEH, en sus ocho meses de existencia. En este período la Institución ha dedicado sus esfuerzos a financiar proyectos que "tienden a aumentar el empleo, los ingresos, incrementar la productividad y diversificar la producción de las comunidades de grupos sociales organizados o individuos de escasos recursos, así como proyectos que tienden a elevar la capacitación profesional, mediante adiestramiento educacional o el aprendizaje."

Una característica sobresaliente de este modelo (si se puede llamar así)es el involucramiento directo del empresario (miembro de FUNADEH) en la tarea de guiar y dar asistencia al "beneficiario de los préstamos", vale decir al microempresario; en otras palabras, este "modelo" se caracteriza por el "énfasis que se da al aspecto humano" de la operación.

Durante las reuniones semanales del Comité de Crédito, los promotores que plantean cada uno de los casos seleccionados, con énfasis en el aspecto humano del solicitante, reciben instrucciones de los Empresarios con capacidad financiera, económica, mercantil

o de cualquier otra naturaleza, dependiendo de la clase de proyecto que sea, para ayudar en forma técnica al beneficiario a mejorar sus sitemas y controles, haciendo partícipe al grupo familiar.

Señaló el señor Valladares que a pesar de su corta existencia, FUNADEH cuenta ya con cien socios cooperando en esta tarea.

Se refirió además a los principios que orientan la acción de FUNADEH, los cuales trascienden los aspectos meramente económicos para situar al beneficiario" primero como ciudadano y después como empresario", así como otros que tienden a dignificar al individuo y a desarrollar un sentido de solidaridad que le ayude a ayudarse y a servir.

En el segundo día, el Forum organizó dos "paneles" con el objeto de escuchar los puntos de vista de los participantes sobre los grandes temas de la reunión: El Sector Informal y el Plan Jackson.

PANEL CENTROAMERICANO SOBRE EL SECTOR INFORMAL

El Documento de Trabajo, preparado bajo los auspicios de las instituciones patrocinadoras del Forum, intitulado "El Sector Informal en Centroamérica - Una visión preliminar", fué presentado por el Lic. Lenel Rodríguez, y redactado por él y por el Lic. William Báez de FUNDE, con base en una visita rápida a los cuatro países que cubre, en la que hubo oportunidad de entrevistar a directivos y técnicos de las fundaciones nacionales de desarrollo, de organizaciones gremiales empresariales del Sector Formal y a algunos personeros del Sector Informal. La in-

formación sobre las características del Sector Informal en cada uno de los países; está tomada de estudios realizados en fechas distintas, con enfoques diferentes y con objetivos diversos, por instituciones internacionales o en colaboración entre ellas. Dentro de ese contexto, se ha tratado de resaltar algunos aspectos que pudieran considerarse comparables. El Lic. Rodríguez se refirió a las circunstancias en que tuvo que producirse el documento, a sus limitaciones y contenido. Manifestó que el concepto de cada país sobre lo que constituye su Sector Informal no es uniforme, aunque tiene características similares, y dicho Sector se encuentra en pleno crecimiento. Desde luego, el término Sector Informal es poco conocido, sobre todo en Honduras y Guatemala y aún en Costa Rica. Sin embargo, en todos los países, las instituciones privadas de desarrollo están haciendo esfuerzos por ayudar al microempresario y en algunos países incluso hay interés en el microempresario de parte del sector gubernamental, como en el caso de El Salvador. En Honduras y Costa Rica el movimiento cooperativo ha permitido organizar a los microempresarios para facilitar su ayuda y darles mayor capacidad de acción; en este último país se nota una mayor organización. En El Salvador el Sector Informal es más dinámico y agresivo, con cierta actitud empresarial.

Sin embargo, lo que se ha hecho hasta ahora no es suficiente, ya que el monto de créditos en la mayoría de los países (con excepción de Nicaragua) es todavía modesto y en varios no llega ni al 2% de las solicitudes presentadas. No hay duda que se requiere una revisión de los procedimientos que se usan para otorgar los créditos y la asistencia

técnica; pués comunmente se utilizan los mismos trámites y los mismos criterios para otorgar un crédito a un microempresario que los que se emplean para concederlo a uno mediano o grande. No hay que olvidar que el Sector Informal, por estar constituido primordialmente por auto-empleados - aunque tiene una baja productividad y costos relativamente altos - sigue siendo un gran generador de empleo; y que el desempleo es un fenómeno que afecta en forma alarmante a todos los países centroamericanos.

Por lo tanto, hay que buscar un modelo de apoyo que multiplique la acción de las instituciones que ayudan al microempresario y logre una más amplia cobertura, facilitando además a los beneficiarios una mayor participación en las decisiones que les afectan y eventualmente en su comunidad, como se ha dicho antes.

En este Panel intervinieron representantes de los otros cuatro países centroamericanos y uno de Belice, para aportar apreciaciones sobre el Sector Informal de su respectivo país, para comentar las conclusiones y recomendaciones contenidas en el Documento de Trabajo y para agregar información sobre la labor de su propia organización.

El Dr. Fernando Naranjo de la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE) reseñó la crisis económica que condujo a la creación de su institución (violento deterioro de la economía en un plazo muy corto: fuerte caída del PIB y reducción del 10% en el ingreso per cápita; duplicación de la tasa de desempleo; caída en las exportaciones; devaluación de la moneda en más del 500%; inflación sin precedente (80%); fuerte incremento de la deuda pública externa;

al grado que a mediados del 82 la economía estaba al borde del colapso). Lo que llevó a cuestionar el modelo de desarrollo seguido, y a plantear un cambio hacia una nueva pauta que pone mayor énfasis en el aumento de las exportaciones como requisito esencial para salir de la crisis, y que concede un lugar preponderante a las inversiones extranjeras en el logro de ese objetivo; pero que atribuye un papel importante a los pequeños empresarios, como elemento de fotalecimiento de la base doméstica de la economía. En general, el Gobierno está creando un clima más propicio para la iniciativa privada -dijo el Dr. Naranjo- y descansa en su contribución para combatir la crisis. Por otra parte, una encuesta llevada a cabo recientemente reveló que un 93% de los entrevistados -todos pertenecientes al Sector Privado- creen que el clima está mejorando.

El Dr. Naranjo informó además que dentro de los programas que impulsa CINDE, figura en lugar prominente el apoyo a las organizaciones privadas voluntarias (OPV), pués a través de dichas organizaciones se hace llegar el crédito, la asistencia técnica y la capacitación a los pequeños empresario individuales o asociados en cooperativas. Bajo los auspicios de CINDE se ha creado FUCODES y ADAPTE, precisamente con tales propósitos. Cabe advertir, asímismo - dijo - que la ayuda de CINDE se orienta también a la diversificación agrícola y con ese objeto están en marcha tres programas experimentales: Maní, Urcopapa y FINCA, entre otros.

El Lic. Juan Ramón Martínez de la Asociación de Estudios para el Desarrollo (ASEPADE) de Honduras, autor de la investigación que sirvió de base (entre otras) para proporcionar los datos sobre el Sector Informal que aparecen en el Documento de Trabajo de la FUPAD, se refirió al poco conocimiento que se tiene de dicho Sector en Centroamérica e insistió en la necesidad de mayores estudios, más profundos sobre sus características, sus problemas y posibles soluciones. Contribuyó con una definición que contiene elementos valiosos; y que podría-ser como él dice- una primera aproximación al concepto, con miras a llegar a un consenso centroamericano.

Para el Lic. Martínez el Sector Informal es "el conjunto de actividades productivas, orientadas fundamentalmente hacia el consumo interno, que ejecutan trabajadores por cuenta propia (micro-empresarios, vendedores en puestos fijos, vendedores ambulantes, pulperos, trabajadores de microempresarios, sub-empleados, empleados, familiares sin remuneración etc.), frecuentemente con escasas dotaciones de capital, fuerte énfasis en el uso de la mano de obra, poco desarrollo tecnológico, bajo niveles de productividad,que operan en un marco de discreta ilegalidad" Acaso en Centroamérica la ilegalidad no tenga mayor relevancia para propósitos de la definición, pués hay microempresarios que reunen todos los otros requisitos y operan dentro de la ley; y nadie se atrevería a afirmar que no pertenecen al Sector Informal.

El Lic. Martínez señaló además otras características que ayudan a redondear el conocimiento del fenómeno en estudio. Las empresas - dijo "son bastante pequeñas (una dotación máxima de cinco trabajadores); las relaciónes entre los dueños de la microempresa (que también son casi

siempre trabajadores) y sus empleados no tienen el carácter de relaciones capitalistas de producción, sino que se asemejan mucho con las relaciones que se daban en el interior de los talleres o gremios medievales; fuerte dependencia del mercado local, al que casi nunca influyen, por lo que operan en base a pedidos específicos; reducida capacidad para la reproducción de capital; alta irregularidad en la operación productiva, la que puede ser suspendida con facilidad (ya sea por falta de estímulos vía el mercado o por falta de capital o enfermedad del dueño de la microempresa o porque ha conseguido un empleo temporal mucho más remunerado); y muy reducido desarrollo organizativo, tanto desde el punto de vista productivo como contable". Varias de estas características han sido señaladas por estudiosos de otros países y figuran en el Documento de Trabajo.

También figura en el susodicho Documento "la capacidad para sobre vivir" del microempresario, característica igualmente señalada por el Lic. Martínez pués, según afirmó, el microempresario "es mucho menos vulnerable que la gran empresa del sector moderno y tiene mayor capacidad para crear puestos de trabajo que, aunque irregulares en algunos casos, le cuestan menos a la sociedad que los puestos que se crean en la gran empresa".

Esa capacidad de sobrevivir a la crisis -dijo el Lic. Martínez- "se basa posiblemente en la existencia de una racionalidad todavía desconocida por los investigadores y que es usada por los microempresarios para hacer sus decisiones; o a los costos bajos de operación y a la disposición imaginativa de los microempresarios para diversificar o ampliar la utilización de su tiempo". Como se ve, hay una gran coincidencia

entre los resultados de las investigaciones del Lic. Martínez y los que figuran en el Documento de FUPAD.

Finalmente, el Lic. Martínez expresó dudas sobre la conveniencia de ubicar a los microempresarios que forman el Sector Informal dentro del Sector Privado. Sostuvo que hay enormes diferencias, no sólo cuantitativas sino también cualitativas entre los empresarios grandes (modernos) y los microempresarios. En todo caso, ésta es una decisión que corresponde a ellos, concluyó. Ellos son los que tienen que decidir -después de analizar el pro y el contra - si quieren pertenecer al Sector Privado, o si quieren mantenerse independientes, formando un tercer sector que podría constituir el Sector Social, junto con los Sindicatos y las Cooperativas.

El Sr. Hildebrando Cumes, Presidente de la Asociación Nacional de Instituciones de Desarrollo (ASINDES) de Guatemala, bosquejó la situación de su país (en donde la concentración indígena se encuentra en las tierras áridas que forman las montañas, el altiplano, mientras las tierras altamente productivas constituyen los latifundios del Sur; y donde todavía se mantiene una forma de Encomienda, resabio de la Colonia) que ha propiciado la migración del campo a la ciudad, ahora acrecentada por la violencia (guerrillas) y los desastres naturales; y se referirió a las condiciones de la población que vive en los "cinturones de refugio", alrededor de las ciudades más grandes y principalmente de la Capital: los cuales constituyen el "medio" natural donde se genera el Sector Informal, compuesto en su mayoría por los desplazados.

El Sr. Cumes hizo mención al momento que está viviendo Guatemala: de Democratización y Crisis, con una tasa alarmante de desocupación (50%), con un movimiento cooperativo desprestigiado y con una economía informal, subterránea, apetecida por los políticos y algunas veces favorecida por ellos, con créditos otorgados en forma "alegre" dentro de programas improvisados, que fueron al fracaso. Afirmó que un 60% de la población de Guatemala pertenece al Sector Informal.

Dentro de este marco se refirió a lo que vienen haciendo las organizaciones no gubernamentales (ONG'S) y en especial al FAPE, FUNDACE, HODE y otros parecidos. Dijo que si bien los programas son jóvenes es de esperar que ellos obtengan mejores resultados, ya que en la acción del Sector Privado no campea el paternalismo que caracterizó los programas del pasado.

El Sr. Cumes relató las vicisitudes por que tuvo que pasar la obtención del reconocimiento de las ONG'S en la Nueva Constitución de la República; y el mandato de la misma Constitución (Arto. 242) de construir un Fondo de Garantía, que podría ser utilizado para respaldar "los programas de desarrollo económico y social que realizan las organizaciones no lucrativas del Sector Privado" 2/

En el terreno conceptual, el Sr. Cumes adoptó el marco teórico de ASEPADE y pidió al Sr. Mauricio González, Vice-Presidente de Hogar y Desarrollo (HODE) que ampliara su exposición; lo que éste hizo en efec sobre todo en cuanto se refiere a la labor de HODE 2/

2/ * Mayor información al respecto puede obtenerse consultando el Docu-

El Sr. Cumes finalizó invitando a los participantes a establecer un sistema de información e intercambio de experiencias y de los resultados de las respectivas investigaciones. "Somos extraños a la cultura de la pobreza , y debemos conocerla mejor" -dijo-.

El Lic. Roberto H. Murray Meza, Presidente de FUSADES de El Salvador explicó que la institución que él representa está dedicada a servir a la iniciativa privada en general, que sus programas cubren tanto a los grandes, como a los medianos, como a los pequeños empresarios, y desde luego también a los microempresarios que forman el Sector Informal. Apoyó la definición de ASEPADE de Honduras y comentó el papel de CINDE de Costa Rica como intermediario e instrumental en los cambios de actitud del Gobierno de ese país. Dijo que también FUSADES es una respuesta institucional, a la crisis que vive El Salvador. También recibe ayuda financiera de la AID.

Se refirió a los diversos programas emprendidos por FUSADES, como PRIDEX para promover las inversiones en el país y la diversificación de exportaciones a mercados extraregionales, principalmente a los Estados Unidos; FORTAS, para el fortalecimiento de asociaciones; y, en particular, al PROPEMI, para la promoción de la pequeña y microempresa; así como a DIVAGRO para la diversificación agrícola. El Lic. Murray aclaró que el programa PRIDEX no está dirigido sólo a empresas del Sector Formal, sino que incluye así mismo a los artesanos con posibilidades de exportación. FUSADES tiene también un Departamento de Estudios Económicos y Sociales que se ocupa de analizar la realidad económica y social del país, y de mantener al tanto a la iniciativa privada de las

medidas de política que la afectan, así como de preparar estudios, sobre los principales problemas que afronta la nación sugiriendo soluciones a los mismos.

El Sr. Manuel Cuellar, Director Ejecutivo de la "National Development Fundation" (NDF) de Belice, subrayó la vinculación de su país con Centroamérica y en especial con Guatemala, y se refirió a la situación estratégica del mismo como puente entre la Región, a la que pertenece geográficamente, y el Caribe, del que también forma parte por razones históricas y étnicas. Belice es un país de 23.000 K^2 y 160.000 habitantes - dijo - que un 50% viven en lo urbano y 50% en lo rural; que en un 90% saben leer y escribir; donde más del 50% de la población son menores de 18 años; con tierra disponible de 6 millones de acres, de los cuales 1/3 está cultivado; y se dedica a producir azúcar, banano y cítricos entre otros, teniendo también madera y productos del mar. Se importan alimentos por más de $ 30 millones de dólares y su principal problema es el desempleo. Tienen un régimen Parlamentario y Democrático; y han recibido ayuda de FUPAD y de la AID, entre otros. En cuanto a la NDF informó que a su juicio ha iniciado operaciones con buen éxito, con 400 préstamos por un monto de B$ 500.000. (B$ 2 x US$ 1) y que el propósito principal es crear empleo, objetivo que han venido logrando a un costo de B$ 1.000 por puesto de trabajo. Su consigna es "A fair day's pay for a day's work".

El Sector Informal es el más subutilizado en las economías de nuestros países - dijo - y sin duda constituye una fuerza política que tampoco ha sido aprovechada. Su mayor aspiración es que la NDF cubra primero todo el territorio nacional y pueda cooperar con el Sector

Público así como con el Sector Privado; para que más tarde pueda conducir a una asociación entre las fundaciones centroamericanas y las del Caricom. El Sr. Cuellar es Presidente de CONCARI que es la asociación de fundaciones del Caribe.

El Panel se abrió finalmente en un período de preguntas y respuestas, en el que intervinieron varios de los participantes en el Forum, cuestionando algunas de las tesis sustentadas por los panelistas, entre ellas de nuevo la conveniencia de que el Sector Informal forme parte del Sector Privado; aunque aparentemente la reunión pareció inclinarse en favor de dicha tesis.

Durante el almuerzo del segundo día y tal como estaba programado, tuvo lugar la disertación del Sr. Howard Wallack, Director Asistente del "Center for International Private Enterprises"(CIPE). El Sr. Wallack habló sobre la labor de su organización en el cumplimiento de su cometido: de "fomentar el desarrollo democrático en el exterior", a través de varios grupos norteamericanos y sobre todo de los sindicatos (la AFL-CIO) y el Sector Privado, para que ellos puedan "ejercer influencia, defender y abogar por los principios de la empresa privada y la economía de mercado." Hizo algunas reflexiones sobre la necesidad de lograr la unión de todos los elementos o subsectores que integran el Sector, dentro de lo que él llamó "El desarrollo del Sector Privado en sí". El discurso del Sr. Wallack figura como Anexo V.

PANEL SOBRE EL PLAN JACKSON / COMISION KISSINGER

El Sr. Richard Mc. Cormack, Embajador de los Estados Unidos ante la O.E.A., tuvo a su cargo la presentación del tema. El Embajador Mc. Cormack fue presentado por el Embajador John Jova, del "Board of Trustees" de FUPAD y ex Embajador de los Estados Unidos en Honduras, quién se refirió con gran emoción a sus vinculaciones con la Región y al momento que está viviendo Centroamérica en sus relaciones con los Estados Unidos.

El Embajador Mc. Cormack comenzó afirmando que en este momento puede decirse sin exagerar que esta Región "se encuentra dentro de la prioridad más alta del Presidente Reagan". Para ilustrar su afirmación citó algunas cifras sobre la participación de su país en los programas económicos de Centroamérica que fué de $ 625 millones en 1983, $ 892 mil en 1985 y casi $ 1.000 - millones en 1986 -. Estamos planeando la asistencia para Centroamérica - dijo - con la misma cantidad que proporcionamos para la Alianza para el Progreso en la década de los 60's.

La estrategia adoptada consta de cuatro objetivos, agregó:

Primero: Apoyo de la Balanza de Pagos para detener la caída de los ingresos, el empleo y la actividad económica.

Segundo: Establecer las bases para un crecimiento económico a largo plazo, mediante mejoramientos en la política económica y en la infraestructura necesaria para orientar

la economía hacia la exportación;

Tercero: Asegurar la más amplia distribución posible de los beneficios del crecimiento, a través de asistencia para mejorar la salud, educación, y vivienda para los grupos más pobres; y

Cuarto: Apoyar los procesos e instituciones democráticas, mediante asistencia para la administración de justicia, capacitación técnica y el desarrollo de la capacidad de liderazgo.

En su opinión ésta estrategia está logrando resultados. "El Sector Privado se ha reforzado - dijo - y la competitividad internacional de la Región ha mejorado". Manifestó su esperanza de que el Banco Interamericano de Desarrollo incremente sus esfuerzos para promover la recuperación y desarrollo de la Región. Opinó que es necesario reestructurar las economías de los países centroamericanos (y afirmó que ya se ha comenzado esta tarea); que hay que cambiar la base productiva, diversificar la producción y específicamente el sector de exportación. Dentro de este contexto, hizo alusión a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Nuevas inversiones se han efectuado en Centroamérica por un monto de $ 45 millones hasta junio de este año, informó. Creándose trece mil nuevos empleos. Citó inversiones en varios países que se han efectuado a la sombra de la ICC. Aludió a la Democracia Económica como una contrapartida a la Democracia Política, porque son inseparables - dijo - "Una no sobrevive a la otra". Abogó por la liberación de la economía y aseguró el apoyo de los Estados Unidos. Su discurso aparece como Anexo VI.

El nuevo Embajador de los Estados Unidos en Honduras, Sr. John. Ferch aprovechó la ocasión para expresar sus puntos de vista sobre la utilidad de establecer criterios y sistemas para medir y conocer los resultados de los programas emprendidos conjuntamente. El Sr. Peter Johnson, Director Ejecutivo del "Caribbean Central American Action" informó sobre exportaciones efectuadas por algunos países bajo la ICC y explicó el funcionamiento de la "Overseas Private Investment Corporation (OPIC)."

El señor Juan Vicente Maldonado, Director Ejecutivo, de la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) de El Salvador, expresó su opinión favorable sobre el Informe de la Comisión Kissinger, que él tuvo oportunidad de conocer cuando se comunicó a los países involucrados. - Dijo que las recomendaciones se basaban en un excelente análisis de la situación de Centroamérica, balanceado y realista, que conducía a una definición de la política de los Estados Unidos frente a la polarización de fuerzas que ocurría en la Región; enfocando con acierto los aspectos económicos, sociales, de política y de seguridad. Recordó que entre las principales recomendaciones se encontraban:

1.- Una ayuda norteamericana por $ 12 mil millones de dólares frente a necesidades financieras de $ 29 mil millones, para lograr un crecimiento para la Región de alrededor del 3% per cápita:

2.- Que la ayuda se autorizara en forma multianual para asegurar continuidad en la acción:

3.- La creación de la Central American Development Organization (CADO) para coordinar dicha ayuda, organismo que estaría formado por centroamericanos y norteamericanos;

4.- Obtener el compromiso de los beneficiarios en el sentido de mejorar sus sistemas de impuestos, crear un clima favorable a la inversión, eliminar la corrupción, corregir sus problemas de balanza de pagos, estimular al Sector Privado y apoyar la libre iniciativa;

5.- Establecer la Corporación Centroamericana para el Desarrollo, de propiedad privada;

6.- Que los Estados Unidos (y otros países) ingresaran al Banco Centroamericano (BCIE) a fin de capacitarlo, con miras a que su acción pudiera ampliarse; y

7.- La ayuda a los pequeños agricultores y empresarios.

Cuando pasamos revista a lo que ha pasado - dijo - encontramos que:

1.- Sólo se han apropiado $ 4.400 millones hasta 1989. (De los $ 12 mil millones recomendados la propuesta se redujo a $ 8 mil millones hasta 1990);

2.- Se ha autorizado al Presidente para negociar la creación de la

CADO y ésta tendría poder para recomendar (no vetar) la asignación del 25% de los fondos apropiados. (En opinión del Señor Maldonado debería haber una mayor participación del Sector Privado en la CADO.)

3.- Se ha aprobado un esquema de $ 300 millones de Seguro de Crédito Comercial;

4.- Se está otorgando ayuda para el mejoramiento en la aplicación de la Justicia;

5.- Se ha reafirmado la política de que los Estados Unidos no van a apoyar cualquier medida que ligitimice la presencia de Cuba en la Región.

Pero no se ha creado la Corporación Centroamericana para el Desarrollo; ni ha materilizado todavía el ingreso de los Estados Unidos al BCIE; y tampoco ha cristalizado el préstamo al Mercado Común Centroamericano para cubrir las deudas entre países; y, de parte de Centroamérica, con excepción de Costa Rica, el clima para la inversión deja que desear; y "la burocracia estatal ha creado una maraña increíble que tiene que ser limpiada, para poder dejar hacer al individuo". No obstante, hay que reconocer que en El Salvador, Guatemala, y Honduras se está caminando hacia la Democracia.

El Señor Camilo Rivera Girón, directivo de FUNADEH, de Honduras pidió a la concurrencia - y obtuvo - un minuto de silencio por la memoria del ex Senador Jakson. Hizo luego una evaluación rápida del

plan propuesto por el ex Senador, llegando a concluir que aún no se han alcanzado sus objetivos.

El Sr. Robert Masheck, Vice-Presidente Ejecutivo de la Fundación Inter Americana, expuso a grandes rasgos la labor de su institución, dentro del modesto presupuesto de que dispone, (18 millones, 25% para agricultura) y señaló la atención que se está dando al Sector Informal.

El Señor Mario Belot, Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Cortés, al comentar las potencialidades del Plan Jackson opinó que el aprovechamiento de los recursos disponibles debe constituir un reto para los países beneficiarios (pués el "concepto piñata - dijo - no lleva a ninguna parte). En su opinión, el Plan es magnífico; pero para producir se necesita la combinación del inversionista extranjero con el nacional, y eso es lo que hay que procurar. Reconoció que Honduras no ha aprovechado las posibilidades que le ofrece el Plan y el ICC y dijo que es necesario cambiar la mentalidad del empresario. "No somos competitivos - afirmó - y debemos tratar de serlo".

El Sr. Benjamín Lanzas, Presidente del Centro Familiar de Educación Rural y directivo de CCSEP de Nicaragua, recordó su reunión con la Comisión Kissinger, cuando ésta visitó Managua y los cambios que han tenido lugar en su país desde entonces. CCSEP, por ejemplo, se ha vuelto más operativo, pués el número de personas que integran la directiva, en nombre de las entidades representadas en el Consejo, se ha reducido de 72 a 18; pero por otra parte, la participación del Sector Privado en el Producto Nacional Bruto, se ha reducido de 85% en

tiempos de Somoza, a 40% en la actualidad. El Sr. Lanza también hizo referencia a la lucha que FUNDE viene sosteniendo por mantener un espacio dentro del ámbito nacional para la acción de la iniciativa privada y por integrar al Sector Informal al Sector Privado.

El Sr. Mario Rieti, consultor independiente, aprovechó la ocasión para hacer algunos comentarios sobre su participación en el proceso de consultas con los países, que llevó a cabo la Comisión Kissinger cuando se estaba preparando el Informe, y subrayó la necesidad de cambios en materia política y socio económica. También insistió en la conveniencia de crear la Corporación Privada de Inversiones y, un mecanismo de coordinación de la acción en los diversos sectores.

Durante el tercer día se integraron los grupos para formular las conclusiones a que podría llegarse con base en las presentaciones y discusiones de los panelistas y demás participantes que intervinieron en los debates. Las conclusiones y recomendaciones de los grupos se enumeran a continuación.

Grupo - A - Modelos Creativos (Se refiere a los Sistemas de Apoyo)

El Grupo concluyó que un Sistema de Apoyo debería:

1.- Poder contribuir a mejorar la calidad de la vida de los beneficiarios; elevar la productividad y el empleo; y hacerlos participar en las decisiones que los afectan (lo que se ha llamado Democratización Económica).

2.- Facilitar el acceso a los recursos (financieros, asistencia técnica y capacitación; así como a las fuentes de información: legal, mercadeo, producción, finanzas); utilizar la infraestructura institucional existente; organizar al microempresario (en forma que beneficie a ambos: la institución de apoyo y al propio destinatario); concientizar al microempresario sobre su papel en el desarrollo y en la comunidad.

Con base en tales conclusiones, el Grupo A RECOMENDO:

1.- Profundizar y ampliar el estudio sobre el Sector Informal en Centroamérica.

2.- Promover una reunión, que debería tener lugar dentro de los próximos tres meses, para analizar y discutir los aspectos operativos de los Sistemas de Apoyo al Microempresario; a la que deberá invitarse a los propios beneficiarios.

3.- Promover reuniones periódicas a nivel nacional, en cada uno de los países; con los mismos fines operativos.

4.- Propugnar por una mayor interacción entre el Sector Público y el Sector Privado, en beneficio del Sector Informal.

El Grupo - B - sobre Colaboración Regional, llegó a las siguientes conclusiones:

1.- Que el Forum enriqueció la experiencia de los participantes,

acrecentando el interés en lo que se está haciendo en favor del Sector Informal en los otros países de Centroamérica;

2.- Que es indispensable mantener los vínculos de amistad y solidaridad creados en esta ocasión y ampliar las perspectivas, a través de un mayor conocimiento mutuo;

3.- Que es de toda conveniencia al fortalecimiento del Sector Privado y el seguimiento de las conclusiones y recomendaciones del Forum.

4.- Que, con tales propósitos, resulta necesario continuar unidos en un frente único, que facilite la solución de los problemas comunes.

Con base en tales conclusiones, el Grupo B. RECOMENDO:

1.- Estudiar la posibilidad de crear una asociación de instituciones privadas de desarrollo en Centroamérica, Panamá y Belice.

- Que la factibilidad, naturaleza, finalidades y características de tal asociación, sean determinadas en una reunión que se realizará en un plazo no mayor de cinco meses, con el único fín de discutir y aprobar su creación.

3.- Encomendar a FUNDE, FUNADEH y FUPAD la convocatoria de dicha reunión, así como los trabajos preparatorios; incluyendo un ante proyecto de carta constitutiva de la entidad, así como

la gestión de su financiamiento, etc.

4.- Que cuando se estudie el diseño de lo que podría ser la organización, se tome en cuenta la conveniencia de no auspiciar la creación de una nueva financiera de proyectos de desarrollo, sino mas bien un mecanismo de coordinación con las siguientes características:

a) Mantenimiento de la autonomía de las instituciones privadas de desarrollo que integren la asociación;

b) Que sirva de medio de comunicación, y para intercambio de experiencias;

c) Que facilite la coordinación de actividades y la unión de esfuerzos, con miras a definir políticas comunes y al seguimiento de los acuerdos que se tomen;

d) Que sirva de enlace con otras asociaciones regionales como el CONCARI.

El Grupo C, para la Cooperación Internacional, llegó a las siguientes <u>Conclusiones</u>:

1.- Que el Plan Jackson es el esfuerzo más relevante de las últimas décadas en favor de Centroamérica; no obstante que sólo algunas de las recomendaciones han podido implementarse y que en la ejecución del mismo no ocupa lugar prominente el apoyo al microempresario, base de una democracia económica

y aún política. Esto es sin perjuicio de la labor meritoria que desarrollan los cuerpos de paz en algunos países centroamericanos.

2.- Que los montos de ayuda aprobados (que son ya cantidades reducidas respecto a las cifras recomendadas por la Comisión Kissinger) no han podido hacerse llegar a los beneficiarios, por falta de mecanismos y programas que faciliten la utilización de los fondos asignados.

3.- Que entre los proyectos que no han podido implementarse y que sin duda son necesarios para el fortalecimiento del Sector Privado (como el principal factor de desarrollo), figura en primer lugar la creación de una Corporación Centroamericana de Desarrollo, que sería un mecanismo privado de financiamiento y asistencia técnica para el fortalecimiento del Sector.

Con base en las conclusiones anteriores, el Grupo C. RECOMIENDO:

1.- Que se acelere el fortalecimiento del Banco Centroamericano (BCIE), en forma que permita su modernización y orientación hacia el financiamiento del sector productivo empresarial (ya que hasta la fecha es poco lo que la institución ha hecho en este campo), tomando debidamente en cuenta la necesidad de incluir en dicho sector al micro empresario, mediante el diseño de programas que podrían estar alimentados por el Fondo Social de Desarrollo.

2.- Plantear la urgencia de constituir en el BCIE un fideicomiso para el financiamiento del Sector Informal, en cuya administración debería estar representado el Sector Privado. El fideicomiso debería también contemplar fórmulas que permitan resolver el problema de la garantía del microempresario.

3.- Que el BID aumente los fondos asignados al "Programa de Pequeños Proyectos", a fin de ampliar su cobertura y habilitar a las instituciones intermediarias a cubrir sus costos de operación y por ende a la generación de recursos internos; y que flexibilice los procedimientos de desembolso y aprobación de los créditos, para que el financiamiento llegue a los beneficiarios en el momento oportuno.

4.- Que el Banco Mundial considere, con la urgencia que el caso amerita, el diseño y adopción de programas similares a los del BID y BCIE, que permitan el acceso de los microempresarios al financiamiento y asistencia técnica de dicha institución.

5.- Que las instituciones donantes del Sector Privado (OPV) orienten su financiamiento y asistencia técnica a través de las ONG'S, no solamente a los campos tradicionales de gerencia, contable administrativo y operativo, si no además al fortalecimiento institucional, tanto de las mismas ONG'S como de las propias organizaciones del microempresario; ayudando a su organización, concientización e identidad grupal, a fin de que tengan una mayor presencia en la

comunidad y un liderazgo participativo en los asuntos que les concierne.

6.- Que durante el proceso de cooperación internacional, las Instituciones Privadas de Desarrollo procuren una movilización de recursos internos, financieros y humanos que conduzca a su consolidación y que reduzca la dependencia de las fuentes externas, creando sus propios mecanimos de recursos.

7.- Que todas las recomendaciones anteriores se lleven a cabo sin perjuicio de los arreglos bilaterales que puedan lograr los países de la Región.

Durante la tarde del tercer día, los Grupos A, B y C, rindieron sus respectivos informes al plenario y sometieron a su consideración su conclusiones y recomendaciones que fueron aprobados en la forma siguiente:

1.- Por unanimidad las correspondientes a los Grupos A y C; y

2.- Por mayoría las correspondientes al Grupo B, que se sometieron a votación después de haber sido ampliamente discutidas.

El Forum fué clausurado por los Señores Felipe Arguello, Vice Presidente de FUNADEH y Edwardo Marasciulo, Vice Presidente Ejecutivo de FUPAD, quienes tuvieron palabras apreciativas sobre el ambiente que prevaleció en la reunión y de esperanza sobre los resultados de las deliberaciones, el intercambio de experiencias y los lazos de amistad que se establecieron entre los participantes. Finalmente, se consignó el reconocimiento para FUNDE y FUPAD por parte del Sr. Arguello y para el país y las organizaciones anfitriones, por parte del Sr. Marasciulo, ambos a nombre también de los participantes.

ANEXO #1

LISTA DE PARTICIPANTES

Marta J. Abarca
Directivo
Fundacion Nacional para
el Desarrollo de Honduras
Apdo. Postal 299
San Pedro Sula, Honduras

Linda Coello de Abufele
Presidenta Comite S.P.S.
Companeros de las Americas
Apdo. Postal 299
San Pedro Sula, Honduras

Haydee Acosta
Gerente EDUCREDITO
Instituto Nicaraguense de Desarrollo
Apdo. Postal 2598
Managua, Nicaragua

Raul Acuna Araya
Director Ejecutivo
Asociacion para el Desarrollo
del Pequeno Empresario y
Representante
Union Costarricense de Camaras
Apartado 8692
San Jose 1000, Costa Rica

Toribio Aguilera
Directivo
Fundacion Nacional para
el Desarrollo de Honduras
Apdo. Postal 299
San Pedro Sula, Honduras

Maria Antunez
Directora Asociada en Honduras
CEF Internacional
Apdo. Postal 357
San Pedro Sula, Honduras

Nora de Arguello
Gerente de Operaciones
Fundacion Nicaraguense de Desarrollo.
Apdo. Postal 2598
Managua, Nicaragua

Felipe Arguello
Vice Presidente
Fundacion Nacional para
el Desarrollo de Honduras
Apdo. Postal 37
San Pedro Sula, Honduras

William Baez Sacasa
Director Ejecutivo
Fundacion Nicaraguense de Desarrollo
Apdo. Postal 2598
Managua, Nicaragua

Malcolm Baillie
Jefe de Grupo Asesor
Programa de las
Naciones Unidas de Desarrollo
Edif. M y M (CDI), Bolevard Suyapa
Tegucigalpa, D.C., Honduras

Mario G. Belot
Presidente
Camara de Comercio e
Industrias de Cortes
17 Ave. 10 Calle S.O.
San Pedro Sula, Honduras

Edmund Benner
Assistant Vice President
Inter-American Foundation
1575 Wilson Blvd.
Rosslyn, Virginia 22209 USA

Werner Boehler
Economista
Instituto Internacional de la
Fundacion Konrad Adenauer
Carretera Veija a Leon 12 1/2
Apdo. 3128
Managua, Nicaragua

Antonio Bogran P.
Presidente
Fundacion Nacional para
el Desarrollo de Honduras
Apdo. Postal 299
San Pedro Sula, Honduras

Jose Manuel Bouza
Representante en Honduras
Organizacion de los Estados Americano
Apdo. Postal C-66
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Beto Brunn
Oficial de Proyectos
Fundacion Panamericana para el Desarrollo
Apdo. Postal C-66
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Bill Burrus
Executive Secretary
Accion International/aitec
1385 Cambridge Street
Cambridge, Massachusetts 02139 USA

Rogelio Canales
Director
Fundacion Salvadorena de
Desarrollo y Vivienda Minima
Apdo. Postal 421
San Salvador, El Salvador

Roberto Cardenal
Directivo
Fundacion Nicaraguense de Desarrollo
Apdo. 2598
Managua, Nicaragua

J. Eduardo Castaneda
Director
Planificacion y Desarrollo
Fundacion Salvadorena
para el Desarrollo
P.O. Box CI-278
San Salvador 011, El Salvador

Isabel CHacon Acuna
Assistente Gerente
Programas OPV
Coalicion Costarricense de
Iniciativas de Desarrollo
Apdo. Postal 7170
San Jose 1000, Costa Rica

Oscar Chicas
Director Ejecutivo
Instituto para el Desarrollo Hondureno
1a. Avenida 6a. Calle 101
Comayaguela, D.C. Honduras

Gilberto Cuadra
Vice Presidente
Instituto Nicaraguense de Desarrollo
Apdo. Postal 2598
Managua, Nicaragua

Manuel Cuellar
Executive Director
National Development
Foundation of Belize, Ltd.
P.O. Box 1210
Belize City, Belize

Hildebrando Cumes
Presidente
Asociacion Nacional de
Instituciones de Desarrollo
2 Calle, 2-04, Zona 9, Apdo. 5044
Guatemala, Guatemala

Hernando de Soto
Presidente
Instituto Libertad y Democracia
Alcanflores 1245
Apdo. Postal 5441
Lima 18, Peru

Pedro Delgado
Consultor Voluntario
Fundacion Panamericana para el Desa
1889 F Street, N.W.
Washington, D.C. 20006 USA

Gabriel Echeverria
Gerente General
Federacion Hondurena de
Cooperativas Industriales Ltda.
3 Ave., 9-10 Calle, #301
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Arturo Espinoza
Director
SOLIDARIOS Consultores
Eugenia Sue #79, Despacho 104
Mexico, D.F. Mexico

John Ferch
Ambassador to Honduras
U.S. Embassy
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Herman Fernandez Z.
Director Ejecutivo
Asociacion de Ayuda el
Pequeno Trabajador y Empresario
Apdo. Postal 106
Plaza Gonzalez Viquez
San Jose 1000, Costa Rica

Carla Flores Gomez
Asistente del Director
Asesores para el Desarrollo
Apdo. Postal 444
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Mauricio Gonzalez
Vice Presidente
Hogar y Desarrollo
Via 1, 1-72, Zona 4
Edificio Vecesa
Guatemala, Guatemala

Julio Gonzalez
Director Ejecutivo
Fundacion Costarricense de Desarrollo
Apdo. Postal 7
San Jose 1270, Costa Rica

Dorcas de Gonzalez
Secretaria Ejecutiva
Asociacion Nacional de Industriales
Apdo. Postal 20-C
Avenida los Proceres
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Aaron Guerrero
Presidente
Fundacion Nicaraguense de Desarrollo
Apdo. Postal 2598
Managua, Nicaragua

Guillermo Hernandez
Gerente de Operaciones
Centro de Desarrollo Industrial
Boulevard Suyapa, Edif. M y M
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Karl Henry Holst T.
Directivo
Fundacion Nacional para
el Desarrollo de Honduras
Apdo. Postal 299
San Pedro Sula, Honduras

Ramiro Irabien
Director Ejecutivo
Federacion de Organizaciones
Privados del Desarrollo de Honduras
Apdo. Postal 241-C
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Peter Johnson
Executive Director
Caribbean Central
American Action: Investor Services
1333 New Hampshire Ave., N.W., Suite 101
Washington, D.C. 20036 USA

John J. Jova
Embajador y Directivo
Pan American Development Foundation
1630 Crescent Place, N.W.
Washington, D.C. 20009 USA

Marcy Kelley
Director for Central America
OEF International
Apdo. Postal 841
San Pedro 2050, Costa Rica

Benjamin Lanzas
Presidente
Centro Familiar de Educacion Rural
Apdo. 2589
Managua, Nicaragua

Carl Leonard
Deputy Mission Director
Agencia para el Desarrollo Internacional
U.S. Embassy
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Rodolfo Lopez Celis
SSE Program Manager
Agencia para el Desarrollo Internacional
U.S. Embassy
San Salvador, El Salvador

Maria Concepcion Lopez Rojas
Gerente Programa PYME
Asociacion Nacional de Industriales
Apdo. Postal C-20
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Rafael Luna
Gerente Deputivo Proyectos Especiales
Federacion de Organizaciones Voluntarias
Apdo. Postal 7
San Jose 3070, Costa Rica

Feliz Mahomar
Director
Consejo Hondureno de la Empresa Privada
Apdo. Postal 133-C
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Juan Vicente Maldonado
Director Ejecutivo
Asociacion Nacional de la Empresa Privada
San Salvador, El Salvador

Edward Marasciulo
Executive Vice President
Pan American Development Foundation
1889 F Street, N.W.
Washington, D.C. 20006 USA

Juan Ramon Martinez
Director Ejecutivo
Asesores para el Desarrollo
Apdo. Postal 444
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Robert Mashek
Executive Vice President
Inter-American Foundation
1515 Wilson Blvd.
Rosslyn, Virginia 22209 USA

Rolando Mazariego Ruiz
Representante, Comite Coordinador
Asociaciones Agricolas, Ganaderas,
Industriales y Comerciales
C. Comercial S. Bartolo, 7 Calle, Zona 2
Mazatenango, Guatemala

Richard McCormack
U.S. Representative to the OAS
Department of State
Bureau of Inter-American Affairs
Room 6494
Washington, D.C. 20523 USA

Margaret de Membreno
Ofic. de Proyectos Micro. Emp.
Agencia para el Desarrollo Internacional
Apdo. Postal 26-C
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Robert Membreno Bogran
Director Ejecutivo
Fundacion Nacional para
el Desarrollo de Honduras
Apdo. Postal 299
San Pedro Sula, Honduras

Fernando Mena
Director Ejecutivo
Fundacion de Asistencia para
la Pequena Empresa
3 Calle 6-11, Zona 9
Edificio Sanchez 609
Guatemala, Guatemala

Roberto H. Murray Meza
Presidente
Fundacion Salvadorena de Desarrollo
Apdo. Postal 01-278
San Salvador, El Salvador

Fernando Naranjo
Director Ejecutivo
Coalicion Costarricense de
Iniciativa de Desarrollo
Apdo. Postal 7170
San Jose 1000, Costa Rica

Jim O'Biren
Director of Project Fund
Private Agencies Working Together
777 United Nations Plaza
New York, New York 10017 USA

Eloy Page
Directivo
Fundacion Nacional para
el Desarrollo de Honduras
Apdo. Postal 299
San Pedro Sula, Honduras

Manuel Guillermo Rico Caldas
Funcionario
Banco Interamericano de Desarrollo
Edificio Los Castanos, 5to. piso
Apdo. Postal 73-C
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Camilo Rivera Giron
Directivo
Fundacion Nacional para
el Desarrollo de Honduras
Apdo. Postal 299
San Pedro Sula, Honduras

Leonel Rodriguez
Consultant
Pan American Development Foundation
1889 F Street, N.W.
Washington, D.C. 20006 USA

Carolyn Rose-Avila
Director
Latin America and the Caribbean
OEF International
2101 L Street, N.W.
Washington, D.C. 20001 USA

Merryl Rosenblatt
Assistant Director
Inter-American Business Development
OEF International
2101 L Street, N.W.
Washington, D.C. 20001 USA

Stephen Ryner
Director
Private Sector Development
Agency for International Development
Washington, D.C. 20523 USA

Juanita Sanabria
Director Ejectiva
Fundacion de Desarrollo de la Mujer
Avenida Reforma 3-48, Zona 9
Guatemala, Guatemala

Emilio Silvestri
Director Ejecutivo
Asociacion pro-Desarrollo
de las Islas de la Bahia
Roatan, Honduras

Jacqueline S. de Solis
Gerente
Camara de Comercio Americana
Apdo. Postal 1209
San Pedro, Honduras

Moises Starkman
Ministro Asesor Presidente
Gobierno de Honduras
Casa Presdiencial
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Mike Stone
Director of CBI Affairs
Agency for International Development
Washington, D.C. 20523 USA

Enrique Suarez M.
Director Tesorero
Empresarios Juveniles de El Salvador
Calle Arce #1006
San Salvador, El Salvador

Lewis Townsend
Vice President
Pan American Development Foundation
1889 F Street, N.W.
Washington, D.C. 20006 USA

Hugo S. Valladares
Directivo
Fundacion Nacional para
el Desarrollo de Honduras
Apdo. Postal 299
San Pedro Sula, Honduras

Carlos Vallecillos
Vice Presidente S.P.S.
Asociacional Nacional de Medianos y
Pequenos Industriales de Honduras
Edificio Lara, 2do. piso
San Pedro Sula, Honduras

Francis Valva
Project Officer
Fundacion Panamericana para el Desarrollo
Apdo. Postal C-66
Tegucigalpa, D.C. Honduras

Bernal Velarde
Oficial de Proyectos de la Pequena Empres
Agencia para el Desarrollo Internacional
Embajada de los Estudos Unidos
Panama, Panama

Jason Vourvoulais
President
JV Assicates, Inc.
Fairview Road, R.D. #2
Glenmore, Pennsylvania 19343 USA

Howard Wallack
Assistant Director
Center for International Private Enterpri
1511 K Street, N.W.
Suite 334
Washington, D.C.

Arturo Zuniga
Director Ejecutivo
Centro de Desarrollo Industrial
Boulevard Suyapa, Edif. M y M
Tegucigalpa, D.C. Honduras

ANEXO II

AGENDA

Lunes 21

3-6 P.M.	Inscripción, Lobby Hotel Copantl Sula.
7-10 P.M.	Recepción ofrecida por la Fundación Panamericna Para el Desarrollo (FUPAD) y la Fundación Nacional para el Desarrollo de Honduras (FUNADEH). Hotel Copantl.

Martes 22

	Moderador: Dr. Pedro Abelardo Delgado, FUPAD
8:30 A.M.	Palabras de Bienvenida Sr. Antonio Bogran, Presidente de la Fundación Nacional para el Desarrollo de Honduras (FUNADEH). Dr. Roberto Cardenal, Miembro de la Junta Directiva, Fundación Nicaraguense de Desarrollo (FUNDE).
9:00 A.M.	Palabras del Dr. Moises Starkman, Ministro Asesor del Presidente de Honduras para Asuntos Económicos. "Importancia del Sector Informal en el Desarrollo de la Economía". Presentado por: Sr. Edward Marasciulo Vice-Presidente Ejecutivo, Fundación Panamericana para el Desarrollo (FUPAD).
10:00 A.M.	Receso. Café.
10:15	Metodología del Forum y Presentación de Participantes.
10:30-11:30	Disertación del Dr. Hernando de Soto, Presidente Instituto Libertad y Democracia. (Perú) Presentado por Lewis Townsend Vice-Presidente FUPAD
11:30-12:30	Preguntas y Respuestas.
12:30 M.	Almuerzo. (Buffet en el Hotel).
2:30 P.M.	"El Modelo Nicaraguense". Lic. William Báez Sacasa, Director Ejecutivo Fundación Nicaraguense de Desarrollo (FUNDE)

3:30-4:00	Preguntas y Respuestas.
4:00-4:15	Receso
4:15-5:15	"Un Modelo en la Realidad" Lic. Hugo Valladares Miembro del Consejo Directivo (FUNADEH)

Miércoles 23

	"PANEL CENTROAMERICANO SOBRE EL SECTOR INFORMAL". Moderador: Sr. Eloy Page FUNADEH
8:30 A.M.	"El Sector Informal en Centro América, Una Visión Preliminar" Lic. Leonel Rodríguez, (FUPAD) Panelistas: Dr. Fernando Naranjo, Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), Costa Rica. Dr. J. Ramón Martínez Asesores para El Desarrollo (ASEPADE), Honduras Lic. Hildebrando Cumes, Presidente Asociación Nacional de Instituciones de Desarrollo (ASINDE) Guatemala Lic. Roberto Murray Meza, Presidente, Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), El Salvador. Sr. Manuel Cuellar, Director Ejecutivo, Fundación Nacional para el Desarrollo de Belice, Belice.
10:30 A.M.	Receso. Café
11:00-12:30	Preguntas y Respuestas.
12:30 P.M.	Almuerzo. Buffet en el Hotel
	"El Rol del CIPE en apoyo del Sector Informal Sr. Howard Wallack, Asistente Director, Center For International Private Enterpr: CIPE.
2:30-3:30	"PANEL SOBRE EL PLAN JACKSON/COMISION KISSINGER.

S.E. Sr. Richard McCormack
Embajador de los Estados Unidos ante la O.E.A.
Presentado por: Embajador John Jova (FUPAD)

3:30-4:00 Receso.

4:00-5:00 Panelistas:

Sr. Peter Johnson, Director Ejecutivo, Cariben Central American Accion

Juan Vicente Maldonado, Director Ejecutivo, Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP).

Sr. Camilo Rivera Girón, Miembro del Consejo Directivo de FUNADEH.

Sr. Robert W. Mashek, Vice-Presidente Ejecutivo Fundación Interamericana.

Sr. Mario Belot, Presidente Cámara de Comercio e Industrias de Cortés, (CCIC), Honduras.

Sr. Benjamín Lanzas, Presidente CEFER Nicaragua.

5:00-6:00 Preguntas y Respuestas

8:00 P.M. Recepción Hotel Copantl
Ofrecida por la Asociación Nacional de Industriales de Honduras (ANDI)

Jueves 24

9:00-12:00 Trabajo en Grupo

A) Grupo Modelos Creativos

Coordinador: Sr. Lewis Towsend, FUPAD
Relator: Lic. Leonel Rodríguez

B) Grupo Colaboración Centroamericana
Coordinador: Dr. Roberto Cardenal FUNDEH

C) Grupo Cooperación Internacional

Coordinador: Dr. Pedro Abelardo Delgado, FUPAD.

Nota: Los Grupos trabajarán simultáneamente en diferentes lugares.

12:30 Almuerzo. Buffet en el hotel

4:00 P.M. Plenario sobre conclusiones y recomendaciones

Presentación de conclusiones de los Grupos.

6:30 P.M. Clausura. Palabras de Clausura por el Ing. Felipe Arguello FUNADEH y Sr. Edward Marasciulo FUPAD

7:30 P.M. Barbacoa de Despedida en el Hotel.

DISCURSO
Sr. Edwin Méndez en el Acto Inaugural del
II Foro Centroamericano sobre el Desarrollo
de la Pequeña y Microempresa
(San Salvador, El Salvador, 21 de setiembre 1987)

FEDEPRICAP

LA IMPORTANCIA DE LA RELACION DEL SECTOR EMPRESARIAL Y LAS ENTIDADES PRIVADAS DE DESARROLLO

Por Sr. Edwin Méndez Mata
Presidente, FEDEPRICAP

A nombre de la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá, me complace expresar la enorme satisfacción que sentimos al estar presentes en un evento de la magnitud e importancia de este II Foro Centroamericano sobre el Desarrollo de la Pequeña y Microempresa.

Cuando a través del distinguido empresario salvadoreño y empeñoso dirigente cívico - empresarial Lic. Roberto Murray Meza se nos invitó a co - patrocinar este evento, no dudamos un momento en aceptar de buena gana esa invitación. Lo hicimos por múltiples razones, como las que a continuación menciono.

La fundación de la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP), acto llevado a cabo en esta acogedora ciudad de San Salvador el 30 de enero del presente año, responde a ideales que son plenamente coincidentes con los que animan el fomento de la pequeña y microempresa.

Tomaré a continuación, unos instantes para presentar algunos de los preceptos básicos de FEDEPRICAP, que estoy seguro ilustrarán adecuadamente la afirmación que recién realicé.

La Federación de Entidades Privadas de Centro América y Panamá - FEDEPRICAP - fue creada como una derivación de la antigua FEDEPRICA - Federación de Entidades Privadas de Centro América - , el 31 de enero de 1987. Hasta el 02 de abril de los corrientes ocupó la Presidencia de la misma en forma brillante, el distinguido hombre de empresa salvadoreño Lic. Roberto Murray Meza.

FEDEPRICAP - enriquecida y fortalecida por la presencia de Panamá en su seno -, está constituida por 12 entidades privadas de gran relevancia en todos los paises del Istmo, similares en su concepción a FUSADES y ANEP.

FEDEPRICAP se convierte así en la entidad aglutinadora de los esfuerzos de la iniciativa privada en Centro América. Su fundamentación parte de la esencia filosófica de que la iniciativa privada empresarial en sus diferentes concepciones, es un factor fundamental para que una región de tanto potencial como es el Istmo Centroamericano, pueda desarrollar ese potencial en beneficio de todos. FEDEPRICAP se creó no solamente con el fin de defender la iniciativa privada como un derecho inalienable del ser humano, sino también para promover iniciativas de desarrollo en los diferentes campos de la actividad humana, con la idea de que es posible crear en el Istmo condiciones para una paz duradera, dentro de esquemas

profundamente democráticos, respetuosos de los derechos humanos y la libertad en cada país.

Concretamente, FEDEPRICAP tiene como objetivos y finalidades los que a continuación se apuntan:

- Desarrollar y defender los derechos humanos en su concepción amplia y dentro de estos el derecho a la iniciativa privada empresarial en sus varias concepciones, como la mejor alternativa para el desarrollo, y
- fortalecer las bases de la economía privada y la imagen de la libre empresa por medio de programas en cooperación con otras entidades a nivel nacional, de mejoramiento y capacitación de la fuerza de trabajo, de desarrollo de las comunidades, y de apoyo a la pequeña empresa y la cooperativa, así como la búsqueda de esquemas de organización que fomenten la armonía en las relaciones entre los distintos factores de la producción.

Para nosotros en FEDEPRICAP es claro que el fomento a la iniciativa privada y la libre empresa, es hoy en día un factor fundamental dentro de cualquier modelo de desarrollo; prueba de esto es la transformación que hoy en día experimentan inclusive, algunos de los más recalcitrantes países que fundamentan su sistema socio-político y económico en el marxismo, como es el caso de la Unión Soviética y la República Popular China, que han comprendido luego de algunos años de estancamiento e inclusive retroceso en algunos casos, que solo se puede pretender un desarrollo socioeconómico sólido y autosostenido, si se incentiva el genio creador de la iniciativa privada. Por otro lado, es claro también el impacto positivo que la iniciativa privada en sus diferentes manifestaciones tiene sobre el aspecto político en la vida de un país; la iniciativa y empresa

privada son sin duda alguna factores coadyuvantes al perfeccionamiento de la democracia política.

Es el criterio de FEDEPRICAP que la posibilidad de ser empresario debe ser una posibilidad amplia, como una llave que abre la puerta del éxito a la mayor cantidad de sectores humanos. La sociedad moderna es compleja y dentro de esa complejidad, es posible encontrar una enorme variedad de formas empresariales, capaces de convertirse en esa llave; y algo muy importante es que hoy en día es factible aumentar la cantidad de empresarios y de empresas de diferente tamaño, sin que nadie sea perjudicado, pues al contrario, una economía pujante beneficia a todos. La dinámica de la economía, las posibilidades de aplicación de diferentes mecanismos financieros y muy importantemente, el alto grado de avance alcanzado en la aplicación de la ciencia y la tecnologie, hacen factible un uso óptimo de los factores de desarrolo, como lo son el capital, la tierra y el trabajo.

El reto que tenemos por delante los que creemos en la pequeña y microempresa - ya sean de carácter asociativo o individual - es enorme, pero promisorio. Es nuestra tarea contribuir de una forma u otra, a crear las condiciones lo más adecuadas posibles, para que la micro y pequeña empresa puedan desarrollarse y vincularse al sistema productivo de bienes o servicios, contribuyendo además, a mejorar el nivel de vida y crear posibilidades de satisfacción de justas aspiraciones, de una gran parte de los ciudadanos de nuestras sociedades, que hoy se debaten innecesariamente en la indigencia y las más absolutas condiciones de miseria.

En el primer foro sobre la micro y pequeña empresa, celebrado en San Pedro Sula, Honduras, en octubre de 1985 se revisó y debatió cómo estas formas empresariales participan en las actividades socioeconómicas del

país con la mediana y gran empresa, y como también se hace necesario que se den cambios fundamentales en muchos campos, para que las clases marginalizadas suplidoras de bienes, servicios y mano de obra, se beneficien y participen realmente en el progreso y desarrollo socio-económico.

Es evidente que el sector formal de la economía moderna, necesita del sector tradicional e informal, donde la micro y pequeña empresa es la unidad económica clave y vital desde el punto de vista organizativo de ese sector.

La micro y pequeña empresa presentan algunas características muy favorables, especialmente importantes dentro de la coyuntura por la que pasan nuestros países. A continuación menciono algunas de ellas:

- su naturaleza extraordinariamente competitiva
-su capacidad para desarrollarse y suplir necesidades en áreas de actividad económica donde la mediana y gran empresa no pueden competir eficientemente.
- su capacidad de implementar tecnologías intensivas en mano de obra, cosa que contribuye a aliviar un problema socio-económico tan delicado como es el desempleo, a un costo por unidad relativamente bajo.

Sin embargo, su éxito depende de factores de enorme importancia que no podemos soslayar y que no siempre son controlables por las entidades promotoras. A continuación se mencionan algunos que si podemos controlar y que por lo tanto deben ser sujetos de nuestro trabajo:

- su organización y capacidad administrativa
-la bondad de la actividad específica a la que se dedica
- apoyo técnico, financiero y mercadotecnista que reciban y su capacidad productiva.

Nosotros creemos que el sector empresarial organizado debe realizar acciones concretas que respalden su convicción de que el sistema de libre empresa se ve fortalecido con el florecimiento de la micro y pequeña empresa. Deben los empresarios involucrarse en el desarrollo de aquellas a través de su participación personal en por ejemplo, entidades privadas de carácter financiero y técnico de apoyar a aquellas entidades como la Fundación Costarricense de Desarrollo Económico y Social (FUCODES) , entidad afiliada a Solidarios, entidad a la que me refiero porque conozco muy bien. Ha recibido el aporte financiero directo de importantes sectores de la empresa privada costarricense, que por un lado le ha dado sustento y vida propia y, por otro lado, ha servido como contrapartida nacional a importantes donaciones de organismos de cooperación económica internacional bilaterales y multilaterales. Es más, son varios los empresarios que como el distinguido presidente de FUCODES , Sr. Silvestre Alonso, han aportado no solamente recursos, sino también su valioso tiempo. Este último aporte es vital, pues facilita al empresario el poder llegar a conocer profundamente los problemas por los que atraviesa la micro y pequeña empresa, a la vez que pone a la disposición de éstas su experiencia y capacidad empresarial.

A través del presente mensaje , es nuestra voluntad animar a los empresarios de la Región Centroamericana a que se acerquen a los organismos que de una forma u otra brindan apoyo financiero, técnico, organizativo, científico y tecnológico administrativo a la micro y pequeña empresa. Estoy seguro que su aporte será enormemente provechoso y les dejará la satisfacción de contribuir positivamente a la paz social y a la solidaridad humana.

Un campo específico donde se requiere un gran aporte empresarial es la conformación de programas de becas, que coadyuven a la capacitación técnica de los nuevos empresarios, que de otra forma no podrían adquirir la capacidad científica necesaria para triunfar en un mundo cada vez más competitivo.

Otro programa que a nuestro juicio merece especial atención, es el Escultismo, el llamado Movimiento Scout. El Escultismo es a las sociedades que ha acogido los valores políticos de Occidente - como es el caso de las nuestras - lo que los llamados Pioneros Comunistas son a las sociedades de tendencia marxista; son el futuro del sistema. Los muchachos y muchachas guías reciben una sólida formación humanista, desarrollan una profunda vocación democrática y a través del trabajo, del respeto a la naturaleza y de la solidaridad humana que practican constantemente, desarrollan un profundo respeto por el Creador. A veces duele ver como Movimientos como el Escultista subsisten dentro de profundas crisis económicas, como un pequeño aporte de la empresa privada haría una enorme diferencia y crearía el abono para que la semilla del futuro empresario y defensor de los Derechos Humanos germine. Cosa similar ocurre con los llamados Clubes 4S, donde al igual que en el Movimiento Scout se le busca dar un estímulo a la naturaleza creadora y capacidad productiva del Ser Humano.

Así como he mencionado estos ejemplos, podría citar otros, arriesgando cansarlos y abusar de la paciencia de tan distinguido auditorio. Sin embargo no lo voy ha hacer, pues no es ese mi objetivo y además considero que el fondo del mensaje está expresado. Agrego solamente, la importancia que también tiene como posibilidad de desarrollo de la micro y

pequeña empresa privada, que la mediana y gran empresa establezca mecanismos de relación económica con aquellas . No son pocos los empresarios que ya lo han hecho y que se han dado cuenta de que al hacerlo no solamente se han ahorrado la compra de una gran máquina, sino que también han contribuido a desarrollar nuevas empresas que vienen a su vez a favorecer el empleo remunerado de personas. Al final de cuentas todos ganamos, pues aumenta el mercado, disminuyen las frustraciones y germen de futuros conflictos y en general aumenta el bienestar colectivo, fin último del desarrollo socioeconómico.

De ahí que los empresarios no podemos ser indiferentes a la desocupación, al bajo nivel de vida de la población campesina, al éxodo campesino hacia las ciudades y, en general a los problemas del campo.

Me permito hacer una respetuosa exhortación a todos los empresarios de la región para que continuemos desarrollando mecanismos de relación con la micro y pequeña empresa, que sean cada vez más efectivos.

Foros como este, hacen posible a los participantes, analizar estrategias, políticas, planes y programas específicos de apoyo a la micro y pequeña empresa, incluyendo por supuesto la relación que debe existir entre las entidades públicas y privadas que promueven estas formas de organización empresarial. Así también, hacen posible el analizar el papel que le corresponde realizar a los diferentes tipos de entidad privada involucradas en el asunto y entre otros el marco legal en que se opera, su vinculación con otros sectores de la economía y en general, los instrumentos operativos con que se cuenta.

Valga nuestro reconocimiento a la Fundación Panamericana de Desarrolllo y a la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social, por hacer posible un evento de tanta trascendencia.

Señores y Señoras, el reto a que nos enfrentamos es muy grande. Es el reto de demostrar que los modelos económicos en los que la iniciativa privada en sus diferentes manifestaciones es el bastión principal, son los más adecuados para que los pueblos y los individuos puedan alcanzar su pleno desarrollo socioeconómico y político, así como para resolver las contradicciones inherentes a la convivencia social, antes de que se conviertan en conflictos. Ustedes especialistas en la materia, tienen la palabra.

Muchas Gracias.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL II FORO CENTROAMERICANO SOBRE EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

PANEL No. 1: MODELOS Y ALCANCES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO

A. CONCLUSIONES

1. Aunque no existe un modelo único de programas de desarrollo del pequeño y micro empresario, existen ciertos componentes básicos que deberían integrar todo programa, dentro de los que destacan: a) La capacitación (idealmente tipo "aprendiendo-haciendo") b) La asesoría, c) El crédito no subvencionado y 4) El fomento del ahorro. La conformación de cada programa variará según los problemas y necesidades del grupo meta y el país respectivo.

2. Es de la mayor importancia fortalecer la capacidad de generar modelos a las circunstancias locales que permitan la captación de recursos para su implementación. Estos programas deberían dar énfasis a la mujer y la juventud, y tomar en cuenta el punto de vista de los beneficiarios, buscando responsabilizarlos por los programas, e incorporar aspectos como "te ayudo para que te ayudes".

3. El éxito de los programas de apoyo al pequeño y micro empresario depende de la cobertura de los programas de crédito. El primer requisito de la masificación implícita en tal objetivo, es la utilización de metodologías que reduzcan los costos unitarios por crédito o empresario asistido.

B. RECOMENDACIONES

1. Establecer una coordinación integral entre organizaciones de desarrollo empresarial y los distintos organismos de apoyo incluyendo al gobierno y sus entidades, que abarque todos los aspectos programáticos de apoyo al pequeño y microempresario. Esta coordinación debe permitir utilizar al máximo los recursos disponibles, dentro de un esquema de complementariedad entre los distintos programas.

2. Debe adoptarse una metodología para canalizar los recursos a través de los grupos beneficiarios capaces de asumir la responsabilidad de su propio desarrollo, mediante la promoción, selección, capacitación, seguimiento y evaluación de los programas de apoyo a los pequeños y micro empesarios, para permitir la transferencia de conocimientos entre beneficiarios y entre éstos,los administradores y técnicos del programa.

3. Con miras a propiciar la diversidad y autonomía de modelos orientados a promover la masificación de los programas de apoyo al pequeño y micro empresario, se recomienda la creación y/o fortalecimiento a nivel nacional y regional de un fondo que se nutra de fuentes internacionales y/o nacionales, controlado y supervisado por un comité representativo de todas las organizaciones involucradas y los pequeños y micro empesarios. Al efecto, se sugiere que el Foro designe una comisión para el diseño de dicho fondo.

PANEL 1

MODERADOR

Lic. Rafael Rodríguez Loucel
Economista
Director Ejecutivo del Departamento
de Estudios Económicos y Sociales
de FUSADES

RELATADOR

Lic. Beto Brunn
Economista
Oficial de Proyectos para Centro y Sudamérica
FUPAD

PANELISTAS

John Hatch	FINCA	USA
Roberto Membreño	FUNADEH	Honduras
Roberto Ortíz Avalos	FUSADES/PROPEMI	El Salvador
María Marta Padilla B.	FINCA	USA

PARTICIPANTES

Gabriel Azurdia	MGRR
Margarita Bowman	HIID-ARIES
Ernesto Chinchilla	Plan de Padrinos
Jorge W. Delgado T.	Cuerpo de Paz
Francisco Escoto	ODEF
Ernesto Antonio Flores Osorto	FIGAPE
Miguel Goldberg	CARE/Guatemala
José Raúl González	OEA
Elisabeth Hayek	FUNDASAL
Edison Marconi Escobar	Plan de Padrinos
Jaime Moreno	IESC
Connie Paraskeva	CIR
José Mauricio Rodas Artiga	Ex-Empresarios Juveniles de El Salvador
David Rogers	DJC
León J. Ruíz A.	COSEP
Dinora de Sánchez	OEF
Ricardo Segovia	Visión Mundial
Héctor Sucre S.	UNPYME
Marlen Uitubo Salazar	FEHCIL
Domingo Valecio	Cuerpo de Paz/República Dominicana

SEGUNDO FORO CENTROAMERICAN
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

PANEL No. 1: MODELOS Y ALCANCES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO

LA VACUNA ANTI-POBREZA DE DOÑA ABIGAIL

Una Descripción de Prestamos de Auto-Empleo

Por

John K. Hatch
Presidente
Fundación Integral Campesina
(FINCA)

San Salvador

Septiembre 1987

Abigail

La Biblia nos dice que "los humildes heredarán el mundo". Si fuera cierto, la transformación ya se inició, y Doña Abigail se encuentra en la vanguardia.

Doña Abigail Loría Ramírez, Costaricense de 48 años y madre de 14 hijos es la jefe de una familia campesina que lucha por su subsistencia. Antes --según sus palabras--ella era una "nadie". Se encontraba en una esclavitud doble de la pobreza aguda y una imagen propia sumamente baja. Esta mujer era dolorosamente tímida, casi no salía de su casa, no conocía a sus vecinos, nadie venía a visitarla. Cuando yo la conocí por primera vez hace casi dos años atrás, Doña Abigail no era capáz de mirarme directamente, y le era imposible que hablara sobre si misma.

Hoy en día la cara de Abigail refleja una luz, una energía muy especial. Su mirada demuestra tranquilidad y auto-aprecio. Habla ahora con facilidad, autoridad, y seguridad en si misma. En menos de 18 meses, ella ha logrado cierto estatus de celebridad en su comunidad Las Lagunas, pues sus vecinas ahora la saludan afectuosamente con el apodo de "Biguita". Biguita—la mujer que se arriesgó a romper el molde femenino. La mujer quien—siendo la más desventajada de todas las esposas y madres de su comunidad—supo transformar su vida, creando un sendero para que lo sigan las demás.

¿Y cuál fué su gran logro? Abigail supo descubrir uno de los secretos más sencillos, pero para muchos lo más difícil, del mundo: el secreto de cómo vencer su pobreza.

El Prestamo

Todo empezo con un prestamo de 3,000 colones (US$50). En Enero de 1986 Abigail asistió a tres reuniones en el local de la escuela local para considerar la organización de un "banco comunal". Con 12 de sus vecinas, Abigail decidió participar y así recibió un prestamo inicial de ₡3,000 para pagarse en 12 meses a 15% de interés. Ella utilizó el dinero para sembrar 1/4 manzana de frijól, logrando cosechar 3.5 quintales a los seis meses para consumo de su familia. Abigail volvió a sembrar un segundo cultivo de frijól que le rindió 3 quintales; los vendió en ₡5,700 para cancelar su prestamo con ₡450 de intereses y ₡1,350 de ahorros.

Como su "banco comunal" le ofrecía ampliar su siguiente prestamo por dos veces el monto de sus ahorros acumulados, Abigail ya se calificó para un segundo crédito de ₡5,700. La ampliación de su capital de trabajo la hizo reflecionar mucho, así que ella decidió invertir en una idea muy nueva para ella: la crianza de pollos de engorde. Seis meses después, a la gran admiración de su esposo y vecinos, Biguita logró vender 150 pollos destasados para ganarse una utilidad neta de ₡11,520 (US$192). De nuevo canceló su prestamo con intereses y aumentó sus ahorros a ₡2,490 (US$41.50).

Casi todo el mundo del vecindario de Las Lagunas ha ido a conocer "los pollos de Biguita". La empresa ya se amplió a 300 pollos con un nuevo préstamo de Ø10,680, y con la ayuda de una hija que vive en el pueblo. Abigail piensa montar un puesto de venta en el mercado de San Isidro. Ella ya ha sacado sus numeros.Con un ciclo más de crédito piensa tener suficientes ahorros—más de Ø9,000—para mantener su negocio con capital propio sin necesidad de prestarse. Es una mujer con visión que ahora entiende cual es la forma de salir de su pobreza, y que es simplemente cuestión de tiempo hasta que la logre.

Las Lecciones

Lo que Abigail ha aprendido es que para escaparse de la pobreza, la familia tiene que arriesgarse a hacer algo diferente a las actividades que siempre la ha mantenido pobre. Esta nueva inversión, si fuera exitosa, ha de generar mayor productividad y ingreso. Una porción del aumento de ingreso ha de ahorrarse para reinvertirse (otro cambio de comportamiento) en la generación de más productividad, ingresos, y ahorros. Una vez iniciado, el proceso tiende a ser auto-sostenido. ¿Nos suena familiar? Claro que sí, porque dicho proceso es nada menos que el capitalismo.

Por supuesto, el reto es escoger las inversiones productivas más seguras y rentables, y cambiandolas continuamente si fuera necesario de acuerdo con las condiciones del mercado. Abigail tuvo la libertad de hacer su propia selección--primero los frijóles, luego pollos y más pollos. El uso de

su préstamo no fue impuesto ni por banquero ni por burócrata. ¿Nos suena familiar? Acabamos de describir la libre empresa.

El Catalizador

El dinero con que se capitalizó el Banco Comunal de Las Lagunas, lo cual permitió ceder a Abigail los prestamos que agilizaron su escape de la aguda pobreza, fue provisto por una nueva organización voluntaria privada que se llama FINCA, la Fundación Integral Campesina. FINCA se especializa en promover y capitalizar a bancos comunales cuyos servicios se dedican a asistir las familias más pobres de America Latina. Desde su creación en Bolivia en Julio de 1984, FINCA ha promovido bancos comunales (su nombre técnico es "fondo rotativo comunal") en más de 600 comunidades de Bolivia, Perú, Colombia, Costa Rica, y El Salvador, logrando asistir a 32,000 familias prestatarias y con una taza de recuperación promedia de 97%.

Igual que Abigail, FINCA trata de hacer algo diferente para promover el desarrollo rural integral de las poblaciones más marginadas de la región. Canaliza fondos de donantes externos y locales directamente a las comunidades, sin que se diluyen con fuertes gastos en personal profesional, sedes lujosas, o vehiculos. Los prestamos mismos a los beneficiarios son realmente pequeños--de solo US$50-100 inicialmente--y solo puede crecer la línea de crédito de acuerdo al esfuerzo de ahorro de los prestatarios. Los préstamos no llevan más garantía que la palabra del deudor. La decisión de como invertir el crédito lo puede determinar

el prestatario exclusivamente. La aprobación de los créditos familiares, igual que su supervisión y cobranza, manejo de registros, y evaluación de impacto, es responsibilidad del banco comunal, no de FINCA. Más importante aún, FINCA establece una fecha limite de tres años para apoyar a los bancos comunales, igual que los prestatarios tienen un máximo de seis ciclos de crédito para financiarse con fondos provenientes de FINCA. Antes del vencimiento de estos límites, se asegura (mediante una programación sistemática de crédito y ahorro) que el banco comunal y cada uno de sus prestatarios ya tengan suficiente capital propio para asegurar su autonomía financiera. Y por último, FINCA promueve un proceso de desarrollo integral que va mucho más allá que los servicios de crédito y ahorro; éstos solo sirven como "punto de entrada" para iniciar una serie de actividades colaterales para agilizar el bienestar de la comunidad—salud, nutrición, higiene, huertos caseros, parcelas demonstrativas, construcción de obras comunales, actividades culturales y deportivas, y muchos más. A continuación se describen una serie de aspectos especiales de la metodología FINCA.

Enfoque En La Mujer

FINCA trata de inducir a que los bancos comunales promovidos hagan prestamos a mujeres principalmente. Las ventajas de esta política son las siguientes; (1) en cuanto a crédito, las mujeres representan el sector más marginado de este servicio; (2) las utilidades ganadas por una inversión hecha por una mujer son más probables de beneficiar a toda la fami-

lia; y (3) una vez dadas las oportunidades de manejar pequeños préstamos, las mujeres tienden a hacer inversiónes de más rápida generación de ingreso, a menos riesgo, y de mayor rentabilidad por día trabajado que los hombres. Nosotros los profesionales en desarrollo económico siempre hemos sospechado la capacidad empresarial de las mujeres, pero sin haberles cedido en forma equitativa con los hombres las oportunidades de demonstrar su potencial. FINCA cree que el momento ha llegado para hacerlo.

Enfoque En El Auto-Empleo

El tipo de financiamiento que promueve FINCA puede clasificarse como "prestamos de auto-empleo". Los programas existentes de crédito a "micro-empresas" generalmente ofrecen sus servicios a personas (usualmente hombres) que ya han escalonado uno o dos peldaños de la escalera de desarrollo económico. Estos ya se han "despertado" en el sentido de haberse iniciado una actividad rentable, quizás una con varios trabajadores, y posiblemente ya dispuesto a absorber obligaciónes crediticias de US$500 o más para financiar equipo y capital de trabajo.

En cambio, FINCA cree que existe una etapa previa en la cual el futuro micro-empresario (hombre o mujer) actualmente inicia su acto de despertarse. En esta etapa la persona empieza con una pequeña idea nueva, trabajando en ella en forma temporal; todavía no requiere asistencia técnica; todavía su capital es tan limitado que no requiere llevar libros de contabilidad--por ejemplo: la crianza de 2-3 cerdos, un lote de aves, compra y venta de hortalizas o fruta, fabricación de artesanias, confección de ropa, panifi-

cación, elaboración de quesos, etcetera. Anteriormente este tipo de actividades de auto-empleo se financiaban con escasos ahorros familiares; y en aquellos casos de aguda pobreza donde la capacidad de ahorro era casi nula, la familia se vería con grandes dificultades de poder hacer arrancar una nueva actividad de auto-empleo. Este es el caso especialmente de las mujeres. Ellas habrán visto muchas oportunidades en la vida para generar nuevos ingresos, pero no tienen recursos financieros para aprovecharlas.

Prestamo Inicial

Para el prestamo inicial, FINCA recomienda un monto que no debería exceder 24 veces el jornal diario real (cuyo valor anda en un 30% por debajo del salario mínimo diario establecido por el gobierno). Por ejemplo, en Julio 1987 el salario mínimo oficial en México era de $4,600 pesos (US$3.29) por día; pero la compensación diaria que podría esperar un obrero temporal en realidad no pasaba de $3,500 pesos (US$2.50). Así que, bajo estas circunstancias un prestamo inicial de auto-empleo proveniente del programa de bancos comunales sería $84,000 (US$60) como monto máximo.

Expansión de la Línea de Crédito

Bajo el modelo FINCA/Costa Rica, con cada préstamo consecutivo el monto puede aumentarse por un valor igual a dos veces el valor de los ahorros acumulados del prestatario. De esta manera, alguién como Doña Abigail quien empieza con un prestamo inicial de US$90 llegaría a tener después de cuatro cíclos de crédito un préstamo final de US$382, lográndose ahorrar también un monto acumulado de US$161, á partir dél quinto cíclo, de la siguiente manera:

RUTA DE CRECIMIENTO DEL PROCESO DE PRESTAMOS DE AUTO-EMPLEO

Descripción	Ciclo 1	Ciclo 2	Ciclo 3	Ciclo 4	Ciclo 5*
1. Prestamo de Base	$90	$90	$126	$212	-
2. Ahorros Nuevos	-	18	25	42	76
3. Ahorros Acumulados	-	18	43	85	161
4. Cuota Adicional FINCA 2 x (3)	-	36	86	170	-
5. Total Prestamo (1+4)	90	126	212	382	-

*Los prestamos tienen techo de $400 o seis prestamos consecutivos

Amortización

Ultimamente FINCA ha iniciado un proceso de amortización semanal de préstamos. El pago semanal combina cuotas de capital, interés, y ahorros. Por ejemplo, una mujer que se presta $50 durante un período de cuatro meses, a 2% mensual de interés, más ahorros de 20% del valor del prestamo, pagaría 16 amortizaciónes de 4.00.

OBLIGACION DE AMORTIZACION	Total	Por Semana
-Capital	$50	3.13
-Interes (8%)	4	.25
-Savings (20%)	10	.62
TOTAL	$64	4.00

Ver descripción gráfica en el Anexo

Creando Un Contexto Para Otras Actividades de Desarrollo

El sistema de amortización semanal tiene varias ventajas. Ayuda a reducir el peso de la deuda al prestatario al finalizar el período de pago. Además, ayuda a inculcar la disciplina del ahorro, que casi se vuelve habitual. Pero la ventaja más importante es que, para cobrar el pago semanal, es también necesario realizar una reunión semanal del banco comunal. Dicha reunión sirve para cobrar dinero y ceder nuevos préstamos, pero también sirve para tratar problemas de interés común, escuchar una charla, o recibir capacitación. Entre los temas o actividades que FINCA ha introducido a los bancos comunales (a invitación de la base) durante sus reuniones semanales se encuentran las siguientes: huertos caseros, construcción de letrinas, suero casero, información sobre recetas nutricionales, monitoreo de peso y talla de niños, planificación familiar, siembra de árboles, parcelas demonstrativas, clases de corte y confección, alfabetización, planificación de la comercialización, y otras.

Hacia La Masificación del Modelo

Según los estimados de FINCA, en toda America Latina existen unos 23.3 millones de familias--rurales y urbanas--que viven en aguda pobreza. El gran sueño mío es buscar la forma de que cada una de estas familias tenga la oportunidad de pasar por cuatro cíclos de asistencia crediticia para el auto-empleo, que cada familia tenga acceso a la vacuna anti-pobreza de Doña Abigail. Y qué lindo sería que dicha meta se lograra antes de Octubre 1992, fecha en que vamos a celebrar los 500 años del descubrimiento

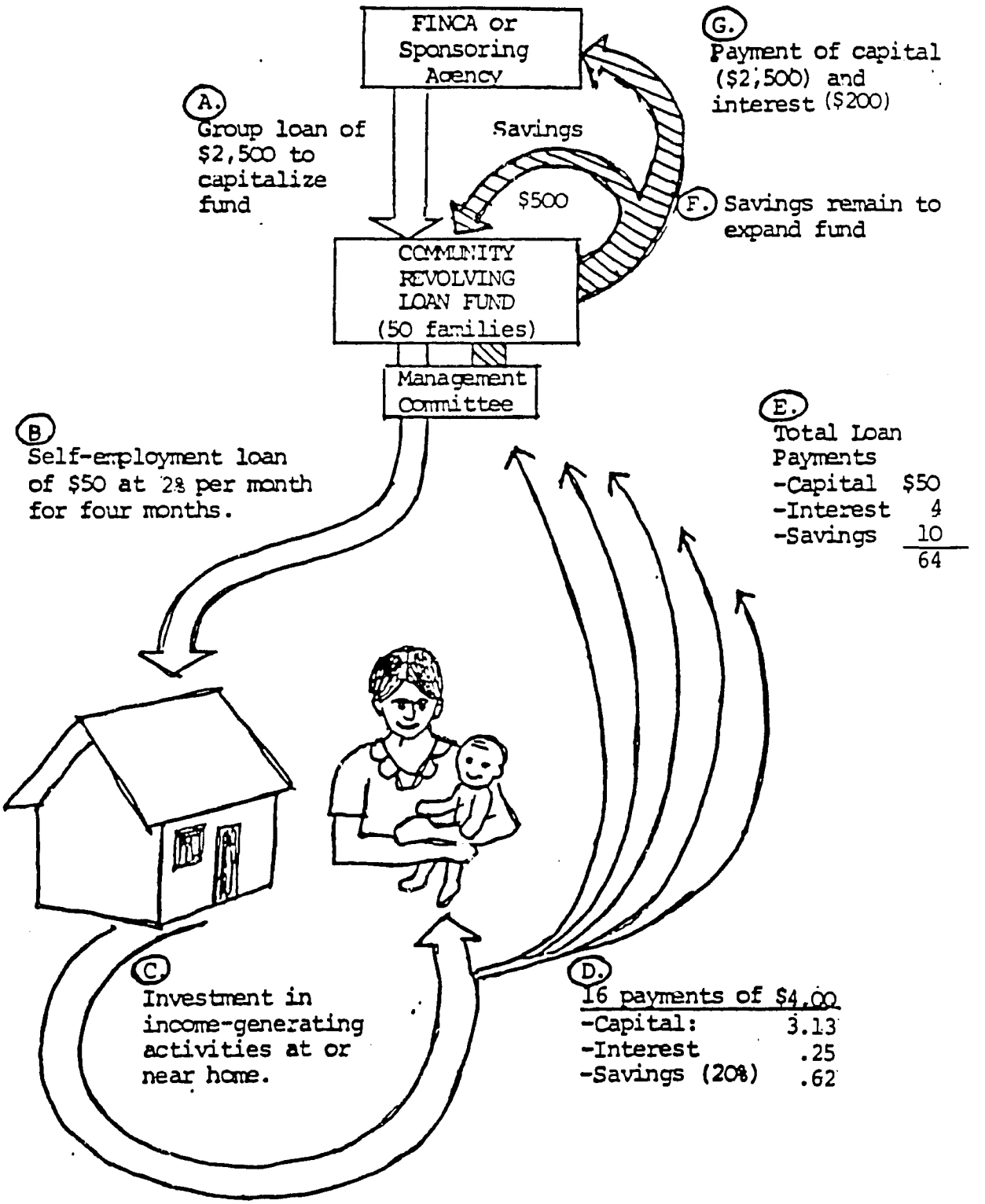
de las Americas por Cristobal Colón.

El sueño mío es lograble. Se puede hacer en cinco años. Pero aunque FINCA tuviera todo el capital necesario disponible a su alcance, no lo podríamos lograr solos. Y aunque montaramos un esfuerzo conjunto de diez, veinte, ochenta organizaciones de crédito, no lo podríamos logra en cinco años, ni en 15 años. La única forma de lograrlo es dejar que la misma población a beneficiarse vaya organizando y promoviendo su propio programa: es decir, que cada banco comunal organizado tenga la obligación de promover otro banco comunal hermano, y así sucesivamente hasta lograr un crecimiento geométrico, una explosión de energía e esfuerzo compartido de las masas más marginadas del continente. En esta forma sí los pobres heredarían el mundo.

FINCA quiere compartir sus metodologías con toda institución crediticia, con toda organización voluntaria privada, con toda agencia de gobierno, y con toda fuente de donación que comparte nuestro sueño. Hemos elaborado un plan estrategico de expansión y replicación del modelo de bancos comunales que permitiría financiar "manchas" de 25 bancos con una cartera total de US$477,500 y 1,250 beneficiarios--llevando a todos por cuatro cíclos de crédito desde $50 hasta $400--por solamente una inversión de US$127,500. Tendríamos muchísimo gusto en compartir el plan y su estrategia con todas las instituciones que tengan interés.

Exhibit

HOW A COMMUNITY REVOLVING LOAN FUND WORKS



SEGUNDO FORO CENTROAMERICAI
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUENA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

PANEL No. 1: MODELOS Y ALCANCES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO

EL MODELO DE FUNADEH

por Roberto Membreño
FUNADEH, San Pedro Sula, Honduras

Muchas dosis filosoficas se reparten hoy dia, enmarcando sistemas y formas de aliviar el creciente problema de desempleo, inflacion y hambre de los mas pobres y desamparados. Algunas formas son dificiles de alcanzar y proliferan cada dia el aumento de las economias informales en busca de mejores posiciones. Este desconcierto se manifiesta en diferentes formas en cada lugar y es posible que las funciones sean tambien diversas y cada lugar requiera de un analisis diferente para que la solucion sea efectiva.

En nuestra ciudad, San Pedro Sula, la inquietud de resolver el problema del microempresario falto de guia y habilidad financierta que forma parte de esa economia subterranea o informmal, se le ha contemplado desde el punto de vista del sector empresarial libre e individualista; como es el pensamiento frecuente que se desarrolla en la zona. Con ese proposito, los empresarios de la Costa Norte crearon "Fundacion Nacional Para El Desarrollo De Honduras" FUNADEH a fin de ayudar a dar financiamiento y asistencia al sector humilde y de bajos recursos en Honduras con el cual pudieran desarrollar todo su empuje empresarial en las areas que revelan su superacion economica, creando al mismo tiempo nuevas fuentes de trabajo.

Se requirieron varios meses de trabajo preliminar, elaborandose sistemas, politicas y procedimientos, tanto administrativos, como financieros y crediticios que dieran significado a las metas de servicio sin motivo de lucro, para crear la Fundacion; y asi nacio FUNADEH.

FUNADEH principio sus operaciones en Noviembre de 1983, abriendo sus puertas al publico en febrero de 1985 y sus objetivos eran, como ya dijimos ayudar a resolver tantos problemas que aquejan al pequeno mundo del empresario.

En Honduras, ademas de la recesion mundil de los anos setenta, con un petroleo en inflacion creciente, los descalabros meteorologicos han agrabado el desequilibrio con las inundaciones y huracanes; con una creciente ola de desplazados rurales hacia las dos areas metropolitanas de Tegucigalpa y San Pedro Sula, el desequilibrio ha ido en tal aumento, que ciertos servicios publicos ya son problemas dificiles de solucionar.

La poblacion de San Pedro Sula en los ultimos veinte y cinco anos se ha quintuplicado, es decir, que ha tenido una tasa anual promedio y alrededor del 6% de crecimiento; sin embargo, en los ultimos cuatro anos, esta tasa se ha aumentado a casi el 10%.

Los ultimos veinte anos el empleo ha sufrido varios altibajos. En el inicio de este periodo existian en las ciudades mas pobladas un acopio bastante fuerte de artesania que fue absorvido posteriormente por la industria de transformacion; esta industria ha tenido fuertes desequilibrios tambien, provando a la vez altibajos en el nivel de empleo; al mismo tiempo, por ser un pais eminentemente agricola, tiene tambien un empleo estacional.

Ante tales problemas, la Fundacion Nacional para el Desarrollo de Honduras, surgio con proyectos que tienden a aumentar los ingresos, incrementar la productividad; o diversificar la produccion de las comunidades de grupos sociales organizados o individuos de escasos recursos, tambien con proyectos que tienden a elevar la capacitacion profesional, mediante adiestramiento educacional o el aprendizaje.

Por esta razon FUNADEH, aunque nace en San Pedro Sula, en menos de dos anos, se desplaza a otras ciudades, a fin de promover un desarrollo mas integral en todo el pais y evitar la polarizacion en dos centros poblacionales.

El concepto de ayuda al microempresario no solo contiene el valor economico, tambien en gran parte, el exito reside en el tiempo que el empresario privado da a la Fundacion para guiar a los beaneficiarios de los prestamos, "Asistencia Tecnica"

y la coordinacion con organismos nacionales internacionales y del estado para su formacion, "Capacitacion".

Durante las reuniones de comite de credito, los promotores que plantean cada uno de los casos reciben instrucciones de los Empresarios con capacidad financiera, economica, mercantil o de cualquier otra naturaleza; dependiendo de la clase de proyecto que sea, para ayudar en forma tecnica al beneficiario. Se dan varios casos curiosos como los siguientes:

Danilo era un productor de articulos de cuero, buen tecnico y buen vendedor; pero le faltaba en realidad cierta capacidad administrativa, le hacia falta tambien una maquina especializada para que su produccion fuera de calidad competitiva. FUNADEH le brindo financiamiento para su maquina y entreno a su esposa, Magda, para darle un verdadero control administrativo a su empresa.

Enrique era un buen carpintero y necesitaba dinero para capital de trabajo, pero la distribucion de su tiempo efectivo era defectuosa, se le entreno para poder ocupar en mejor forma su tiempo, y se continua controlando para que tenga una utilizacion efectiva.

Otros, como una cooperativa de calzado, requieren de los beneficios de la produccion a escala, se le presto ayuda

financiera para maquinaria que pudiera darle una reduccion de costos y mejor comercializacion.

Muchos tienen defectos de comunicacion de mercados, establecer costos, escoger maquinaria adecuada, etc., que tambien se le da asesoria individual.

Para poder reducir costos, este trabajo de asesoria, es prestada por los Empresarios privados, miembros de FUNADEH sin costo alguno. Se escogen los empresarios que tienen sus actividades dentro de los rubros de prestamo que se estan discutiendo, de esa manera contribuye a una mejor direccion y control en nuestros financiamientos.

Es especial orgullo para FUNADEH que los beneficiarios han mostrado gran responsabilidad en el cumplimiento de sus obligaciones; por lo general requieren del apoyo inicial y las indicaciones generales y de control que se les da.

A pesar de su corto tiempo de trabajo efectivo, hay ya mas de ciento cincuenta socios individuales y diez empresas cooperando con la Fundacion, por un lado y cerca de 500 prestatarios o beneficiarios en el otro extremo.

Frecuentemente fomentamos ciertos principios que ayudan al empresario a tener ciertas motivaciones atravez de reuniones, clausuras de cursos, entrega de cheques o visitas directas,

donde los grandes empresarios, (nuestros Socios) intercambian opiniones con los microempresarios (nuestros beneficiarios), formando conciencia de Libre Empresa, Asociacion Cooperacion mutua.

Nuestra funcion es de un doble proposito, pues no solo queremos habilitar un financiamiento economico retornable, sino tambien guiar a la persona, al empresario en ciernes a una metodologia de produccion mas efectiva; asi pues, nuestro objetivo se traduciria no en dar, sino mas bien en invertir en el individuo para que tecnicamente este mejor organizado tecnica y administrativamente y que a su vez, sea capaz de transmitir su ejemplo y con su fortaleza a las nuevas generaciones un modo de vida honrado y economicamente eficiente.

Encontramos que la reaccion de los individuos es positiva tanto en la parte de los Empresarios Privados que contribuyen voluntariamente con su tiempo y dinero, como lo es el del beneficiario que prospera y produce nuevas fuentes de trabajo y que las decisiones de fomentar una fundacion para ayudar al nuevo empresario que no pueda llegar al sistema bancario, da rendimiento a largo plazo en forma final.

SEGUNDO FORO CENTROAMERICAN
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUENA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

PANEL No. 1: MODELOS Y ALCANCES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO

P R O P E M I

UN ESFUERZO DE FUSADES EN APOYO AL PEQUEÑO Y MICROEMPRESARIO

Por Roberto Ortíz Avalos
FUSADES/PROPEMI, San Salvador, El Salvador

INTRODUCCION:

Para ubicar el papel que PROPEMI está desempeñando en apoyo al pequeño y microempresa salvadoreño, es necesario destacar algunos aspectos que inciden directamente en el desarrollo de tan importante sector de la actividad productiva del país.

I - ASPECTOS SOCIO-ECONOMICOS DE EL SALVADOR

El Salvador tiene un extensión territorial de 21,000 kilómetros cuadrados 4.8 millones de habitantes, con una densidad de 232 habitantes por kilómetro cuadrado, y un crecimiento demografico de aproximadamente el 3% anual.

La actividad económica de El Salvador está fundamentada en la producción del sector agropecuario, el cual emplea cerca del 50% de la población económicamente activa, viendo las exportaciones de este sector las que generan la mayor proporción de divisas que el país percibe, viendo su comportamiento bastante errático porque está sujeto a las condiciones cambiantes del mercado internacional. Por tal razón y en los últimos años se han hecho esfuerzos orientados a incorporar en la actividad exportadora a productos no tradicionales.

En cuanto a la infraestructura, la electrificación, las comunicaciones, las redes viales, las intalaciones portuarias y aeroportuarias, etc. son razonablemente buenas.

En los últimos años, nueve años el país ha estado sumido en un conflicto que ha generado grandes problemas de tipo económico, social y político, que incluye el cierre de muchas fuentes de trabajo, la disminución de la producción de bienes y servicios para la comunidad, fuga de mano de obra calificada, emigra-

ción de personas del área rural hacia las zonas urbanas del país, la destrucción de obras de infraestructura del país, la modificación sustancial de valores y costumbres que caracterizaban nuestro laborioso pueblo, el surgimiento de un nuevo tipo de personas integrado por "desplazados o refugiados", que con el correr del tiempo se están convirtiendo en personas dependientes de la beneficiencia nacional e internacional, el cierre de muchas escuelas, y en general un deterioro de la calidad de vida de los salvadoreños.

II - LOS MICROEMPRESARIOS EN EL SALVADOR

Los microempresarios de nuestro país han estado presentes en la actividad económica desde hace muchos años, sin embargo, su incremento más acelerado es una consecuencia del conflicto interno que vivimos, por otra parte no podemos considerarlo como un caso especial de El Salvador, sino que es un fenómeno económico-social que se está dando en todos los países del mundo y muy particularmente en los países de América Latina.

En reconocimiento a la participación que los microempresarios tiene en la actividad económica-social de sus respectivos países, que ha surgido el interés de parte de los gobiernos de instituciones privadas y de organismos internacionales, en diseñar planes, programas,proyectos y estrategias que ofrezcan asistencia efectiva en las áreas de capacitación gerencial, asesoría empresarial y apoyo crediticio de manera que les garantice un crecimiento y desarrollo menos precario.

En El Salvador, hemos tenido desde hace varios años a instituciones que han desarrollado programas que apoyan al pequeño y al microempresario, más su atención ha estado centrada básicamente en el apoyo crediticio, faltando el complemento de la capacitación del microempresario que le permita administrar eficientemente sus escasos recursos financieros, así como derivar mayores beneficios de sus conocimientos técnicos y de su esfuerzo personal.

III - CREACION DEL PROGRAMA DE PROMOCION A LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA (PROPEMI)

En la búsqueda de dar respuesta a las limitaciones antes expuestas; la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), Institución privada,

sin fines de lucro, de utilidad pública y cuyo objetivo es "Desarrollar toda clase de actividades que tiendan a fomentar la seguridad y el bienestar económico, social, intelectual y físico de los habitantes de El Salvador, bajo los lineamientos de un sistema de libertades económicas e individuales", es así como en seguimiento de sus objetivos ha desarrollado el Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI).

Para el diseño original de PROPEMI, contamos con la asistencia técnica de la FUPAD, también se conocieron otros programas que apoyan al microempresario, entre ellos los ejecutados por al Fundación Dominicana de Desarrollo; Asesoría Dinámica para Microempresas de Monterrey, México; Fundación Carvajal de Cali, Colombia; Acción Comunitaria, de Lima Perú; asimismo, se asistió a diferentes eventos internacionales en los que se discutió la situación de la micro empresa, la identificación de posibles fuentes de financiamiento y asistencia técnica, etc. Una vez acumuladas esas experiencias y conocimientos adquiridos y con la valiosa ayuda de la AID como fuente de financiamiento del Programa, se procedió a la organización y planificación de PROPEMI.

Cabe señalar que durante la organización se identificó como una necesidad básica de sustentación del Programa, la realización de una encuesta/estudio con objeto de investigar las características, necesidades y problemas de los pequeños y microempresarios del área metropolitana de San Salvador. Dicha investigación se llevó a cabo durante los meses de Marzo y Abril de 1985.

RESULTADOS DE LA ENCUESTA/ESTUDIO

a) Caracteríticas básicas de la pequeña y microempresa en El Salvador

Como resultados de la encuesta/estudio se obtuvieron las características siguientes:

1. Según el valor de los activos: el 60% de los PYME entrevistados tienen activos inferiores a ₡5,000.00
2. Según el número de empleados por empresa: el 61% de las empresas entrevistadas trabaja sólo el dueño.
3. Según el sector productivo: el 67% de las empresas entrevistadas son comercios.

4. Según la categoría de empresas: el 71% de las PYME son empresas ubicadas en el hogar.

5. Según la estructura de la dirección de la microempresa por sexo: el 65% de las empresas están dirigidas por mujeres.

6. Empresarios migrantes, comparados con originarios del área metropolitana: Resultó 46% de las empresarias son originarias del área metropolitana; 51% de los empresarios son originarios del área metropolitana.

7. Indice de dependientes por microempresario: 4.02 personas dependientes.

8. Según el nivel educativo: 56% tienen educación primaria o menos.

9. Forma de organización de las empresas:
   - Dirigidas por hombres: el 27% con un solo dueño y 11% en compañía
   - Dirigidas por mujeres: el 27% con una sola dueña y 5% en compañía

10. Razones para formar una empresa:
    - Los hombres 50% por necesidad
    - Las mujeres 61% por necesidad

11. Fuerza Laboral: 46% fuerza laboral mujeres

12. Registro en la Alcaldía Municipal:
    - 100% empresas ambulantes no están registradas
    - 80% empresas caseras no están registradas
    - 42% empresas fuera del hogar no están registradas

13. Forma de aprender el oficio:
    - 55% por observación
    - 28% por medio de un pariente o amigo
    - 17% como aprendiz y otras formas

) <u>Problemas de los PYMES:</u>

1. Comercialización:
   - Calidad inferior
   - Diseño no muy aceptado
   - Precio alto
   - Inventario limitado
   - Demoras en entrega
   - Demanda irregular

2. Administrativos:
   - Atrasado en pagos
   - Cuentas por cobrar
   - No llevar libros (registros)
   - No costean los productos

3. De Asistencia Técnica:
   - Bajo nivel educativo de los PYMES
   - Escaso aprovechamiento de escuelas técnicas
   - Deficiente comercialización
   - Deficiencia en la gestión empresarial
   - Créditos sin asistencia técnica
   - Limitado acceso a la asistenica técnica existente

4. En el campo de la Asistencia Financiera:
   - Dificultad de crecimiento por la falta de créditos
   - Dificultad de proveer las garantías exigidas
   - Usar créditos de usureros
   - Sus productos son consumidos solo en el mercado local
   - No tienen cuentas bancarias

c) Necesidades de los PYMES:

1. Necesidades de Asistencia Técnica
   - Obtención de financiamiento
   - Como ser más competitivo
   - Planificación del crecimiento
   - Relaciones con Proveedores
   - Control de Finanzas
   - Administración de Personal
   - Mejorar el proceso productivo

2. Necesidades de Asistencia Financiera
   - Contar con oportunidades financieras apropiadas
   - Instituciones financieras que orientan sus recursos hacia otros sectores de la economía.

- Volver factibles las garantías exigidas
- Intereses especiales para el sector

Una vez identificadas las características, los problemas y las necesidades de los pequeños y microempresarios, se procedió a desarrollar el Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI), definiendo como objetivos:

1. Convertir a los pequeños y microempresarios en sujetos de crédito y receptores de la asistencia técnica mínima indispensable, para lograr su crecimiento como empresarios y su desarrollo como personas.

2. Estimular el crecimiento de las pequeñas y microempresas del área metropolitana de San Salvador, al punto donde ellas puedan y necesiten generar nuevos empleos, para otras personas que estén fuera del grupo familiar; así como preservar los empleos existentes.

3. Incrementar la rentabilidad de los pequeños y microempresarios, de tal manera que puedan alcanzar y mantener un ingreso estable para satisfacer sus necesidades individuales y familiares básicas.

4. Promover y fortalecer la participación del pequeño y microempresario, y de sus trabajadores, en su desarrollo económico y social.

Definidos los objetivos del Programa, se diseñó PROPEMI como un concepto integral de capacitación administrativa, asesoría empresarial y asistencia crediticia.

La capacitación administrativa, consiste en la enseñanza práctica-participativa en cinco áreas:

- CONTABILIDAD
- PROYECTOS DE INVERSION
- ADMINISTRACION GENERAL
- COSTOS
- MERCADEO

La duración de la capacitación es de 5 semanas, con 2 clases diarias que se imparten de lunes a viernes.

El personal que la imparte ha sido especialmente adiestrado en el manejo de técnicas que permiten que el proceso de enseñanza-aprendizaje sea más práctico.

La Asesoría Empresarial, como un complemento a la Capacitación Administrativa, se le ofrece al empresario en su domicilio o en el lugar donde tiene su empresa, por un Asesor de nuestro Programa. La Asesoría tiene como objetivos fundamentales:

- Verificar si el empresario está aplicando los conocimientos que se le impartieron durante la capacitación.
- Levantar un diagnóstico de la empresa que le permita identificar el comportamiento de sus ventas, de sus costos y gastos, conocer sus necesidades, etc.
- Preparar al empresario en la técnica de como elaborar su proyecto de inversión.

Como un componente que viene a completar el concepto de atención integral al -- PYME, se tiene la Asistencia Crediticia. Esta necesidad es analizada conjuntamente por el empresario y su asesor, partiendo de una necesidad real y de la capacidad real y de la capacidad de desarrollo que tiene la empresa. Los fondos que sirven para financiar los créditos solicitados son propios del programa, sin recurrir a ninguna institución financiera para que sirva como intermediaria.

Es oportuno destacar que el desarrollo del Programa ha tenido grandes obstáculos que han limitado el crecimiento que se había proyectado, entre los cuales podemos destacar:

- El terremoto del 10 de Octubre de 1986, que destruyó y dañó muchas pequeñas y microempresas.
- El aparecimiento de líneas especiales de crédito para los PYMES en el Sistema Financiero Nacional, cobrando un interés más bajo que el de PROPEMI y plazos mayores.
- La exclusión como grupo objeto del Programa, del Sector Comercio.
- La limitante de sólo atender el área metropolitana de San Salvador.

- No considerar el financiamiento para la creación o inicio de empresas.

No obstante las situaciones antes señaladas el Programa ha logrado los siguientes resultados:

Empresarios censados	6853	
Empresarios Inscritos	2367	
Empresarios Capacitados	967	
Créditos Aprobados	333	por un monto de ₡2,260,400.00
Solicitudes de Crédito en proceso	126	por un monto de ₡1,360,600.00
Empresarios capacitándose	137	

Los obstáculos anteriores nos han obligado a que después de 16 meses de operaciones, el Programa se haya visto en la necesidad de introducir modificaciones sustanciales en su concepción original; como producto de su desarrollo y un mejor conocimiento de las características y necesidades de nuestros clientes. Entre las modificaciones que estamos por introducir en el Programa están las siguientes:

- Modificación valor máximo de activo:

Pequeña Empresa de	₡ 150.000.00	a	₡ 200.000.00
Microempresa de (no cambia)	₡ 75.000.00	a	₡ 75,000.00

- Monto máximo del crédito:

Hasta ₡ 20,000.00	hasta	₡ 50,000.00

- Sectores atendidos:

Industria	Industria
Servicio	Servicio
	Comercio

- Plazo:

Hasta 2 años	Hasta 4 años

- Período de Gracia:

4 meses	hasta 6 meses

- Promedio de créditos :

₡ 4,000.00	₡10,000.00

- Financiamiento de nuevas empresas:

NO	SI

- Ampliación Area Geográfica:

San Salvador y Alrededores	Todo el país, a medida se vaya consolidando el Programa.

Las modificaciones propuestas contribuirán efectivamente a que el Programa tenga una penetración mayor en este importante sector de la actividad productiva del país y de esta manera poder cumplir su objetivo de asistir oportunamente al pequeño y microempresario salvadoreño en sus necesidades de capacitación, asesoría y asistencia crediticia.

Para FUSADES, el Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI), constituye la expresión del interés que el Sector Privado Empresarial Salvadoreño, tiene de contribuir a la solución de los problemas económicos y sociales que el sector de la pequeña y microempresa afronta para alcanzar un desarrollo que lo lleve a participar más decisivamente en el quehacer productivo y social salvadoreño.

PANEL No. 2: FINANCIAMIENTO CREATIVO PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

A. CONCLUSIONES

1. En todos los países del istmo centroamericano, existen instituciones bancarias y financieras que atienden proyectos orientados a impulsar a la pequeña y micro empresa, que incluyen asistencia crediticia y técnica, así como otros servicios indispensables para el desarrollo del sector. Sin embargo, es evidente la necesidad de un mecanismo de coordinación de los grupos compuestos por intermediarios y beneficiarios para un mejor aprovechamiento de los recursos.

2. Es necesario complementar los recursos existentes, tanto financieros, organizacionales, técnicos y de recursos humanos a fin de propiciar una mayor cobertura, sistematización y eficacia de los programas de apoyo al pequeño y micro empresario.

B. RECOMENDACIONES

1. Elaborar una estrategia de seguimiento de los resultados del II Foro Centroamericano sobre el Desarrollo de la Pequeña y Micro empresa.

2. Establecer "FONDOS DE GARANTIA" sobre bases uniformes o similares al programa para Centroamérica, dirigido a la pequeña empresa, que funciona bajo la iniciativa privada de Suiza a través de la Fundación para el Desarrollo Económico y Social (FUNDES).

3. Impulsar la creación de instrumentos redescontables en el sistema financiero, incluyendo aquellos transables a través de instituciones como la Bolsa de Valores, tales como: Pagarés, letras de cambio, bonos de prenda, etc., como medio de apoyo para cubrir las necesidades financieras de la pequeña y micro empresa. Asimismo debe promoverse la participación de otras entidades financieras y empresas en la adquisición de instrumentos de crédito cuyas emisiones sean respaldadas por el Fondo de Garantía a que se alude en la recomendación No. 2.

4. Diseñar mecanismos que permitan otorgar créditos con aval de empresas organizadas y descuento de ciertos instrumentos como facturas por orden de trabajo, para lo cual se puede aprovechar la experiencia adquirida por el Banco Agrícola Comercial de El Salvador.

5. Impulsar a nivel centroamericano la creación de programas de ayuda financiera a la mujer empresaria, dentro de los límites de la pequeña y micro empresa similares a los que ha establecido en Costa Rica el Banco Mundial de la Mujer.

6. Promover, como una fuente de recursos permanentes, la creación de ahorros provenientes de los mismos beneficiarios de los programas de apoyo a los pequeño y micro empresarios. Asimismo, el desarrollo de la figura de autogestión, dentro de programas similares a los que ha establecido el Movimiento Solidarista de Guatemala.

7. Propiciar el análisis y el fomento de iniciativas que tiendan a la emisión de leyes de apoyo a las asociaciones civiles no lucrativas, como sustento de la legalidad y personería jurídica que tiendan, entre otros aspectos, a incrementar la capacidad institucional para percibir recursos financieros.

PANEL 2

MODERADOR

Lic. Roberto Marchessini
Economista del Año 1987
Representando al Colegio de Profesionales
en Ciencias Económicas (COLPROCEO

RELATADOR

Lic. Frank Valva
Administrador de Empresas
Oficial de Proyectos para Centro y Sudamérica
FUPAD

PANELISTAS

Silvia Fletcher	Banco Mundial de la Mujer	Costa Rica
Eckhart Oehring	FUNDES	Suiza
Rina Sanchinelli	Unión Solidarista Guatemalteca	Guatemala

PARTICIPANTES

Isminia Apanicio F.	CREFAC
José Gregorio Blanco	FIGAPE
Eduardo A. Calderón	BCIE
Rosa E. de Fúnez	ASEPADE
Marcia García Rubio	Banco de la Mujer
Rigoberto García V.	ASI
Elizabeth Grey	Cuerpo de Paz/Costa Rica
Obdulio Hernández Toledo	FIGAPE
Allan Inestroja	BANCAHSA
Salvador Guillermo Muñoz	BAC
Fernando Pullin	FUNTEC
Arturo Rosales Grimaldi	IESC
Marina Eugenia Saravia	FENAPES
Ernesto Vaughn	FEDPA

CREDIMUJER
Filial del Banco Mundial de la Mujer
(Women's World Banking)

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA"

PANEL No. 2: FINANCIAMIENTO CREATIVO PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

Punto de vista de CREDIMUJER

Sylvia Fletcher B.
Presidenta, CREDIMUJER
Filial del Banco Mundial de la Mujer

Quisiera iniciar esta charla sobre el financiamiento para la micro y pequeña empresa retomando la discusión planteada en el Primer Foro Centroamericano sobre Desarrollo de la Pequeña y Microempresa, hace dos años, y preguntando si los problemas de la empresa en el sector formal e informal, y micro y pequeña, son los mismos que para la grande? Si los problemas son los mismos, las soluciones serán similares, y tendremos ya una guía de acción, pero si son diferentes, la tarea se definirá en la búsqueda de nuevas formas de financiamiento.

PROBLEMAS COMUNES DE TODAS LAS EMPRESAS

Sugiero que existe una gran similitud en la mayoría de los problemas de las empresas, no importa su tamaño, y no importa su ubicación socioeconómica en el sector formal o informal. Las áreas de coincidencia existen en los problemas de mercadeo y venta, y costos de producción para ser competitivos y sostener una rentabilidad adecuada.

El empresario, micro, pequeño, mediano, grande, nacional, multinacional... de cualquier tipo... tiene que producir y vender su producto o servicio, y tiene que lograr él mismo, sin poder recurrir a otros, que su producción sea oportuna, rentable y comercializable.

Teléfono: 57-14-54 — Telex 3359 Proel — Apdo. Postal 2553-1000 — San José, Costa Rica, A.C.

Qué repercusiones tiene esto para el financiamiento? En todo caso de financiamiento habrá que analizar la capacidad de pago de la actividad, en base a las condiciones de costo de producción y posibilidad de venta de la empresa. En concepto general, habiendo una empresa que demuestra tener las condiciones de costos, especificaciones de producto o servicio y contactos de mercado para vender, la empresa podrá endeudarse para crecer, y podrá generar los recursos suficientes para pagar el crédito y al final salir con un excedente mayor al que hubiera tenido sin el crédito. La entidad financiera habrá contribuido al desarrollo económico de la empresa y la comunidad. Este escenario, este drama y el final felíz corresponden a las condiciones para financiar y ser financiado exitosamente para cualquier tamaño y ubicación de empresa.

"NECESIDAD MARGINAL DEL INGRESO" Y LA INESTABILIDAD DE LA MICROEMPRESA

No obstante, en la micro y pequeña empresa existen algunas características particulares que no son compartidas por empresas más grandes, y que hemos observado son el causante frecuente de la inestabilidad empresarial y de la incapacidad de pago. Esto sí introduce una problemática especial en el financiamiento y desarrollo del sector que nos interesa.

Cuando el empresario, además de tener un giro en sus negocios reducido, tiene también ingresos familiares pobres, y cuando su familia depende para la subsistencia de los ingresos de su actividad productiva, entonces entra en juego un factor crítico en la fórmula del éxito empresarial, y este factor lo llamaremos la competencia entre la familia y la empresa para la adjudicación de los (escasos) ingresos del negocio. Ciertamente, el empresario de cualquier tamaño de empresa tiene que decidir qué destino darle a sus ingresos, pero cuando estamos en el filo entre sobrevivencia familiar o sobrevivencia empresarial, esta competencia por el ingreso se vuelve crítica para la estabilidad productiva.

El concepto que analizaremos se asemeja a la teoría económica de la utilidad marginal del dinero. Llamaremos el concepto la "necesidad marginal del ingreso", por falta de una mejor frase descriptiva.

La utilidad marginal del dinero se refiere al beneficio que se logra del último céntimo. La teoría económica nos enseña que cuando tenemos que decidir dónde colocar nuestros recursos, debemos invertir en la actividad que nos da una mayor utilidad marginal del dinero invertido. Por ejemplo, desde el punto de vista del fabricante de prendas de vestir, invertiremos nuestros recursos libres en fabricar aquella línea de productos que nos proporcione más rentabilidad por el dinero adicional que le dediquemos. La medida de la utilidad marginal ayuda a orientar nuestras decisiones "instantáneas".

El concepto de "necesidad marginal del ingreso" compara la "utilidad" o el beneficio que obtendremos invirtiendo nuestro último céntimo en determinada actividad, pero aquí vamos a introducir a la familia del empresario en la competencia por la adjudicación de los recursos escasos de la empresa. Cuando la familia compite con la empresa por esta adjudicación de recursos, entonces se presenta la situación que la necesidad marginal del dinero por la famioia puede ser mayor que para la empresa. En el límite, la necesidad del dinero puede significar la sobrevivencia tanto para la familia como para la empresa. He aquí la condición para que desaparezca la empresa: la familia es valorada más por el empresario, así que ante la obligación de escoger, invierte el dinero en la familia, la familia consume los recursos, desaparece la base productiva, y finalmente también la familia queda sin recursos en el futuro.

Este es el caso extremo. Muchas veces no se trata de una desaparición completa, pero nosotros observamos con mucha frecuencia el fenómeno que describe la frase "se comió el capital".

Estamos ante una condición crítica y particular de la micro y pequeña empresa cuando el empresario es de un estrato económico precario. Cómo financiar a este sujeto para que tenga éxito?

ESTABILIDAD EMPRESARIAL, LA CAPACIDAD DE PAGO Y EL EXITO PRODUCTIVO

Hemos insinuado ya la problemática principal de este sector empresarial: la falta de estabilidad productiva. Sugerimos que la estabilidad y continuidad son elementos críticos tanto para el éxito empresarial como para

el bienestar familiar. La estabilidad implica la conservación e integridad del capital fijo y capital de trabajo de la empresa, y la conservación de los contactos de venta y el mantenimiento de las destrezas productivas. Pese a que existen actividades en que la persona entra y sale de la producción con relativa facilidad, estos cambios siempre tienen un costo para el individuo y para la sociedad y generalmente influyen en la baja productividad del empresario.

REALIDAD SOCIOECONOMICA DEL EMPRESARIO Y SU CAPACIDAD DE PAGO

Qué factores contribuyen a la estabilidad o inestabilidad empresarial? Sugerimos que la realidad socioeconómica del cliente es lo que determina la estabilidad productiva y muchas condiciones adyacentas a su forma de producción. El ente financiero debe tomar en consideración la situación global del ciente y no sólo de su actividad productiva para poder servirle con crédito. Cómo aplicar estos principios a la práctica? Daremos un ejemplo.

Asociación CREDIMUJER es una entidad que financia la micro y pequeña empresaria en Costa Rica. Para otorgar un crédito, analizamos la capacidad de pago de la actividad productiva y de nuestra cliente. Para hacerlo, utilizamos dos fuentes de información. Primero, la cliente potencial prepara lo que llamamos la Información Económica de la Empresa, aportando datos sobre costos de producción e ingresos de su actual producción y de la producción esperada después de recibir el crédito. Segundo, la solicitante es visitada por personal profesional de la asociación, y se recopila información socioeconómica sobre la ciente y su familia, para estimar el monto de sus obligaciones familiares. El dictamen de la capacidad de pago es el resultado del ingreso de la actividad productiva menos las obligaciones familiares, y ésta cifra la partimos a la mitad, haciendo una distinción entre lo que llamamos la "capacidad de pago teórica" y la "capacidad de pago real". Este último ejercicio nos da un margen de seguridad, tanto para la cliente como para la institución.

La decisión de aprobar un crédito y los términos de pago del mismo descansan sobre los resultados de este análisis. Hacemos, además, observaciones sobre el elemento de riesgo, en base tanto a las condiciones

productivas de la solicitante, como a la probabilidad que su capacidad de pago se vería comprometida seriamente por un imprevisto familiar. Por ejemplo, una mujer empresaria jefe de familia presenta un riesgo mayor que una empresaria cuyo ingreso no es necesario para la subsistencia familiar. No debe entenderse que al evaluar la existencia de un riesgo mayor nos induce a limitar el crédito, sólo que tomamos previsiones mayores para asegurar el éxito de la empresaria, y generalmente tratamos de garantizar el repago con garantías independientes a la propia familia de la cliente.

ACCESO AL CREDITO, SU USO ADECUADO Y EL COSTO PARA LA ENTIDAD FINANCIERA

La necesidad de estabilidad productiva no es la única condición que debemos analizar en el financiamiento de la micro y pequeña empresa, pero la hemos tratado como primer punto por considerarla como elemento crítico que frecuentemente no recibe la atención debida. Otros aspectos relevantes al éxito de las empresas y empresarios que nos ocupan son: el problema del acceso al crédito; el uso adecuado y eficiente del crédito; elementos necesarios para el desarrollo de la producción; y, referido a la entidad financiera de la micro y pequeña empresa, el costo relativamente alto de manejar una cartera de pequeños créditos y atender adecuadamente a los clientes. Analizaremos algunos aspectos de estos problemas y haremos algunas recomendaciones para encararlos.

Respecto al acceso al crédito, sabemos que existen cuando menos dos grandes limitantes de la micro y pequeña empresa, y más aún la del sector informal, para tener acceso al crédito, que son la falta de garantías o colateral adecuado para las calificaciones bancarias, y deficiencias en las destrezas para solicitar crédito de los organismos financieros tradicionales formales.

Un pilar fundamental del Banco Mundial de la Mujer (Women's World Banking) es un sistema de garantías que induce a bancos comerciales a prestarle a clientas que anteriormente no calificaban como sujetos de crédito. El mecanismo, resumidamente, es el siguiente. La sede del Banco Mundial de la Mujer abre una Carta de Crédito a favor de un banco

comercial en un determinado país, y la filial del Banco Mundial de la Mujer en ese país constituye una garantía, generalmente a través de un depósito. Esta Carta de Crédito y la garantía adicional de la filial sirven de base colateral para garantizar parcialmente las operaciones de determinadas clientes que obtienen préstamos del banco comercial. La filial generalmente también ayuda a la cliente en el proceso de formulación de su proyecto y solicitud de crédito, aliviando así el costo de otorgar el crédito para el banco. La filial generalmente realiza algún seguimiento al crédito.

Uno de los aspectos interesantes de este mecanismo es el palanqueo logrado por la sede del Banco Mundial de la Mujer, especialmente considerando que su garantía la constituye una Carta de Crédito y no un depósito, y se han negociado límites de crédito especiales en el otorgamiento de las Cartas de Crédito, utilizando avales de terceras instituciones para a su vez ampliar la base de crédito del Banco Mundial de la Mujer.

Para otorgar crédito se utilizan recursos de capital de bancos comerciales, por lo tanto se beneficia con recursos financieros a más personas de lo que sería posible haciendo un uso tradicional de recursos financieros.

Otro beneficio de este mecanismo es que las clientes se convierten en sujetos de crédito conocidos por el banco comercial, y cuando termina la relación inicial de crédito, facilitada por la intervención del Banco Mundial de la Mujer, tanto la sede como la filial, la cliente puede generalmente calificar para un crédito sin apoyarse en el programa de garantías.

Además de este programa que ya tiene aplicaciones exitosas en todo el mundo, algunas filiales del Banco Mundial de la Mujer, como las formadas en Colombia y Costa Rica, tienen carteras de crédito en las cuales la modalidad de garantía es una fianza solidaria cruzada entre varias beneficiarias. En Costa Rica nuestra cartera de esta modalidad se llama

"Mujeres Solidarias" y opera así. Varias mujeres, generalmente tres, constituyen informalmente un "grupo" y solicitan un crédito, haciendo una solicitud conjunta, como grupo, a la entidad financiera, en este caso, CREDIMUJER. Las integrantes del grupo pueden ó no dedicarse a la misma actividad, y pueden ó no producir o vender juntas. Lo que sí hacen juntas es el proceso de solicitud de crédito, formulando su proyecto de producción juntas. El crédito se formaliza separadamente a cada persona, por razones de legalidad, ya que el grupo no tiene personería jurídica, no obstante las personas son tratadas como grupo durante todo el proceso previo a la formalización del crédito. La solidaridad de la garantía consiste en la fianza que cada una da a los Pagarés de las demás.

Debemos advertir que en esta cartera de préstamos las sujetos de crédito no son asalariadas y generalmente no tienen bienes inscritos a su nombre, por lo tanto es remota la posibilidad de recuperar recursos por una vía de cobro judicial. Las fianzas, en términos prácticos, no son un amparo importante para la cartera. No obstante, el acto de otorgar la fianza solidaria cruzada es un compromiso serio para las clientes, y nuestra experiencia demuestra que las productoras o comerciantes que han participado en este programa en muchos casos se han apoyado mutuamente para poder pagar el crédito.

Una modalidad adicional consiste en que una de las integrantes del grupo aporte una garantía fiduciaria de una persona asalariada, y que esta garantía sea aceptada por CREDIMUJER para amparar a los créditos de todos los miembros del grupo. Así logramos financiar a mujeres que dificilmente conseguirían fiadores asalariados, extendiendo la fianza de uno a varias deudoras.

Respecto a la falta de destrezas del cliente micro o pequeño empresario, ésta debe ser compensada con procedimientos institucionales facilitadores, tales como la simplificación de formularios, ayuda para la presentación de los requisitos de trámite y claridad en la información sobre las condiciones de los créditos y su tramitación. Obser-

vamos que para atender a nuestros clientes se requiere un tiempo mayor que para atender a empresarios más experimentados con tramitaciones bancarias. En CREDIMUJER hemos adoptado las siguientes prácticas para buscarle solución a este problema institucional: primero, el personal profesional debe tener una sensibilidad especial y destrezas didácticas para poder presentar la información a las clientes de tal manera que la comprendan y no tengan pena en preguntar cuando requieren una aclaración; y segundo, para poder dedicarle el tiempo necesario a cada cliente se les atiende en grupo.

En CREDIMUJER ofrecemos cuatro sesiones de información y capacitación en el uso del crédito a cada cliente como parte del proceso de solicitud. Todas la sesiones informativas se realizan en grupos, en horarios preestablecidos, para así racionalizar el tiempo profesional y facilitar la programación de labores. Po ejemplo, nunca se da información sobre los programas de crédito a una persona individualmente. Frecuentemente acuden a nuestras oficinas potenciales clientes solicitando información, y solamente se les atiende en el horario establecido para la "primera charla". Las cuatro sesiones o charlas que forman parte del proceso de solicitud comprenden el siguiente material impartido: 1. información general sobre CREDIMUJER y particular sobre las diferentes carteras de crédito y condiciones de los préstamos; 2. explicación del proceso de solicitud de crédito y la documentación requerida, junto con la entrega de los formularios para ser llenados por las solicitantes; 3. evaluación de los formularios que han sido llenados por las solicitantes para determinar si falta o no información, y explicación de cómo y porqué se debe utilizar el "cuaderno" de ingresos y egresos que se exige como condición del crédito; y 4. la formalización del crédito y la explicación repetida sobre el uso del "cuaderno". En algunas ocasiones la cuarta sesión es individual, pero en las otras charlas las solicitantes del crédito asisten en grupos. Encontramos que además de lograr "economías de escala", se manifiesta la ayuda de unas a otras en el proceso de formular el proyecto y el entendimiento de las clientes a través de escuchar las preguntas de otras personas es enriquecido.

Respecto al uso adecuado de recursos financieros por la micro y pequeña empresa, identificamos dos grandes problemas que deben considerarse, a saber: primero, la capacidad del cliente de planificar el uso del crédito, incluyendo conocer la rentabilidad que logrará al endeudarse, hacer previsiones para el reembolso del crédito, y poder evaluar la diferencia entre la mayor liquidez que da un crédito y la rentabilidad real de su actividad; y segundo, el problema de la desviación del crédito.

En CREDIMUJER la posible desviación del crédito la prevenimos facilmente, desembolsando siempre el crédito al proveedor de nuestra cliente, no importa si el destino del crédito es adquirir bienes de capital o la compra de materiales e insumos de producción.

La ayuda para utilizar provechosamente un crédito es el servicio gemelo al otorgamiento del financiamiento. Damos el crédito acompañado de la capacitación en el uso del crédito. En CREDIMUJER no damos muchas horas de capacitación, pero sí identificamos la necesidad de las clientes durante el proceso de las charlas previas al desembolso. Exigimos, como una de las condiciones del crédito, que cada cliente utilice un cuaderno donde apunta los ingresos y egresos de su actividad productiva. Esta es una herramienta de trabajo para la beneficiaria del crédito, y es el primer paso hacía su propia contabilidad. La información primaria del cuaderno permite luego una clasificación, para ser analizado por la empresaria, y determinar con información real cuál es la rentabilidad de su micro o pequeña empresa. La revisión del cuaderno por el personal profesional permite detectar la necesidad de ayuda para la cliente, y aportar asistencia oportunamente.

Apoyamos el desarrollo empresarial de las clientes en las áreas críticas de análisis de costos, especificación de los productos o servicios para cumplir los requisitos de su mercado y en la expansión de sus ventas. No damos soluciones, pero facilitamos información y tratamos de que las clientes encuentren sus propias soluciones con alguna ayuda crítica de parte de CREDIMUJER. A través de talleres en los cuales participan

grupos de personas con intereses o necesidades afines, discutimos problemas comunes, a veces con la participación de alguna "experta" o asesora. Existe un campo vasto de ayuda que proviene de las mismas clientes, y tratamos de crear el escenario para que las beneficiarias se asesoren y apoyen unas a las otras. Este proceso justamente se inicia con la primera charla informativa y se desarrolla durante todo el proceso de atención a las clientes, hasta llegar al punto de más importancia en los talleres. Las clientes a su vez integran a la institución crediticia a su propia red de información y contactos, y cada vez tenemos acceso a mayores fuentes de ayuda para compartir con otras beneficiarias.

En conclusión, observamos en nuestro trabajo la importancia de la asistencia unida al apoyo que da la organización financiera y el apoyo que dan otros empresarios para lograr que el micro o pequeño empresario utilice el crédito sanamente y adjudique sus ingresos en forma conducente a lograr la estabilidad de su actividad productiva.

FUNDES

L A S G A R A N T I A S M O V I L I Z A N
E L C R E D I T O B A N C A R I O

Presentado por :
Eckart Oehring

Presentado en el

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO

sobre

DESARROLLO DE LA PEQUENA Y MICROEMPRESA

Septiembre 21-23
San Salvador, El Salvador

PANEL No. 2: FINANCIAMIENTO CREATIVO PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEMA Y MICRO EMPRESA

Suiza, Septiembre 1987

Las Garantías Movilizan el Crédito Bancario

Introducción

En casi todos los países industrializados existen programas de garantías para los créditos de la pequeña empresa. Estos tienen larga tradición en los países de Europa Central, y se guían por los principios de solidaridad y autoayuda, originados en gremios y cooperativas. En los últimos años, los programas de garantías en el Tercer Mundo, juegan cada vez más, un papel de mayor importancia como programas de desarrollo. Sin embargo, consecuencia de la falta de tradición, en América Latina, estos degeneran a menudo en seguros de crédito, que liberan en un 75% o más del riesgo crediticio a los bancos, desinteresados e inmotivados por esta clientela, provocando de esta manera, en el banco, negligencia en la aprobación del crédito. Las consecuencias son graves pérdidas por el pago de obligaciones por garantías debidas. El resto lo determina, a menudo, el alto índice de inflación, con la consecuente depreciación del capital.

No obstante la negativa experiencia de otras instituciones, FUNDES está convencida que la garantía es un instrumento válido para el fomento de la pequeña industria.

<u>También la pequeña industria necesita financiamiento</u>

En América Latina, con frecuencia, las empresas artesanales y la pequeña industria, se fundan con ayuda de los ahorros del o de los propietarios, o mediante préstamos de parientes.

Sin embargo, por regla general, a mediano y largo plazo, para que alcancen estabilidad y tengan oportunidades de crecimiento, necesitan de financiamiento externo. Las instituciones financieras otorgan préstamos; pero sólo en volumen muy reducido a estas pequeñas, y a menudo todavía jóvenes empresas; porque carecen de motivación e interés por esta clientela. Las razones de ello son ampliamente conocidas, y pueden ser resumidas a continuación:

a) Los costos administrativos por dólar prestado son altos, dado que los costos de aprobación del crédito, gestión del mismo y cobros, son fijos o fijos a escala creciente. El solicitante de un crédito muchas veces no posee la información necesaria para obtener la aprobación de un crédito, y/o puede apenas darle la forma de presentación adecuada a una solicitud de creédito.

b) Los costos del riesgo son altos, dado que la pequeña empresa posee una "tasa de mortalidad" más alta, debido a su mayor vulnerabilidad ante las fluctuaciones y coyunturas del mercado, e igualmente por inseguridades, que no en menor grado, se identifican con la persona misma del pequeño empresario. Argumentos adicionales que se enumeran son la carencia de una ética de pagos y deficiente gerencia empresarial. Aún cuando aquí existe una clara opinión contraria, es indiscutible que las garantías materiales, como terreno, casa, máquina, etc., existen sólo en insignificante medida.

c) En particular, en los pequeños países, el capital bancario es manejado por empresarios, y ellos mismos necesitan el crédito para sus propias empresas industriales, comerciales o agrícolas. En general, los puestos de las juntas directivas se encuentran ocupados por este grupo, junto con los representantes de la gran clientela. En complementación a esta situación, es la mentalidad bancaria tradicional, que apenas deja a los pequeños clientes, marcados con la etiqueta de inseguridad, escasas posibilidades de entrada.

Por esta razón, al pequeño industrial, le queda solamente el usurero, que posee aquí su mercado normal, dado que él proporciona créditos sin mayor garantía y sin mayor burocracia; pero cobra por ello, intereses del 10 al 15% mensuales, en contraposición al 1-2% del crédito bancario. Las empresas que ganan tanto como para pagar tales costos financieros, demuestran con seguridad su capacidad de vivir.

<u>El fondo de garantía crea acceso al crédito y se multiplica</u>

En el marco de esta situación, un fondo de garantía logra proporcionarle acceso al crédito bancario, a aquellas empresas en particular que planifican sanos proyectos de inversiones y cuyos propietarios son personas dignas de confianza. El fondo de garantía moviliza el crédito industrial, reduce los costos del riesgo proporcionando garantía a las instituciones financieras, e igualmente los costos administrativos, dado que asume una parte del trabajo de la solicitud de crédito, y de la fase de aprobación. A partir de este momento, la experiencia nos

demuestra que un ulterior factor es necesario para el éxito. Y ello es que el fondo debe considerarse a sí mismo como una activa institución de desarrollo, y ofrecer al pequeño empresario, capacitación y consultoría sobre administración de empresas y producción. Esto logra una reducción del riesgo y de los costos administrativos.

Los factores anteriormente mencionados de una pobre política bancaria de financiamiento de la pequeña empresa, pueden ser superado, sólo si se logra convencer a banqueros progresistas con dos argumentos:

a) La pequeña empresa posee un importante potencial de clientela futura.

b) El banco debería dar una activa contribución al desarrollo nacional, mejorando las condiciones básicas financieras de una parte social, politico y economicamente importante de la población, que es aquella del pequeño empresario, y a través de esto contribuir a la formación de una sana estructura económica.

Existe un motivo de esperanza; pero convencer y construir con los bancos es tedioso y penoso. Sin embargo, ello puede tener éxito. El fondo de garantía ofrece un consistente y duradero contributo al desarrollo integrado en el sistema financiero. Cubre, por ejemplo, el 50% de los créditos con la garantía, de manera que puede movilizar el doble en volumen de crédito. Por consiguiente el índice del multiplicador es de 2. En un principio el instituto de crédito solicita que cada garantía tenga en el fondo una igual contrapartida en valor monetario. Esto significa que no se puede

ir fuera del índice 2 del multiplicador. Sin embargo, en práctica, el fondo de garantía, como consecuencia de la menor pérdida por obligaciones, ha logrado que se acepte una contrapartida menor. La institución de crédito exige nada más que un porcentaje determinado del monto de la garantía exista como contrapartida de valor monetario en el fondo de garantía; por consiguiente se incrementa el índice del multiplicador de un 2 a un 5, ó un 10. Existen ejemplos en países industrializados, en donde los fondos de garantía movilizan hasta más de treinta veces su capital en volumen de crédito. En América Latina se considera un multiplicador de 5 como un éxito.

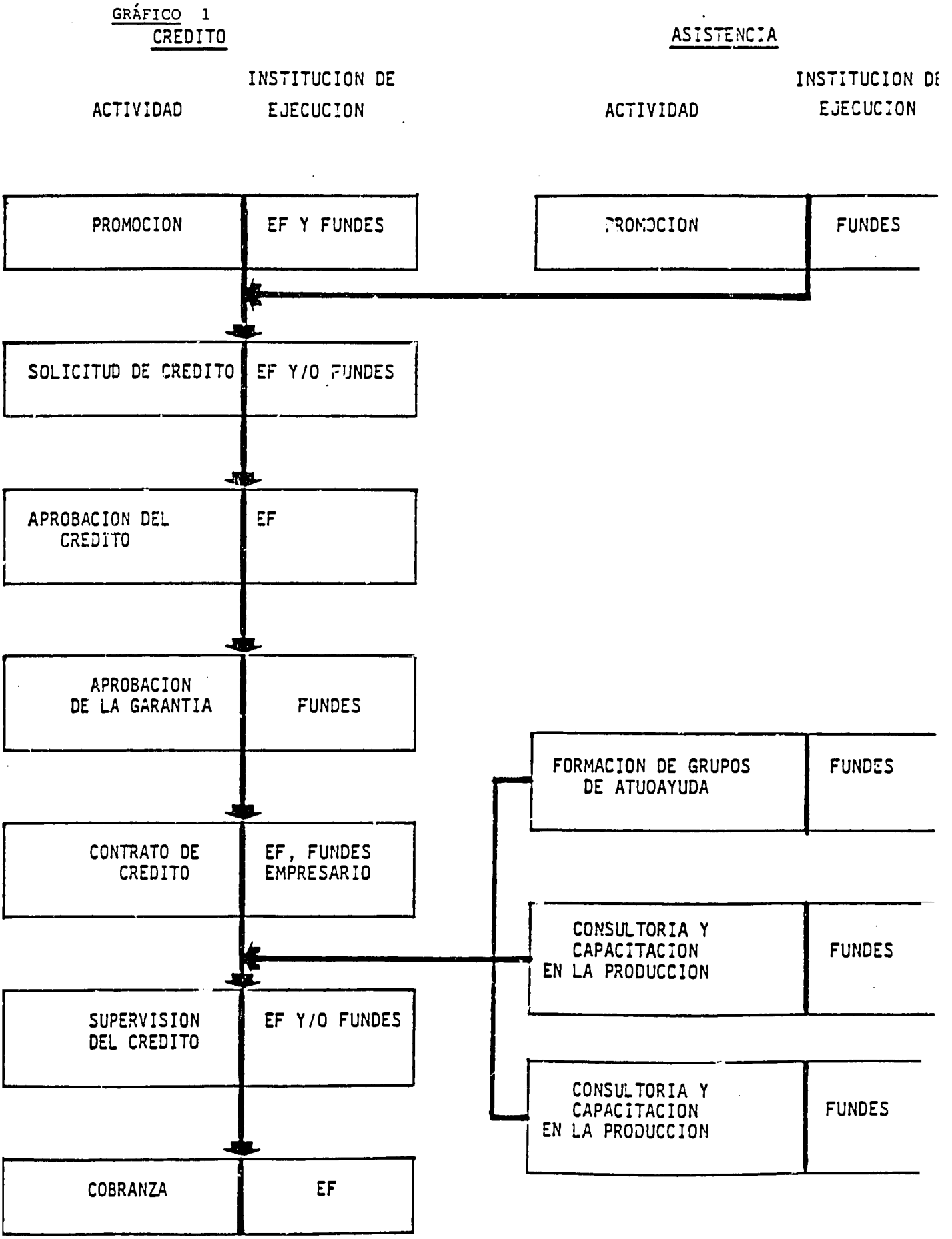
Como trabajan juntos los bancos y los fondos de garantía

1. Estructura

El pequeño industrial debe utilizar su crédito, garantizado hasta en un 50%, de manera sensata. Y debe, junto con los intereses, devolverlo. Este es un objetivo común de bancos y fondo de garantía, aún siendo ambas instituciones independientes la una de la otra. Están en una misma barca, y ello significa que deben repartirse los riesgos y complementar sus fuerzas. El banco posee su lado fuerte en su experiencia con la mercancía "dinero" Mientras que el fondo de garantía aporta su mentalidad progresista de desarrollo, junto con un programa profesional de fomento.

Los diferentes objetivos e intereses conducen a un programa con un conjunto de convenios y reglas con los cuales los peticionarios de crédito y garantía son acompañados desde el

GRÁFICO 1


CREDITO
ASISTENCIA
ACTIVIDAD
INSTITUCION DE EJECUCION
ACTIVIDAD
INSTITUCION DE EJECUCION
PROMOCION
EF Y FUNDES
PROMOCION
FUNDES
SOLICITUD DE CREDITO
EF Y/O FUNDES
APROBACION DEL CREDITO
EF
APROBACION DE LA GARANTIA
FUNDES
FORMACION DE GRUPOS DE ATUOAYUDA
FUNDES
CONTRATO DE CREDITO
EF, FUNDES EMPRESARIO
CONSULTORIA Y CAPACITACION EN LA PRODUCCION
FUNDES
SUPERVISION DEL CREDITO
EF Y/O FUNDES
CONSULTORIA Y CAPACITACION EN LA PRODUCCION
FUNDES
COBRANZA
EF

momento de la presentación de la solicitud de crédito, hasta el reembolso o el procedimiento ejecutivo. Este programa posee la siguiente estructura (vease gráfico 1).

2. Solicitud de crédito y solicitud de garantía

A la investigación del crédito y de la garantía, siguen dos decisiones separadas de aprobación, dado que a obligarse son dos instituciones independientes la una de la otra. Sin embargo, objeto de aprobación es la misma solicitud, el mismo proyecto de inversión. Por consiguiente debe hacerse una aprobación cuidadosa que ponga en claro los aspectos de comercialización, producción y financieros; al igual que la solvencia personal del solicitante. La aprobación preferentemente tendría que ser realizada por el banco, y este a continuación debería transmitir la solicitud al fondo de garantía. El cual tendría que llevar a cabo solamente una investigación complementaria: ver si a la delibera bancaria realmente faltan solamente las garantías, o si el solicitante las tiene en un volumen suficiente. Sin embargo, en la práctica, y a menudo suele suceder así, el banco le deja al fondo de garantía, el trabajo de la elaboración de la solicitud de crédito. El banco decide en base a una solicitud previamente aprobada por el fondo.

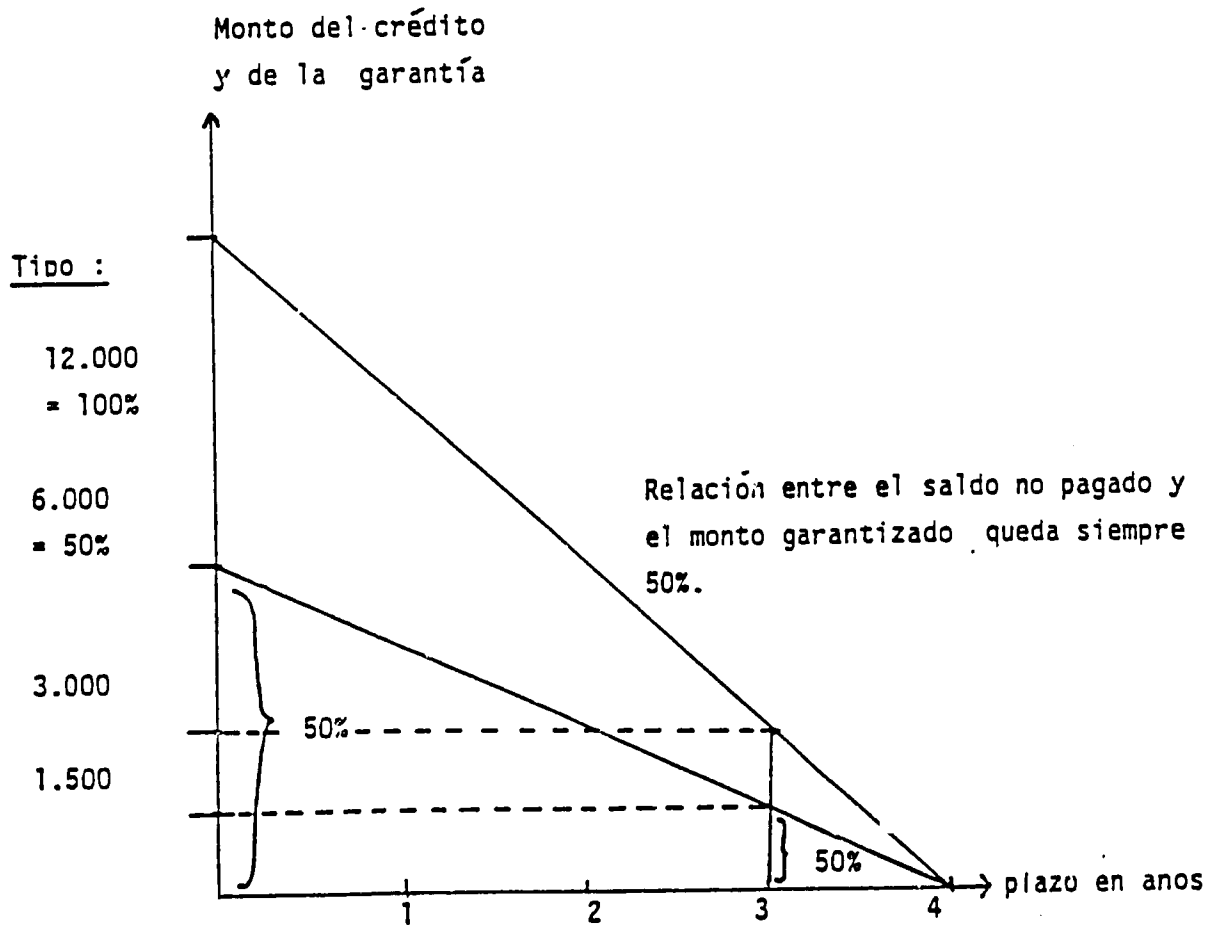
3. Participación en el riesgo, o sea el tipo de garantía

Tres partes comparten el riesgo del crédito: en primer lugar, junto al pequeño empresario (con un mínimo del 30%) tiene que obligarse también un "deudor solidario" (con un mínimo del 20%) y

GRÁFICO 2

Distribución : Deudor 30% (mínimo)
Codeudor 20% (máximo)
FUNDES 50% (máximo)

Montos : mínimo : US $ 2.000, máximo US$ 25.000



Costo : 3% del monto garantizado en el primer año, 1,5% despues

Forma : fianza subsidiaria, respaldada por un fideicomiso

Supervision :
- Ayuda en la elaboración de la solicitud
- Control del uso del crédito
- Control del desarrollo financiero

dar en prenda todo lo que posea. Así es también el uso en los países idustrializados. Si las garantías resultasen insuficientes, el fondo le garantiza al banco hasta el 50% del monto del crédito. Así se obligan todos de igual manera. Esta situación debe ser válida, desde la apertura hasta la cancelación, durante todo el ciclo vital del crédito. En caso de procedimiento de ejecución, las garantías del prestatario y del deudor solidario serán liquidadas en primer lugar. El fondo de garantía y el banco, en la proporción convenida, se asumirán el gasto del restante. Esta es la forma especial de la garantía subsidiria o de la garantía de indemnidad. En el ejemplo el deudor dejo de amortizar la deuda después de tres años. El embargo no fue fructuoso. De esta manera el banco y el fondo tuvieron que correr con los gastos en la proporción preconvenida del 50 y 50 o sea del 50%, y por lo tanto el fondo debe pagar el banco el monto de 1.500 (vease gráfico 2).

4.Los costos del deudor

El deudor recibe dos servicios: el crédito y la garantía. Por el primero él paga un interés a precio de mercado, que en Centroamérica varia entre el 14 y el 25 % anual. Por el segundo, él paga una comisión que de un porcentaje inicial de un 3 o 4 % del monto garantizado se reduce cada año consecutivamente en un porcentaje entre el 1.5 y el 2 %. La evaluación de la comisión de la garantía, se establece mediante el cálculo de una pérdida estimada entre el 5 y el 7 % del volumen del crédito total. La

pérdida se determina mayormente evaluando la ética de pago, la calidad de la selección y de la asistencia técnica de los proyectos de inversión.

5. Cobro y pago de la garantía

La completa gestión del dinero queda en manos del instituto de crédito, al igual del cobro de todas las sumas reembolsables, intereses y comisiones. Importante significado tiene la claridad del Reglamento en caso de que el prestatario no cumpla con su parte. El banco llevará a cabo los siguientes pasos: cobros directos con admonición, etc.; cobros por vía de procedimiento civil, juicio de embargo y ejecución. El pago de la garantía normalmente se lleva a cabo después de la ejecución o de la subasta, cuando el monto exacto de la pérdida, y mediante ella también él de la garantía, es conocido. Sin embargo, en el fomento de la pequeña industria, se dan muchas excepciones en las cuales no ha lugar la subasta; por ejemplo, porque las prendas se han perdido, o el deudor ha desaparecido, o el saldo es tan pequeño que la vía de la acción civil resultaría demasiado costosa.

Lo más importante es que un pago automático de la garantía, resulte solamente después de la ejecución legal; y que para todo pago anticipado se haga necesario una delibera especial del fondo de garantía. Entre el instituto de crédito y el fondo de garantía debe existir una colaboración reglamentada y de plena confianza, cuyo objetivo es el desarrollo de la pequeña industria en el marco de los principios de una economía de mercado.

6. Capacitación y asesoría

Un aprovechamiento exitoso de la pequeña industria en los países al desarrollo exige que al financiamiento de las empresas se acompañe una oportunidad de capacitación, perfeccionamiento y consultoría, individualmente o en grupos y orientada a los campos de la administración y de la producción. Estas tareas pueden ser realizadas solamente por el fondo de garantía, dado que las experiencias han demostrado que las instituciones de crédito se limitan sólo al financiamiento, aún cuando los servicios de asesoramiento y capacitación sean pagados por ejemplo por instituciones internacionales de desarrollo. El fondo de garantía tiene que buscar toda colaboración con instituciones profesionales y más que todo movilizar conocimientos técnicos de empresas mayores y de más éxito. El pequeño empresario deberá también en este campo, individualmente contribuir con los costos: "todo lo que no cuesta carece de valor."

La Asociación de Garantía de Crédito: un deseable desarrollo en el futuro

En el negocio normal del crédito existen dos partes principales:

- las instituciones otorgantes de crédito
- las pequeñas empresas como prestatarias

Cuando los bancos asumen la función de garantía, se produce un sistema de seguro de crédito; sin embargo, si la función es asumida a través de los prestatarios, surge una asociación de la garantía de crédito. Ambas formas poseen una tradición en Europa, y se basan en los principios de solidaridad, en donde, sin embargo, además de la garantía existen otras funciones, como por ejemplo la consultoría y la formación de las pequeñas empresas financiadas, una asociación de garantía de crédito se debería establecer como una institución de autoayuda. Pero conforme a su naturaleza, los prestatarios no pueden formar un fondo muy grande, y necesitan por ello una garantía de respaldo del Gobierno, o lo que sería mejor, un fondo de la industria mediana y grande.

En América Latina todavía no existe suficiente tradición de las instituciones de autoayuda y en la representación de los intereses de la pequeña industria y artesanías. Por ello, las asociaciones de garantía de crédito son raras.

Sin embargo, FUNDES como un proyecto de desarrollo a largo plazo, iniciado y promovido en Suiza como un fondo de garantía para el fomento de la pequeña industria, tiene interés en esta forma de autoayuda. Lentamente a través del camino de la administración de las contribuciones de ahorro de los miembros y la otorgación de garantías pequeñas y complementarias, una sociedad o una cooperativa, podrían crecer hasta volverse en una asociación de garantía de crédito y dar una contribución duradera y eficaz al desarrollo económico y social del país.

* * * * *

UNION SOLIDARISTA GUATEMALTECA

SEGUNDO FORO CENTROAMERICAN
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUENA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

PANEL No. 2: FINANCIAMIENTO CREATIVO PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS A TRAVES DEL PLAN SOLIDARISTA

Presentado por:
Licda. Rina Sanchinelli Pilón
Movimiento Solidarista Guatemalteca
Guatemala

El Solidarismo entendido como un instrumento al servicio del trabajador para lograr su desarrollo integral y el de su familia, busca constantemente alternativas que ofrezcan una solución real y efectiva a los problemas sociales y económicos de la comunidad; como la organización, formación y financiamiento de pequeñas y microempresas.

Hoy se habla de que no puede existir democracia política sin democracia económica y se afirma que las garantías individuales, sociales y políticas que contemplan la Constitución, no tienen sustento si no ofrecen garantías económicas a la clase trabajadora.

El Solidarismo no busca alivios temporales, si no soluciones definitivas dotando al trabajador de instrumentos que le permitan participar en el que hacer productivo y los beneficios que puede ofrecer la libre empresa, a través de un proceso novedoso de financiamiento y aprendizaje, inculcándole el espirítu empresarial que le garantice éxito en su gestión.

La realidad económica, como cualquier otra realidad humana, presenta una multiplicidad de posibilidades y alternativas entre las cuales los hombres, los grupos y las sociedades pueden optar y el Solidarismo procura detectarlas, ofrecerlas y adaptarlas en su plan; abriendo la conciencia a la pruralidad económica y a los nuevos agentes de tranformación social.

La ciencia económica ha sido notoriamente unilateral en el estudio micro-edonómico de las empresas; ha teorizado y construido modelos de empresas

7a. Av. 6-53, Zona 4 - Edificio el Triángulo
Nivel 17 Oficina 172 Tel 313059

alternativas basadas casi exclusivamente en las modalidades capitalistas de organización y comportamiento. Es por esto que los conceptos que ha elaborado la ciencia económica, no han sido suficientes para comprender la racionalidad y los modos de operación de las formas alternativas de empresas. En base a esta necesidad el Solidarismo presenta conceptos e instrumentos analíticos nuevos, que nos permitan dar cuenta de la diversidad de unidades económicas existentes; en donde se admiten la propiedad, la herencia, las desigualdades pero atenuadas por medio de lazos de asociación voluntaria y de ayuda mutua, que no niegan el derecho de triunfar y progresar individualmente al hombre, pero le exige al mismo tiempo que sus actos no perjudiquen a la colectividad y que por medio del convencimiento de la razón y de la justicia se contribuya a mejorar el nivel de vida de la población.

PRINCIPIOS FILOSOFICOS DEL SOLIDARISMO

Los principios filosóficos básicos del Solidarismo tienen origen en prominentes pensadores del siglo pasado como León Burgeais, Herich Pesh y José Ortega y Gasset; bajo un esquema totalmente apolítico, aconfesional, democrático y libre. Dentro de un marco económico social el Solidarismo proclama paz, equidad, justicia, cooperación, libertad y respeto a la dignidad de la persona humana y sus pertenencias.

El objetivo fundamental del movimiento Solidarista, tal y como lo enunciara el Lic. Alberto Martén, gran economista Costaricence creador y fundador del movimiento Solidarista, es: "El aumento de la producción para su distribución equitativa"; procurando así contrarestar la injusticia social existente, pero no como lo proclaman algunos: "Distribuyendo lo que hay entre todos", sino que produciendo para que todos tengan más.

Según su filosofía, en el sitema Solidarista la persona humana no ocupa ningún puesto extremo; ni es todo en sí como un absoluto, ni tampoco deja de ser individuo con derechos y libertades; al individuo se le respeta porque vale por sí mismo, se le reconoce capaz de creaciones mentales fuera de lo corriente y producciones geniales que lo distinguen. Pero por otro lado tiene deberes con el resto de la humanidad, que lo ligan a ella, formando un organismo; no puede vivir aislado, pues necesita a cada instante de sus semejantes.

La empresa dentro del contexto Solidarista goza igualmente que el hombre de una libertad parcial; no puede obrar en una forma que perjudique a la sociedad, se le exije que cumpla una función dentro del conjunto, goza de autonomía pero no completa; debe actuar en armonía con el conjunto para que se cumpla el accioma: "Armonía de las partes, bienestar de todos".

Con respecto a sus fundamentos filosóficos, podría ampliarse muchísimo más, pero concluiremos diciendo que es la Solidaridad la base en que se fundamenta nuestra idea y, que esta Solidaridad se encuentra latente en los campos teológico, antropológico, moral, sociológico, jurídico, político, biológico y económico.

EL SOLIDARISMO EN CENTRO AMERICA

El Solidarismo se inició en Costa Rica en el año 1950 ante la iniciativa de don Alberto Martén Chavarría para contribuir a la paz social a través de la armonía en las relaciones de trabajadores y patronos y del progreso económico de ambos en conjunto. A partir de ese momento el Solidarismo se convierte en un sistema de fomento a la productividad, democratización del capi-

tal y satisfacción de las aspiraciones y necesidades de empresarios y trabajadores.

A Guatemala, fue don Alvaro Portela Lumbreras quién llevó la semilla del Solidarismo, desde hace aproximadamente 26 años, sin embargo no fue hasta hace más o menos 4 años que el movimiento tuvo un despeque incalculable. En la actualidad 130 empresas guatemaltecas con representación en todas las ramas de la actividad económica, enmarcan sus relaciones laborales bajo la filosofía Solidarista; beneficiándose aproximadamente 30,000 trabajadores y sus familias, con un patrimonio gloval de aproximadamente diez millones de quetzales y en Costa Rica donde existen ya 1,600 empresas Solidaristas que benefician a 170,000 trabajadores y sus familias a través de las soluciones y programas que plantea el Solidarismo para contribuir al progreso económico, desarrollo integral y superación personal.

Costa Rica ha sido un ejemplo de desarrollo a través del plan Solidarista; en la actualidad el capital gloval Solidarista asciende a cien millones de dólares y cuentan con su propia financiera que contribuye al financiamiento de la pequeña y microempresa a través de las asociaciones.

CARACTERISTICAS GENERALES DEL MOVIMIENTO SOLIDARISTA

1. LIBRE: No tiene compromisos políticos, religiosos o ideológicos.
2. VOLUNTARIO: Ingresa a él quién lo desea, no es obligatorio.
3. DEMOCRATICA: Sus dirigentes, constituidos en una Junta Directiva, son electos por la Asamblea General de Asociados.
4. INDEPENDIENTE: Cada Asociación se desarrolla por sí misma, conservando su autonomía.

5. CONFIABLE: El trabajador no piede ninguna de sus prestaciones de ley y su estructura organizativa elimina toda posiblidad de malversación de fondos.

6. PARTICIPATIVO: Todos los asociados tienen lo mismos derechos y obligaciones.

7. ORGANIZATIVO: Cuenta con personería jurídica propia (como asociación civil no lucrativa), estatutos, reglamentos y mecanismos de control propios.

8. PROVECHOSO: Para el trabajador, el empresario, la familia, la comunidad y la nación.

9. RESPETUOSO: Reconoce y defiende el derecho de libre asociación, amparada por la Constitución de la República.

OBJETIVOS DEL MOVIMIENTO SOLIDARISTA

1. Convertir a la empresa en ejemplo vivo de conviviencia humana.
2. Fortalecer las relaciones de Solidaridad y buena voluntad entre trabajadores y patronos.
3. Promover el progreso económico y el desarrollo integral de los trabajadores, mejorando el nivel de vida de sus familias y la comunidad.
4. Fomentar la conciencia social para mayor Solidaridad humana y mejor entendimiento entre trabajadores y patronos.
5. Fomentar la productividad y el rendimiento de la empresa para beneficio de todos sus integrantes.

6. Defender el concepto de libre empresa como el mejor sistema de producción y riqueza para trabajadores y patronos.
7. Alentar la formulación de programas orientados a fortalecer el desarrollo integral de los trabajadores, sus familias, su comunidad y sus empresas.

APLICACION PRACTICA DE LOS PRINCIPIOS SOLIDARISTAS

La aplicación práctica de los principios Solidaristas se manifiesta en la creación de asociaciones Solidaristas, constituída por una agrupación voluntaria de trabajadores (incluye a todo el personal sin distinción) de una fábrica, taller, tienda, institución, finca o cualquier tipo de organización empresarial. Unidos para ayudarse mutuamente y para llegar a tener un capital con el ahorro de todos y con la participación de la empresa o patrono.

Las asociaciones estan dirigidas y administradas por los mismos socios (trabajadores) a través de una Junta Directiva electa por ellos mismos en Asamblea General de Asociados; tienen personería jurídica propia y son de afiliación y retiro voluntario.

Su esquema financiera está basado en el ahorro de un porcentaje del salario del trabajador que oscila entre un 5% y 10% y el aporte de un porcentaje igual por parte de la empresa para ser acreditado a la cuenta individual del trabajador, con cargo al posible cargo de futuras indemnizaciones; es decir que la empresa anticipa un porcentaje de las prestaciones por indemnización, constituyéndose el trabajador asociado en usufructuario de las mismas.

ADMINISTRACION E INVERSION DE LOS FONDOS

Los fondos de la Asociación Solidarista son administrados por la Junta Directiva, constituída por un presidente, vice-presidente, secretario, tesorero, vocales y un fiscal por parte de la empresa y otro por los trabajadores en consecuencia a que el capital de la asociación es mixto. Estos fondos una vez la asociación ha capitalizado, se invierten por prioridades en programas específicos de crédito, servicios e inversiones en general. A través del crédito se atienden necesidades en salud, sepelio, educación, vivienda, equipamiento del hogar y gastos personales.

Los programas de servicio incluyen los comisariatos o tiendas de consumo, servicios médicos, comedores, becas de estudio, seguros de vida, centros de recreación y otros, dependiendo de las necesidades y prioridades de cada asociación. Estos servicios generalmente son planificados por diferentes comités, quienes presentan proyectos específicos a la Junta Directiva para ser aprobados los servicios deben ofrecer siempre precios inferiores a los del mercado y dejar un margen de utilidad a la asociación además del que le permite ser autofinanciable.

En el campo de las inversiones, se destinan recursos para la compra de certificados de depósito a plazo, la compra de acciones en compañías y la creación de nuevas empresas; democratizando así los medios de producción y fomentando la cogestión mediante la participación de los trabajadores en la empresa donde laboran o empresas periféricas a las mismas.

La empresa por su parte, encuentra en la asociación Solidarista un instrumento para la consulta de sus programas y actividades de diálogo y coordinación basando sus relaciones laborales en la solidaridad y cooperación.

Encontrará mayor productividad, mayor mística de trabajo y menos rotación de personal. La flexibilidad y amplitud de actividades de las asociaciones solidaristas hace posible su adaptación a todos los sistemas productivos; por eso se ha hecho presente en las empresas industriales, agrícolas, cooperativas comerciales y de servicio, así como en algunas instituciones estatales.

El crecimiento experimentado tanto en Costa Rica, como en Guatemala, pone en evidencia que el solidarismo constituye una de las más importantes alternativas de organización social para alcanzar las aspiraciones de progreso económico, paz social y afianziamiento de la democracia en Centro América.

PROPIEDAD LABORAL Y EMPRESAS PERIFERICAS

Las asociaciones Solidaristas a través de diversas actividades y funciones económicas concretas (de producción y comercialización de bienes y servicios, de obtención y suministro de los mismos a sus socios) busca:

a) Enfrentar los problemas socioeconómicos inmediatos, mediante la puesta en común y gestión colectiva de sus recursos y los de la empresa.
b) Lograr una reinserción en el mercado, en el circuíto de la económia Solidaria, así como en el sector formal e informal de la economía.

Este tipo de organizaciones comerciales, por supuesto, se basa en valores no individualistas de Solidaridad y ayuda mutua y en el hecho de consebirse así mismas como unidades económicas alternativas respecto de las formas capitalistas predominantes, y como modos de organización que postulan líneas de transformación social y autonomía popular. A continuación se desarrollan ciertas definiciones básicas relacionadas a los conceptos de participación y propiedad laboral que se dan dentro del plan Solidarista:

A) EMPRESA DE PARTICIPACION LABORAL:

Empresa establecida, que ofrece la oportunidad para que el trabajador a través de la asociación Solidarista adquiera acciones de la misma.

B) EMPRESA DE PROPIEDAD LABORAL:

Empresas cuya propiedad en un 100% corresponde a una o varias asociaciones Solidaristas.

C) EMPRESAS DE COGESTION:

Empresas creadas por iniciativa de trabajadores y empresarios, cuya propiedad es compartida; por lo general, con amplia mayoría por parte de los trabajadores representados a través de una asociación Solidarista.

D) EMPRESAS PERIFERICAS:

Empresas organizadas por la asociación Solidarista para proveer de bienes o servicios que requiera la empresa matriz "como parte de su cadena de producción y comercialización"; asegurándose así un mercado seguro y el interés del empresario en proporcionar a la nueva empresa toda la ayuda técnica y administrativa necesaria, dada la interelación de intereses que se crea para el mejor funcionamiento de ambas empresas.

Las unidades económicas Solidaristas ofrecen a sus integrantes un conjunto de beneficios extraeconómicos, que se suman a la cuenta o apreciación gloval que los socios realizan.

Cuando se mide el producto generado por dichas organizaciones, se ha de considerar no sólamente la producción física si no también un conjunto de servicios, que si no hubieran sido generados en la misma organización los socios habrían tenido que adquirirlos como lo hacían tradicionalmente.

También por el lado de los costos, la operación implica un conjunto de ahorros importantes: la gestión colectiva basada en trabajo adicional, la ausencia de costos de información y comunicación, el autocontrol del trabajo, la gratitud de numerosas prestaciones, el empleo de tiempos parciales y descontinuos o de fuerza de trabajo secundaria que no tiene ocupación en otro tipo de empresas, el aporte de la creatividad social, el uso de medios de trabajo de bajo costo, etc. Constituyen un conjunto de aspectos que redundan en el hecho que las unidades económicas solidarias operen con menores costos de factores.

Las organizaciones económicas Solidaristas por lo todo lo anterior, también están muchas veces en condiciones de ofrecer su producción de bienes y

servicios a precios competitivos incluso respecto de la oferta equivalente de empresas que operan con altas economías de escala y tecnología moderna.

UNION
SOLIDARISTA
GUATEMALTECA

OBJETIVOS DEL MOVIMIENTO SOLIDARISTA

* Convertir a la empresa en ejemplo vivo de convivencia humana.
* Fortalecer las relaciones de solidaridad y buena voluntad entre trabajadores y patronos.
* Promover el progreso económico de los trabajadores, mejorando el nivel de vida de sus familias y la comunidad.
* Fomentar la conciencia social para mayor solidaridad y mejor entendimiento entre trabajadores y patronos.
* Fomentar la productividad y el rendimiento de la empresa para beneficio de todos sus integrantes.
* Defender el concepto de libre empresa como el mejor sistema de producción y riqueza para trabajadores y patronos.
* Alentar la formulación de programas orientados a fortalecer el desarrollo integral de los trabajadores, sus familias y sus empresas.

1- DESARROLLO ECONOMICO
Productividad- Ahorro- Capitalización- Propiedad.

2- DESARROLLO SOCIAL
Familia- Comunidad- País- Participación.

3- DESARROLLO INTELECTUAL
Laboral- Superación

4- DESARROLLO FISICO
Salud- Vigor

5- DESARROLLO MORAL
Solidaridad- Principios- Responsabilidad.

6- LIDERAZGO
Habilidad- Conocimiento- Actitud.

7a. Av. 6-53, Zona 4 - Edificio el Triángulo
Nivel 17 Oficina 172 Tel 313059

UNION
SOLIDARISTA
GUATEMALTECA

CONCEPTOS SOBRE SOLIDARISMO

****

* SOLIDARISMO es un Movimiento económico-social orientado a lograr la armonía y el bienestar de los trabajadores y patronos dentro de un marco humanista, moral y democrático.

* SOLIDARISMO es un Movimiento basado en la justicia social para la conservación de la paz.

* EL SOLIDARISMO fomenta la productividad y el rendimiento de la empresa para el bien de todos.

* EL SOLIDARISMO no tiene compromisos políticos, partidistas, religiosos o ideológicos, pero anima a los solidaristas a apoyar la democracia y su participación.

* Son problemas fundamentales del SOLIDARISMO; la paz, la equidad, el respeto a la dignidad de la persona y su propiedad, la cooperación, la armonía social y la libertad.

* EL SOLIDARIMO fomenta las relaciones de solidaridad y buena voluntad entre trabajadores y patronos.

* Dentro del SOLIDARISMO los valores económicos no son un fin sino un medio. Se trata de tener más, pero ante todo ser mejores.

* El desarrollo económico es prioritario, pero si carece de valores como: la equidad, el espíritu de servicio, la unión y la generosidad, deja de ser SOLIDARISMO.

* El SOLIDARISMO asegura al trabajador el ahorro personal y los instrumentos para su desarrollo integral.

* La perfecta Solidaridad empresa-trabajadores solo se logrará en la medida en que todos seamos mutuamente Solidaristas.

* SOLIDARISMO es un instrumento de armonía entre trabajadores y empresarios.

* La equidad es la clave del SOLIDARISMO.

* SOLIDARISMO ES EL PASAR DEL YO al NOSOTROS.

* El SOLIDARISMO está fundado en la sinceridad.

7a. Av. 6-53, Zona 4 - Edificio el Triángulo
Nivel 17 Oficina 172 Tel 313059

* El SOLIDARISMO estimula la superación integral del hombre.

* El SOLIDARIMO es un arma poderosa que le ha sido dada a los hombres para aunar esfuerzos y aspiraciones en la búsqueda de una vida mas digna, justa y humana.

* La doctrina solidarista representa la máxima expresión de democracia ya que en lugar de propiciar la división de clases y el odio entre los hombres, une al pueblo en lazos espirituales de SOLIDARIDAD HU-- MANA.

* El SOLIDARISMO significa el común bienestar de trabajadores y empresa. Esta unión multiplicada significa el bienestar del país y sus habitantes.

* El SOLIDARISMO es la luz que se refleja en la armónica unión de dos cuerpos fundamentales: la Clase Obrera y la Clase Patronal, con el propósito de obtener mutuos beneficios; cosechando mejores relaciones humanas y un bienestar socio económico para el mañana.

* Una actitud de ahorro contra despilfarro, de trabajo contra pereza, de habilidad contra torpeza, es la prédica solidarista.

* El SOLIDARISMO no está ni en la derecha, ni en la izquierda, ni en el centro, el SOLIDARISMO está ARRIBA!

* El SOLIDARISMO es democrático, cree en la fraternidad, en el pluralismo y busca la tolerancia, cree que la única manera de distribuír más riqueza, es produciéndola y no será posible, antagonizando con los empresarios o con los trabajadores.

QUE ES UNA ASOCIACION SOLIDARISTA

Una Asociación Solidarista es una grupación de trabajadores de una fábrica, un taller, una tienda, una finca o una empresa. Los trabajadores se uñen para ayudarse mutuamente y para llegar a tener un capi-- tal con el AHORRO de todos y con la participación de la EMPRESA ó Pa-- trono.

EL APORTE PATRONAL

El ahorro proporcional del trabajador y el aporte de la empresa en proporción a los salarios pagados, constituye la característica fundamental del SOLIDARISMO.

El aporte patronal se transforma en reserva real tanto para el retiro voluntario del trabajador como para cubrir las eventuales prestaciones de Ley en el caso de ruptura del contrato laboral.

CDL/pr**

GUATEMALTECA

ASOCIACIONES SOLIDARISTAS - INSTRUMENTO DE ARMONIA ENTRE TRABAJADORES Y PATRONOS

¿CON QUE OBJETIVO FUERON FUNDADAS?

Para superar la lucha de clases. Procurar la solidaridad obrero-patronal.
Solucionar el problema de las indemnizaciones. Enriquecer al trabajador con la ayuda de la empresa. Lograr mejores rendimientos económicos a base de productividad.

¿COMO FUNCIONA?

Es una organización de trabajadores parecida a una cooperativa de ahorro y crédito, pero donde la empresa colabora a su desarrollo.
El trabajador ahorra el 5% generalmente y la empresa contribuye con otro porcentaje igual. (Tasa de Ahorro oscila del 5% al 10%).

¿COMO SE UTILIZA LA CUOTA PATRONAL?

Generalmente, salvo algunas excepciones, representa una reserva de la empresa en la tesorería de la Asociación, para el pago de posibles indemnizaciones. No puede usarse para otra cosa, salvo que la empresa lo autorice.

¿COMO SE UTILIZA EL AHORRO DE LOS ASOCIADOS?

Inicialmente para el servicio de créditos a sus afiliados. Salud. estudios, vivienda, artículos para el hogar, vacaciones, etc., según las circunstancias y el capital de la Asociación.

El segundo paso, prestar servicios que favorezcan al trabajador y su familia. El comisariato es uno de los servicios principales y más generalizado para que pueda adquirir el trabajador, productos de primera necesidad a bajo precio. Otros: salud, comedores, centros de recreo. viviendas, etc.

La tercera etapa es de inversiones lucrativas: compra de acciones bonos, depósitos a plazo y creación de empresas propiedad de la Asociación, como industrias, transportes, computación, fincas, etc.

Generalmente, estas empresas con frecuencia son compradas con capital de la Asociación y de la empresa de común acuerdo.

7a. Av. 6-53, Zona 4 - Edificio el Triángulo
Nivel 17 Oficina 172 Tel 313059

¿QUE SE PRETENDE CON ESTAS INVERSIONES?

Formar una mentalidad empresarial en los trabajadores. Desproletarizar a los trabajadores, convirtiéndose en propietarios a la mayor cantidad de personas que sea posible. Fortalecer el sistema de empresa privada y libre, con el apoyo de millones de trabajadores.

¿LA ASOCIACION TIENE ALGUNA INGERENCIA EN LA EMPRESA?

NO. Es una sociedad civil, apolítica y ajena a sectas religiosas, con su personería jurídica. Es autónoma.

¿QUE RESULTADOS HA OBTENIDO?

Después de 39 años de fundado en Costa Rica, no han podido ser más halagadores. Ha enriquecido a los trabajadores, ha creado reservas financieras para la empresa; se ha logrado un aumento de productividad comprobada, ha acabado con la discordia; ha desplazado a los agitadores profesionales, evitando las huelgas y el sabotaje; ha humanizado el capital. Actualmente hay más de 1,700 asociaciones.

EN GUATEMALA

Más de 100 empresas en el corto tiempo de tres años, han consolidado el MOVIMIENTO SOLIDARISTA GUATEMALTECO. También los resultados son magníficos y varias empresas han comprobado los grandes beneficios.

Se ha fundado la UNION SOLIDARISTA GUATEMALTECA, compuesta por empresarios y Asociaciones Solidaristas de Trabajadores, preocupados por solucionar los problemas sociales que amenazan la libre empresa.

¿POR QUE NO SE HA DIFUNDIDO EN GUATEMALA?

Por falta de información, hemos mantenido hasta el momento una actitud de discreción para no provocar las fuerzas disociadoras del país. Ya en el 87, iniciaremos una nueva política. Por el temor de algunos patrones que no pueden ni pensar en armonizar con los trabajadores, descubriendo peligros donde no existen. Por una herencia superconservadora que no les permite ver la realidad en que vivimos y mucho menos, la que se avecina. Sin embargo, ya esa actitud está cambiando en la mayoría de las empresas.

¿QUE PERSPECTIVAS TIENE EN GUATEMALA EN EL FUTURO?

Ya desde este momento gran número de empresas están solicitando información para establecer asociaciones. Cálculos conservadores estiman en superar las 200 empresas solidaristas en 1987.

PARA ASESORIA E INFORMACION DIRIGIRSE A:

UNION SOLIDARISTA GUATEMALTECA, 7a. Av. 6-53, Zona 4 (Edificio El Triángulo, 17º nivel, oficina 172.). Teléfono 313059. Guatemala, C. A.

APORTE PATRONAL

1. RENUNCIA VOLUNTARIA

El trabajador retira el aporte patronal acumulado desde su afiliación a la fecha de renuncia, así como el ahorro personal y los intereses y excedentes acumulados, de ambos capitales.

2. DESPIDO CON RESPONSABILIDAD PATRONAL

Para el pago de prestaciones totales la asociación hará entrega a la empresa, a favor del trabajador despedido, el aporte patronal acumulado. El trabajador retirará igualmente sus ahorros personales y los respectivos intereses y excedentes.

3. DESPIDO SIN RESPONSABILIDAD PATRONAL

El aporte patronal acumulado pasa a ser propiedad de la Asociación para ayudas mutuales, salvo que la Asociación decida entregarla ya sea una parte o la totalidad al socio por razones especiales. El trabajador retira sus ahorros personales, los intereses y excedentes de ambos capitales.

4. RETIRO DE LA ASOCIACION PERO NO A LA EMPRESA

El aporte patronal queda congelado en la caja de ahorros de la Asociación. El trabajador retira sus ahorros personales, los intereses y excedentes devengados.

5. FALLECIMIENTO DEL TRABAJADOR AFILIADO

Para el pago de prestaciones totales la Asociación hará entrega a la empresa, a favor de los beneficiarios del trabajador fallecido el aporte patronal acumulado. Además, los beneficiarios retiran el ahorro personal del trabajador fallecido, más los interes y excedentes acumulados.

" EL SOLIDARISMO NO SIGNIFICA SIMPLEMANTE UN PLAN DE AHORRO PARA ENRIQUECER PAULATINAMENTE A LOS TRABAJADORES. REPRESENTA UNA DOCTRINA DE PAZ, DE ARMONIA, DE SUPERACION INTEGRAL Y TODOS LOS QUE COMPONEN NUESTRO PUJANTE MOVIMIENTO DEBEN SENTIRSE ORGULLOSOS DE PERTENECER A ESTE EJEMPLAR ESFUERZO ".

7a. Av. 6-53, Zona 4 - Edificio el Triángulo
Nivel 17 Oficina 172 Tel 313059

¿Como Funciona una Asociación Solidarista?

Empresa

Empleados o trabajadores de la empresa- asalariados

-lación laboral de la
ras es independiente
la relación con la A-
ciación.
on dos funciones dife-
ntes. Las condiciones
borales, contratos de
abajo y prestaciones
mantienen inalte-
bles. No se pier-
n ninguno de los
rechos adquiri-
s.
Asociación no
ne ingeren-
a en los a-
ctos de
a Empresa.

POLITICA LABORAL DE LA EMPRESA SOlo le concierne a ella.

(1)

SEGUN LEYES LABORALES DEL PAIS:

Salarios, comisiones, horas extras, bonificaciones, según modalidad de la empresa.

I.G.S.S.

Banco de los trabajadores

Vacaciones

Aguinaldos

Indemnizaciones

OTRAS SEGUN POLITICA EMPRESARIAL

Servicios médicos y dentales.

Seguros de accidente, vida, etc.

Sodas, comedores, almuerzos

Otros.....

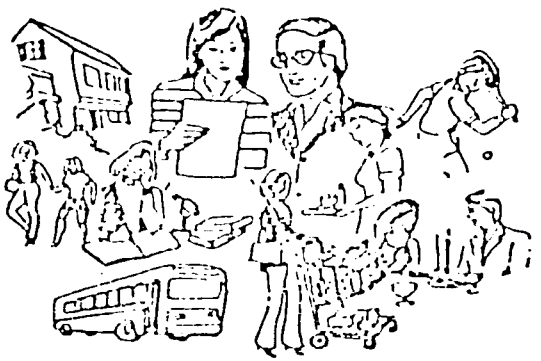
UNION SOLIDARISTA GUATEMALTECA
Oficina de Coordinación
Av. Pinto 1141 Tel. 334136
Guatemala

UNION SOLIDARISTA GUATEMALTECA
7a. Av. 6-53, Zona 4
Edificio El Triángulo
n. Nivel Oficina 172, Tel. 313059
Guatemala, C. A.

APORTE PATRONAL
2% - 10% Salarios

AHORROS PERSONALES
2% - 10% Salarios

ASOCIACION SOLIDARISTA



SERVICIOS AL TRABAJADOR

QUE LAS UNE?

Los lazos de solidaridad en que están inspiradas.

Los aportes patronales y las diferentes formas de ayuda económica, más la asesoría de la Empresa.

La obligación moral y voluntaria de ayuda mutua.

El fortalecimiento de la Empresa para el benef cio de todos sus i egrantes.

QUE LAS SEPARA?

Unicamente m s de orden legal, funciona e - independenci n personerías jurídicas s s.

ASOCIACION SOLIDARISTA

Afiliados o propietarios de la Asociación

CREDITO:

SALUD
EDUCACION
VIVIENDA
HOGAR
GASTOS PERSONALES

SERVICIOS.

ABASTECEDOR
CLUB DE RECREO
TRANSPORTE
TIENDA
SODA
COMEDOR

INVERSIONES.

ACCIONES
EMPRESAS
BIENES RA
PLAZO FI

OTRAS INVERSIONES LUCRATIVAS:

Fundación de empresas anexas, con capital mixto Empresa-Asociación.

o

Con capital solamente de la Asociación.

Clase de empresas según la zona y clase de actividades:

Agrícolas:
Hortalizas
Avicultura
Ganadería
Apicultura
etc.

Industriales:
Confección de ropa
Cerámica
Panadería
Mueblería
etc.

Comerciales:
Tiendas
Almacenes
Fertilizantes
Repuestos
etc.

De servicio:
Contabilidad y computación
Transporte
Mant niento
etc

Otr gún la iniciativa de
cad ciación

APORTE PATRONAL

1. RENUNCIA VOLUNTARIA

El trabajador retira el aporte patronal acumulado desde su afiliación a la fecha de renuncia, así como el ahorro personal y los intereses y excedentes acumulados, de ambos capitales.

2. DESPIDO CON RESPONSABILIDAD PATRONAL

Para el pago de prestaciones totales la asociación hará entrega a la empresa, a favor del trabajador despedido, el aporte patronal acumulado. El trabajador retirará igualmente sus ahorros personales y los respectivos intereses y excedentes.

3. DESPIDO SIN RESPONSABILIDAD PATRONAL

El aporte patronal acumulado pasa a ser propiedad de la Asociación para ayudas mutuales, salvo que la Asociación decida entregarla ya sea una parte o la totalidad al socio por razones especiales. El trabajador retira sus ahorros personales, los intereses y excedentes de ambos capitales.

4. RETIRO DE LA ASOCIACION PERO NO A LA EMPRESA

El aporte patronal queda congelado en la caja de ahorros de la Asociación. El trabajador retira sus ahorros personales, los intereses y excedentes devengados.

5. FALLECIMIENTO DEL TRABAJADOR AFILIADO

Para el pago de prestaciones totales la Asociación hará entrega a la empresa, a favor de los beneficiarios del trabajador fallecido el aporte patronal acumulado. Además, los beneficiarios retiran el ahorro personal del trabajador fallecido, más los interes y excedentes acumulados.

" EL SOLIDARISMO NO SIGNIFICA SIMPLEMANTE UN PLAN DE AHORRO PARA ENRIQUECER PAULATINAMENTE A LOS TRABAJADORES. REPRESENTA UNA DOCTRINA DE PAZ, DE ARMONIA, DE SUPERACION INTEGRAL Y TODOS LOS QUE COMPONEN NUESTRO PUJANTE MOVIMIENTO DEBEN SENTIRSE ORGULLOSOS DE PERTENECER A ESTE EJEMPLAR ESFUERZO ".

7a. Av. 6-53, Zona 4 - Edificio el Triángulo
Nivel 17 Oficina 172 Tel 313059

UNION
SOLIDARISTA
GUATEMALTECA

UNA ESPERANZA EN REALIZACION PARA LA HUMANIDAD

"Un hombre con una ideología, cambia a otro sin ninguna." Este es el secreto de la fuerza comunista en el mundo actual. "Un hombre sin ideología no puede cambiar al que tiene una." Ese es el gran secreto de la frustración de la democracia en el mundo de hoy.

"Un hombre libre con ideología puede cambiar a otro con una ideología que no lo he dado libertad."

Ese es el secreto de la siguiente etapa en el destino de la humanidad.

El hombre quiere la paz y no se le ofrece nada más que la guerra. Quiere amor fraternal y no se le prepara nada más que para el odio.

La idea que actualmente convulciona a los pueblos se levanta sobre piramides de cadáveres; avanza sobre riós de sangre; convence enloqueciendo cerebros, envenenando conciencias.

No teniendo nada nuevo, noble, ni hermoso, ni sabio que ofrecer, se empeña en negar a Dios, para quitar al hombre hasta la esperanza de una vida mejor.

Nosotros gozamos de esa idea superior de paz y libertad, fundada en el concepto de la Solidaridad Humana, ofreciendo una solución al mundo entero.

El solidarismo Económico ya ha dado sus frutos donde ha sido experimentado, de properidad integral para el individuo, tanto en el concepto económico, social, como moral. Es a no dudarlo, el ansiado Tercer Sistema que desea la humanidad.

Hasta el momento el Capitalismo ha ofrecido libertad, sin seguridad.

El comunismo, ofrece seguridad sin libertad.
El Solidarismo promete seguridad dentro de la libertad.

Alvaro Portela Lumbreras

7a. Av. 6-53, Zona 4 - Edificio el Triángulo
Nivel 17 Oficina 172 Tel 313059

Instituto Libertad y Democracia

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUENA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

DISCURSO DURANTE EL

ALMUERZO DE TRABAJO

LECCIONES DE LA ECONOMIA INFORMAL: EL CASO PERUANO

por

Enrique Ghersi

SAN SALVADOR - SET. 87

LECCIONES DE LA ECONOMIA INFORMAL: EL CASO PERUANO

1. INTRODUCCION

A pesar de constituir un problema histórico, tener causas profundas en la estructura legal del país y ser evidente en algunos de sus aspectos más notables durante los últimos años, la economía informal se ha convertido en un tema de debate nacional sólo recientemente. Para ser exacto, desde que el **Instituto Libertad y Democracia** (ILD) dio a conocer, de manera preliminar, los principales hallazgos y conclusiones de una investigación desarrollada por espacio de cuatro años en el mundo de la informalidad limeña.

2. ¿Qué es la informalidad?

Antes de pasar adelante en el análisis de la economía informal, hay que formular algunas precisiones de orden conceptual.

No existe unanimidad en torno a la definición de informalidad. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) la entienden en función de la escala de la actividad económica, de tal manera que para ellos informalidad es sinónimo de pequeña empresa.

A mi entender esa concepción es profundamente inexacta en lo fundamental porque, al incidir en el factor cuantitativo de una actividad económica -por lo demás, de forma totalmente arbitraria pues no hay medida objetiva para diferenciar lo grande de lo pequeño-, pierde poder para explicar las diferencias cualitativas que existen. Por ejemplo, hay más diferencias económicas entre una pequeña empresa registrada, que paga sus impuestos y está amparada por el derecho y una pequeña que no lo está, que entre una mediana empresa y una pequeña. La única justificación que se podría encontrar a un concepto así es la pretensión de ser una definición operativa manejable, pero incurre en grave imprecisión porque entender pequeño por informal confunde fenómenos de diferente naturaleza.

Además, la escala de la actividad económica es efecto y no causa; de modo tal que no podemos considerarla como definitoria de la informalidad, sino, por el contrario, como una de sus múltiples consecuencias.

Por su parte, la clásica literatura antropológica especializada en la materia identifica informal con

marginal. Esta identidad supone un carácter residual y de refugio para las actividades informales que más que una definición parece un criterio de comprobación. Por consiguiente desde que, de acuerdo con las investigaciones del ILD, la informalidad en nuestro país involucra a por lo menos el 48% de la población económicamente activa y al 61.2% de las horas/hombre trabajadas, no es posible sostener que los informales son marginales. Antes bien, es muy probable que los verdaderos marginales sean los comúnmente considerados formales.

En atención a todas esas dificultades es que el ILD ha tratado de desarrollar una concepción de informalidad que se ajusta con más precisión al fenómeno efectivamente existente en nuestro país. En resumen, esta concepción considera informales a aquellas actividades económicas que, utilizando medios ilegales, tratan de satisfacer objetivos legales. En tal sentido, existe una gran probabilidad de que las personas directamente involucradas en tales actividades, así como la sociedad en general, estén mejor si la ley nominalmente aplicable es violada que si es cumplida.

No son informales los individuos sino sus actividades. La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera de contacto con la legalidad y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios. Entonces, la informalidad entendida en este sentido no es más que un concepto analítico que nos refiere a casos concretos en los cuales los agentes económicos no pueden ajustar sus conductas a lo dispuesto por la normatividad estatal, aun cuando ellas sí se adecuen al comportamiento socialmente aceptado.

Se comprende, así, tanto las actividades que podríamos llamar clásicamente informales, como el comercio ambulatorio por ejemplo, con la producción no registrada de las fábricas formales y aún el proceso de urbanización informal propio de los pueblos jóvenes o asociaciones y cooperativas.

3. ANTECEDENTES HISTORICOS

Contrariamente a lo que a menudo se cree, la informalidad en el país no se origina en la profunda depresión económica actual. Es probable que ella haya sido un elemento multiplicador de sus efectos, pero no su causa fundamental.

En un sentido estricto, la informalidad puede ser vista como el hecho histórico más característico de nuestra historia y, tal vez, de la historia latinoamericana. Pruebas al canto, la conquista del Imperio Incaico fue una empresa informal. En efecto, Francisco Pizarro, Hernando de Luque y Diego de Almagro, asociados con el gobernador de Panamá, Pedro Arias,

evadieron el cumplimiento de la ley castellana que estipulaba un sin número de trámites y permisos previos a toda la conquista del nuevo territorio por parte de súbditos de la corona. Dada la onerosidad de estos costos de acceso, los conquistadores optaron por el mecanismo informal. Esto es, invadieron y buscaron un reconocimiento ex post facto. Nótese que este reconocimiento sólo se busca, además, cuando los conquistadores se encuentran en situación deplorable, luego del desastre de la Isla del Gallo(1). Otra prueba: el primer pueblo jóven de la historia republicana es Sullana, formado por la invasión de la Hacienda Zuyana en 1839 y reconocido -tal como lo ha tenido que hacer el estado peruano inexorablemente en el decurso de los años- a través de la ley expresa del Parlamento promulgada por el propio Mariscal Gamarra.

Adicionalmente están las sabidas evidencias sobre la longevidad del comercio ambulatorio en Lima, la irrupción del transporte informal, por lo menos de manera fehaciente, en la década de los años veinte, cuando Vito Favonne introdujo las "góndolas" y empezo el servicio colectivo en automotores.

De hecho, se tienen muchas más pruebas para acreditar que la informalidad no es un fenómeno reciente, sino un proceso histórico ligado intimamente con la forma como se produce derecho en el país.

Pese a la dificultad existente para obtener cifras históricas más recientes, hay un previsor estudio de las Naciones Unidas que corrobora la exactitud del aserto. De acuerdo con este documento, en 1955 existían en nuestro país alrededor de tres mil industriales formalmente establecidas con una producción superior a los diez mil millones de soles y más de ciento veinte mil personas empleadas, pero también existía una producción industrial no registrada equivalente a unos seis mil millones de soles y que involucraba cerca de cuatrocientas mil personas.

Ello quiere decir que, ya para mediados de la década de los cincuenta la producción informal, en lo que a industria se refiere, equivalía a casi el 60% de la producción formal y al 38% total de la producción industrial.

El estudio de las Naciones Unidas llega a conclusiones todavía más sorprendentes. A 1955 la industria informal era ya dominante en ciertas ramas manufactureras como la fabricación de calzado, las confecciones y la mueblería, con

---

(1) El profesor Fernando Iwasaki de la Pontificia Universidad Católica del Perú ha desarrollado un interesantísimo programa de investigación dirigido a recoger evidencias históricas de esta naturaleza.

una producción hasta tres o cuatro veces superior que la obtenida por los establecimientos formales.

Asimismo, pese a no predominar, este estudio encontró evidencia fehaciente de que la informalidad tenía presencia insoslayable en casi todas las demás áreas industriales, tales como las alimenticias, bebidas, madera, editoriales, cuero, caucho, químicos, cemento, vidrios, cerámicas, transformación. Es particularmente útil el reparar en que dados los giros industriales se puede suponer con razón que hacia finales de la década de los cincuenta no sólo existía una vigorosa estructura industrial informal, sino que tal estructura necesariamente contaba con recursos tecnológicos suficientes, canales de distribución establecidos y medios de financiación solventes. De otra manera sería imposible justificar su dimensión y prosperidad.

Puede concluirse, entonces, que, dados los elementos disponibles, ya para los finales del cincuenta existía una actividad informal en el área de la industria que permite suponer la paralela existencia del mismo fenómeno en otras actividades económicas. (Cuadro No. 1).

Sea de todo ello lo que fuere, lo que es también evidente es que siendo la informalidad un fenómeno histórico incontrovertible, no es menos cierto que la magnitud y complejidad que hoy le conocemos son características relativamente recientes, aparecidas después de los grandes procesos migratorios hacia la capital que siguieron a la Segunda Guerra Mundial.

4. CUANTIFICACION

4.1 Magnitud de la informalidad

El ILD estima que la informalidad en el Perú abarca en 1984 al 48% de la población económicamente activa, que se dedica a tiempo completo a desarrollar este tipo de actividades. Empero, de considerarse a los informales a tiempo parcial - es decir, a aquellos que, como los taxistas "piratas" o los ambulantes ocasionales, se dedican sólo parte de la jornada a estas labores - su magnitud crece hasta comprometer al 61.2% del total de las horas/hombre trabajadas en el país. (Cuadro # 2)

La informalidad aporta, también, una producción de bienes y prestación de servicios cuantiosos para la economía peruana. De acuerdo con las mediciones efectuadas por el ILD, en 1984 la actividad informal produjo un equivalente al 31.7% del PBI total. Dado que buena parte de ella no está considerada por las estadísticas oficiales, el ILD estima que en esa oportunidad el PBI fue subvaluado hasta un 18.4%. Es decir,

el 84 fuimos un 18% más ricos gracias a los informales, y nunca lo supimos. (cuadro # 3)

4.2 Informalidad por actividades

4.2.1. La Vivienda Informal

Se concidera bajo esta categoría a todos aquellos asentamientos adquiridos, habilitados y/o edificados al margen o aun en contra de las disposiciones legales y que puedan gozar eventualmente, de un régimen de excepción administrativo tendiente a concederles alguna forma de reconocimiento estatal.

Así, englobamos bajo tal denominación a las llamadas barriadas, barrios marginales, pueblos jóvenes, áreas similares, albergues, urbanizaciones populares de interés social (UPIS), áreas de recepción, asentamientos humanos marginales, asentamientos humanos municipales, asociaciones y cooperativas.

Pues bien, de acuerdo con las estimaciones del ILD, del total de viviendas existentes en la capital a 1982, el 42.6% pertenece a los asentamientos informales; el 49.2%, a los formales; y el 8.2% restante, a las áreas tugurizadas ubicadas dentro de esos mismos barrios. (Cuadro No. 4).

De otro lado, si se mide en términos de población involucrada, los asentamientos informales alojan, a 1982, al 47 por ciento de los limeños. Se estima que un 20% adicional vive en tugurios; es decir, en áreas deprimidas dentro del casco urbano tradicional; y que solamente el 33 restante habitta urbanizaciones que podrían considerarse formalmente habilitadas. Aún así, tales indicadores no pueden reflejar la inmensa proporción dentro de estas últimas urbanizaciones que han incumplido al habilitar, edificar o utilizar sus viviendas las disposiciones establecidas en los reglamentos pertinentes. (Cuadro No. 5).

Además de esta innegable importancia social, los asentamientos informales tienen también una gran importancia económica. Para calcularla el ILD ha procedido a determinar el valor de los inmuebles ubicados en tales asentamientos mediante una tasación casa por casa realizada en el año 1984. De acuerdo con ella, el valor total de los asentamientos informales es de 8,319.8 millones de dólares; equivalente al 69% de la deuda externa a largo plazo del Perú. (Cuadro No. 6).

Lo remarcable de esto es que se trata de un valor generado por los informales mismos, del cual se ha detraído toda inversión o ayuda proporcionada por el Estado. Para apreciar su cuantía basta decir que en el mismo período en

que los asentamientos informales se desarrollaron -entre 1960 y 1984- el Estado sólo ha gastado 173.6 millones de dólares en proyectos para vivienda; es decir, sólo el 2.1% de lo invertido por los informales com su propio esfuerzo.

4.2.2. Comercio Informal

El comercio informal está constituido por todas aquellas actividades comerciales que se desarrollan al margen o en contra de las disposiciones estatales nominalmente encargadas de regularlo, sea en la vía pública -bajo la denominación de comercio ambulatorio- o desde mercados específicamente construídos para salir de la misma.

A pesar de ser considerada como la actividad informal por excelencia, las cifras oficiales respecto del comercio ambulatorio en Lima son lamentablemente insatisfactorias. El único censo realizado por el gobierno sobre el particular data de 1976 y se basó en una muestra limitada que, dadas las características de la crisis actual, no pueden utilizarse para proyecciones y estimados válidos.

Ello persuadió al ILD de la necesidad de levantar sus propios censos. Fue así que en 1985 y 1986 ha procedido a realizarlos, registrando a la población que se dedica a esa actividad, así como sus principales giros de venta.

Fue así que, a enero de 1986, el ILD ha contado 91,455 ambulantes en toda la ciudad, distribuidos en 79,020 puestos, a razón de 1.16 por cada uno. Del total de puestos el 59.5% se dedica a la venta de comestibles; el 17.5, a artículos de uso personal; el 13.7, a servicios; y el 9.3% a artículos para el hogar y la oficina. (Cuadros 7 y 8).

Además de su importancia social, el ILD ha podido determinar también su importancia económica. De acuerdo con una encuesta de ingresos efectuados en 1985, ha establecido que las ventas brutas del comercio ambulatorio se elevan a 322.2 millones de dólares al año. Esto hace que los ingresos <u>per cápita</u> derivados de la actividad sean 38% mayores que la remuneración mínima vital a la fecha en que el ILD tomó la muestra. Por consiguiente, es claro que para una persona sin calificaciones resulta mucho más atractivo económicamente dedicarse al comercio ambulatorio que tratar de conseguir un empleo remunerado por el mínimo. (Cuadro No. 9).

En lo que respecta al segundo tipo de comercio informal es decir, al desarrollado en mercados edificados informalmente, los investigadores del ILD han encontrado que existen en la capital 274 de estos mercados, frente a sólo 57 levantados por el Estado; y que albergan a 38,897 personas antiguamente ambulantes en 29,693 puestos, a un promedio de 1.31 en cada uno.

Para apreciar la importancia económica de los mercados informales basta señalar que tienen un valor de tasación calculado por el ILD en 40.9 millones de dólares, que es 48,118% mayor que los 85,000 dólares que el Municipio la ha invertido en edificar los campos feriales.

4.2.3 El transporte informal

El servicio de transporte urbano de Lima es probablemente la actividad económica con más elevado índice de informalidad. Esta situación es por lo menos así desde que en 1930 una gran huelga de colectiveros paralizó la capital e hizo que a la postre la junta gubernativa presidida por David Samanez Ocampo retrocediera por primera vez dejando el campo libre a la iniciativa popular.

Desde 1965, en que quebraron las antiguas empresas privadas de ómnibus, el crecimiento e importancia de la informalidad en esta área es constante. A la fecha el universo está compuesto por dos niveles claramente definidos. El primero, con una legalidad relativa mayor, está compuesto por microbuseros y taxistas que cuentan con reconocimiento gubernamental bajo forma de cencesión. El segundo con una legalidad relativa menor, está integrado con microbuseros y taxistas "piratas", que desarrollan sus actividades fuera de la legislación establecida.

En consecuencia, si se considera el macro transporte -es decir, microbuses y omnibuses-, la informalidad asciende al 91.4% del servicio. Empero, se amplía el universo a fin de incluir automóviles colectivos y taxis, el porcentaje de informalidad se eleva a un desbordante 94.8% a cifras de diciembre del año pasado.

Debe repararse, sin embargo, que tales cifras han sufrido alguna variación desde ese momento, debido a que recientemente el gobierno ha decidido reconocer a las "camionetas rurales", eufemismo regulatorio con el que se denomina a los microbuseros "piratas". (Anexo No. 10).

De la misma manera el ILD ha podido calcular la importancia económica de la actividad informal en el transporte: el valor de reposición de su flota es de 620 millones de dólares, al que se le deben sumar 400 millones más en infraestructura (grifos, talleres e instalaciones).

4.2.4 La industria informal

La informalidad predomina, según está acreditado fehacientemente, por lo menos en las mismas actividades en que ya era significativo de acuerdo con el estudio de la ONU reseñado líneas atrás.

A saber zapatería, confecciones y mueblería. Se estima que en Lima hay unas ocho mil empresas de confecciones de ropa y unos dos mil talleres de calzado en más de un noventa por ciento no registrados. De otro lado se ha estimado que por lo menos el 85% de muebles de madera y metálicos surgen de la industria informal, que vende tanto al público como a la industria informal, que vende tanto al público como a empresas reconocidas legalmente que le ponen sus propia marca de fábrica.

A título ejemplificativo, el Instituto Libertad y Democracia ha detectado una curtiembre que podría ser más grande que la de Pedro P. Díaz, Ibañéz o Alda, diseñada hasta en nueve plantas diferentes con quince o veinte operarios cada una establecidas en La Victoria y diferentes barrios populares de la capital.

Asimismo, se sabe de un empresario informal que enlata escabeche de pescado y se da el lujo de poner una etiqueta a su producto.

Además, hay evidencias de que en Tacora y zonas aledañas hay, entre otras sorpresas, una planta de ensamblaje de motores, autopartes y aun vehículos completos, con un adelanto técnico bastante significativo. Sobre este particular, y para escarnio de los que creen que la informalidad es sinónimo de mera supervivencia y crasa rusticidad se ha encontrado un taller de piezas de metalmecánica que elabora aparatos de precisión para ciertos aviones rusos descontinuados de la Fuerza Aérea Peruana. Huelgan comentarios.

5. POSIBLES CAUSAS DE LA INFORMALIDAD

Fundamentalmente pueden identificarse las causas de la informalidad en Lima como una inadecuación del marco legal a las necesidades y condiciones de la población emergente.

Esto puede observarse a cabalidad cuando menos en dos momentos específicos. El migrante del campo a la ciudad no es un agente económico neutro. Necesita acceso a las oportunidades económicas. Y necesita acceso no sólo al trabajo, sino a la vivienda, el transporte, el comercio y, en general, a cualesquiera de las actividades que quiera desempeñar. Ocurre, sin embargo, que dada la tradición reglamentaria nacional, no existe libre acceso. No basta que una persona quiera entrar a un mercado, hacer una casa, habilitar un terreno, formar un negocio o emprender una industria para que, en efecto, lo haga. Es menester recabar permisos previos. Hay que pasar por el tamiz del derecho. Esto determina el primer nivel de enfrentamiento entre el individuo y el marco institucional que nos interesa a

efectos de elucidar las causas de la informalidad. Lo llamaremos costos de acceso a la formalidad.

El segundo momento específico ocurre a continuación. Logrado el acceso, el individuo quiere hacer algo -casa, urbanización, servicio, industria o comercio- y no se desentiende del derecho para operar autónomamente. Antes bien, su conducta se encuentra ligada, condicionada y generalmente estimulada o no por el marco institucional. Hay que pagar tributos, se deben observar leyes, hay que respetar la estabilidad en el trabajo, se deben conseguir concesiones, hay que edificar de acuerdo con el capricho del Reglamento Nacional de Construcciones, se debe explotar la ruta según tal o cual regla, entre otros.

Luego, no sólo es menester lograr acceso legal, sino que hay que conservar también la legalidad. A este segundo momento de relación entre individuo y derecho, especialmente útil para el propósito analítico perseguido, lo llamaremos costos de permanencia en la formalidad.

Pues bien, el ILD ha tratado de cuantificar cada uno de estos costos. En lo referente a los costos de acceso ha procedido en los sectores económicos antes mencionados (industria, vivienda, comercio y transporte). En el caso de la industria, en 1983 procedió a realizar una simulación de todos los trámites necesarios para constituir legalmente un pequeño taller de confecciones en la carretera central. Se puso por meta tramitar como un ciudadano común, sin información técnica ni asesoría profesional y con un propósito eminentemente honesto. Por ende, se impuso la decisión de no pagar ninguna coima para acelerar el procedimiento y tener así una medida cabal del problema.

Pues bien, el resultado fue que los investigadores del ILD tuvieron que tramitar durante 289 días para poder obtener los once ~~permisos~~ necesarios a un costo total de 1.231 dólares, entre gastos realmente desembolsados y lucro cesante. Por añadidura, se les pidió coimas unas diez veces, a las que hubo que acceder por lo menos en dos; por cuanto, pese a cumplir con las regulaciones, no se podía pasar sin sobornar a los funcionarios.

Motivados ~~por el~~ experimento, los investigadores del ILD decidieron comprobar si el problema no sería universal. Para el efecto, procedieron a repetir el experimento en base al mismo "know how" en la ciudad de Tampa, estado de Florida, en los Estado Unidos. Allí el resultado fue que el trámite de constitución legal de un pequeño taller de confecciones demora sólo 3 horas. La abrumadora diferencia entre el resultado y otro me exime de mayor comentario, salvo por el hecho de que parece un indicativo del nivel de desarrollo de un país y otro.

En el caso de la vivienda no se pudo proceder a realizar una simulación, ya que, por ejemplo, no era viable organizar una falsa invasión. Así, se decidió estudiar expedientes reales a fin de tener una medida del costo de acceso a la propiedad inmobiliaria para vivienda.

El resultado fue que los trámites de adjudicación, habilitación, licencias de construcción y certificado de conformidad de obra necesarios para aprovechar un terreno eriazo del Estado legalmente tardan un promedio de 80 meses (unos 6 años y 11 meses) e involucran no menos de 500 pasos administrativos diferentes -inclusive con intervención del Presidente de la República-. Sólo el costo de la adjudicación del terreno para una asociación de pobladores promedio asciende a unos 2,156 dólares por miembro; unas 52 veces más que la remuneración mínima vital vigente a la fecha del cálculo.

El caso del comercio no es menos patetico. Acá, se examinaron los costos de acceso a una tienda formal y a un mercado de abastos por ser las dos posibilidades más comunes que se tienen para desempeñar esta actividad. En la primera posiblidad se procedió a una simulación, que arrojó como resultado que los trámites para abrir una pequeña tienda de abarrotes demoran unos 42 días a un costo de 600 dólares. En la segunda, se procedió a un examen de cinco casos reales, que arrojó como resultado que los trámites para levantar legalmente un mercado tardan en promedio 18 años.

En el caso del transporte el asunto es más simple y dramático a la vez, porque sencillamente no hay acceso. Para entrar al servicio hay que invadir y, luego, exigir o negociar politicamente el reconocimiento legal. Sólo una vez reconocidos los transportistas pueden aspirar a participar de las licitaciones que con tanto boato ha convocado recientemente el Municipio.

En lo referente a los costos de permanencia, el ILD ha tratado también de obtener algunos indicadores. Así, en base a una muestra de 50 pequeñas empresas industriales ha determinado que los costos de permanencia en la formalidad representan ~~el 347~~.7% de sus utilidades después de impuestos y el 11.3% ~~de sus~~ costos de producción.

En cuanto ~~a~~ su composición, el 21.7% de los costos de permanencia ~~son~~ tributarios; el 72.7% no tributarios -básicamente laborales y burocráticos-; y el 5.6% restante, costos ~~por uso de~~ servicios públicos. Todo ello sugiere que la tributación es un factor mucho menos importante de lo que comúnmente se cree para definir la formalidad o informalidad de las empresas, y que son más bien los costos de origen laboral y burocráticos que obliga a asumir el Estado para mantenerse dentro de protección los que tienen una

incidencia definitiva en la legalidad relativa de las actividades económicas.

Las causas de la informalidad pueden determinarse, pues, a través de un examen de los costos de acceso y de permanencia de las diferentes áreas económicas.

El mecanismo es sencillo. Dado que la gente tiende por naturaleza a hacer lo más barato y evitar lo más caro, el cumplimiento de la ley está sujeto a que ella -en sentido material- tenga menores costos que beneficios, puesto que las personas al evaluarla persiguen cumplir sus propios objetivos y no los del Estado.

Entonces, si los costos del acceso son tales -dada la onerosidad, morosidad o dificultad del trámite- que o bien resultan insufragables para las personas de menores recursos, o bien superan los beneficios del acceso legal, la gente opta por quedarse fuera, es decir, en la informalidad.

Igualmente, si los costos de la legalidad se elevan por encima de sus beneficios, la gente opta por escapar de tal ámbito a pesar de haber ingresado en él, es decir, por trasladarse a la informalidad.

Ello explica por qué hay dos tipos de informales característicos. Los que nunca entraron al circuito porque no podían sufragar los costos de acceso y, los que, habiendo entrado, se escapan dados los elevados costos de permanencia.

Esta explicación no debe soslayar, de otro lado, que la propia informalidad tiene sus costos, en muchos casos especialmente onerosos, dañinos o peligrosos dadas externalidades negativas elevadas en actividades como el comercio ambulatorio o el transporte popular fundamentalmente.

Estos costos de la informalidad -el costo de la falta de protección legal, el costo de no poder recurrir a los tribunales, el costo de no tener acceso al crédito, el costo de la falta de seguro, el costo de la invasión, el costo de las coimas y sobornos, el costo de la definición de los derechos de propiedad, el costo de la inseguridad de los contratos, etc.- son precisamente los que justifican, por encima de visiones simplistas o en exceso optimistas, la necesidad de encarar el problema de la informalidad como el principal del momento que atraviesa el país.

Una adecuada modificación del marco institucional mejorará, sin duda, la eficacia de la economía, en la medida en que reduzca sus costos. Pero también resultará indispensable dado el elevado nivel de presión social y descontento que el fenómeno conlleva.

6. ALTERNATIVAS DE SOLUCION

El problema planteado por todos estos fenómenos frecuentemente ha sido puesto bajo la forma del siguiente dilema: ¿formalizar a los informales o informalizar a los formales?

El dilema es incorrecto desde que no es deseable tener actividades económicas completamente al margen de la legalidad, dados los grandes costos y los estímulos para la violencia que ello conlleva; y es también claro que todo lo que se haga por los informales debe beneficiar a las actividades formalmente establecidas. Resulta perfectamente previsible que establecer regímenes de excepción de carácter asistencialista y exclusivista respecto de los informales, traería consecuencias tan perniciosas para la organización económica del país como emprender campañas represivas o revivir las extirpaciones de idolatrías.

En ese sentido cabe enumerar algunas alternativas de solución:

1. Abaratar los costos del acceso:

Dado que la ilegalidad es para la gran mayoría una consecuencia de las dificultades para acceder legalmente al mercado resulta imprescindible abaratar esos costos de entrada.

Para el efecto, habría que proceder a un programa de desregulación orientado a remover todas aquellas trabas que limiten o impidan el acceso a las actividades económicas.

Obviamente, esa desregulación no sólo favorecerá a las nuevas empresas, sino también a las existentes, puesto que garantizará una rápida movilidad de los factores de producción y, por ende, la adecuada asignación de los recursos de acuerdo con los estímulos del mercado.

Del mismo modo, habría que procurar una efectiva desburocratización que simplifique la tecnología con la que el aparato estatal administra la aplicación de las disposiciones legales.

2. Abaratar los costos de permanencia:

Una vez obtenido el acceso, existen otros costos que el Estado obliga a sufragar a cambio de conservar la legalidad, tales como la tributación, las leyes laborales, inspecciones y demás procedimientos.

En consecuencia, se deben evaluar esos costos a fin de reducirlos hasta un nivel en el cual no estimule la deserción hacia la informalidad. Ello obliga, a dos medidas precisas.

La primera debe ser un proceso de simplificación administrativa dirigido no ya hacia los trámites de entrada al mercado, sino a todos los demás que deben de atender las empresas en el transcurso de su vida normal. El Instituto Libertad y Democracia ha calculado que, en la actualidad, esos trámites requieren un promedio de cuarenta horas semanales de trabajo de los gerentes de las empresas formalmente establecidas.

La segunda medida, a su vez, debe ser una reforma tributaria cabal, sencilla y estable. Esta reforma tributaria debe tender necesariamente hacia una reducción de las tasas impositivas de manera que el costo de pagar el tributo sea menor que su beneficio y los agentes económicos estimen conveniente cumplir y no evadir la ley.

Igualmente, podría irse a un proceso efectivo de descentralización; entendida no ya en el tradicional sentido de desconcentración administrativa, sino, primero, como una real distribución del poder hacia las provincias que las haga competir entre sí como productores de legislación y, segundo, como una privatización de determinadas funciones públicas para transferir responsabilidades del gobierno a los particulares.

Estas son sugerencias muy generales, es cierto. Pero permiten determinar propuestas mucho más concretas a partir del reconocimiento de que la profusión de las regulaciones puede tener efectos paradójicos en el cumplimiento de la ley, cuando se discrimina contra los pobres y se establecen requisitos excesivamente onerosos.

Un paquete de reformas como el propuesto produciría efectos económicos de dos tipos. Primero, al eliminar las limitaciones para el crecimiento e inversión informales, elevaría su productividad considerablemente -teniendo en cuenta que ella en la actualidad equivale a solamente un tercio de la formal, de acuerdo con el ILD-. Segundo, al eliminar los reglamentos supérfluos reduciría los costos de los formales y permitiría aprovechar productivamente recursos que en la actualidad se consumen en los gastos no reproductivos necesarios para observar y sufragar los costos impuestos por el Estado. Por ambas vías se incrementaría finalmente el PBI.

Es difícil calcular cuál sería exactamente la consecuencia de estos efectos económicos; pero si sólo consideramos el diferencial entre las productividades, el ILD calcula que una reforma institucional que lo elimine por completo

incrementaría el PBI hasta en 54%. Aun si el diferencial sólo pudiera reducirse a la mitad, el PBI crecería 27%. (Cuadros 11 y 12).

De acuerdo con el propio ILD, si el diferencial fuese eliminado en 10 años, la tasa anual de crecimiento del PBI como resultado de esta sola propuesta sería de 4.4%; y si solamente fuera reducido a la mitad en 10 años, sería de 2.4%. En ambos casos, muy por encima del 1.8% anual registrado en el período que va de 1973 a 1983. (Cuadro No. 13).

Por consiguiente, es perfectamente posible utilizar el llamado "problema de la informalidad" para aumentar la riqueza colectiva de nuestro país, haciendo que, gracias a una adecuada reforma institucional, cada peruano al buscar su propio beneficio sirva en último extremo el beneficio de todos los demás.

Se trata pues, de orientar las soluciones haciendo una reforma cabal del marco institucional que haga más rentable operar en la legalidad y, de esta manera, estimule la eficiente asignación de recursos, sin la cual el crecimiento económico es imposible y el progreso social, una farsa.

Ningún mercado puede funcionar al máximo de sus posibilidades sin contar con un metamercado que reduzca sus costos, internalice externalidades, estabilice relaciones contractuales y asegure los derechos de propiedad.

7. COLOFON

La prosperidad alcanzada, su elevada competitividad, la sofisticación de su técnico, su pujanza y organización hacen pensar que la economía informal es un fenómeno equivalente a la revolución industrial, desarrollada de manera popular, espontánea, al margen y aun en contravención de las leyes por los migrantes del campo a la ciudad. La economía informal es, entonces, un modelo de revolución industrial hecho por las clases explotadas del país.

Luego, en el Perú la economía de los pobres no es ni clandestina ni marginal. No se inspira en el colectivismo ni repudia la propiedad individual. No se alimenta de privilegios ni goza de protección estatal. Antes bien, es, en el sentido cabal de los términos, una economía de mercado que avanza.

A N E X O E S T A D I S T I C O

CUADRO No. 1

INDUSTRIA REGISTRADA Y NO REGISTRADA EN EL PERU EN 1955

Ramas Industriales	Industria Registrada	Industria No Registrada		
	Valor de la Producción	Valor de la Producción	Porcentaje del Total	TOTAL
Industrias alimenticias	2,948,406	3,164,971	51.77	6,113,377
Industrias de bebidas	494,954	88,380	15.15	583,334
Industrias del tabaco	152,952			152,952
Industrias textiles	1,254,300	594,274	32.14	1,848,574
Calzado y confecciones	299,407	901,824	75.07	1,201,231
Industrias de la madera	140,884	60,580	30.03	201,464
Fabricación de muebles y accesorios	51,018	204,064	80.00	255,082
Industrias del papel	159,939			159,936
Imprentas, editoriales, etc.	150,526	103,862	40.82	254,389
Industrias del cuero	165,142	99,085	37.49	264,227
Industrias del caucho	102,796	32,896	24.24	135,692
Industrias químicas	444,870	186,070	29.49	630,940
Derivados del petróleo y carbón	949,257			949,257
Cemento, vidrio, cerámica, etc.	307,628	126,492	29.13	434,120
Industrias metálicas básicas	1,213,796			1,213,796
Industrias mecánicas de transformación	399,324	383,120	48.92	782,444
Otras industrias	856,412			856,412
TOTAL	10,091,608	5,945,618	37.07	16,037,226

Fuente: Análisis y proyecciones del desarrollo industrial del Perú. Naciones Unidas. Departamento de Estudios Económicos y Sociales. México 1969.

CUADRO No 2

ESTIMACION DE LA MAGNITUD DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA INFORMAL EN PERU EN 1984

Sectores	Población Ocupada Formal	Población Ocupada Informal	Población Ocupada Total	Población Informal en la Población Total (%)	Actividad Formal	Actividad Informal	Actividad Total	Actividad Informal en la Actividad Total (%)
	(miles de personas)				(millones de horas-hombre)			
Agropecuario	849	1,517	2366	64.1	2.007	2.273	4.280	53.1
Pesca	50	110	160	68.6	177	395	572	690
Mineria	63	11	74	15.1	134	40	174	23.2
Manufactura	448	233	681	34.2	968	524	1.492	35.1
Electricidad y agua	18	0	18	0.0	37	0	37	0
Construcción	203	65	268	24.1	457	145	602	24.1
Comercio1	445	325	770	42.2	852	3.001	3.853	77.9
Transporte y Comunicaciones	132	112	244	45.8	254	643	897	71.7
Banca y Seguros	49	39	88	44.3	93	88	181	48.4
Servicios diversos2	325	379	704	53.8	736	3.241	3.977	81.5
Gobierno3	831	0	831	0.0	1.594	0	1.594	0
TOTAL4	3.413	2.791	6.204	45.0	7.309	10.350	17.659	58.6
TOTAL5	3024.000	2.791	5.815	48.0	6.563	10.350	16.913	61.2

1) Incluye Restaurantes y Hoteles
2) Incluye Salud y Educación Privadas
3) Incluye Salud y Educación Públicas, Gobiernos Locales y Fuerzas Armadas y Policiales.
4) Incluye Fuerzas Armadas y Policiales
5) Incluye Fuerzas Armadas y Policiales

Elaboración: Instituto Libertad y Democracia, Lima, Perú, 1986.

CUADRO No 3

ESTIMACION DE LA MAGNITUD DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA INFORMAL EN PERU EN 1984
EN TERMINOS DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO
(miles de millones de Intis y porcentajes)

Sectores	PBI Registrado Oficial	PBI Registrado Informal	PBI No Registrado Informal	PBI Informal Total	PBI Total	PBI Infor en el PB
Agropecuario	5.372	373	1.531	1.904	6.903	27.6
Pesca	360	22	231	253	591	42.8
Mineria	6.528	264	372	636	6.900	9.2
Manufactura	14.538	1.941	350	2.291	14.888	15.4
Electricidad y Agua	822	0	0	0	822	0.0
Construcción	2.024	313	0	313	2.024	15.5
Comercio	10.919	3.904	4.429	8.333	15.348	54.3
Transporte y Comunicaciones	4.313	1.745	441	2.186	4.754	46.0
Banca y Seguros	2.604	0	822	822	3.426	24.0
Restaurantes y Hoteles	941	84	933	1.017	1.874	54.3
Alquiler de Vivienda	845	160	0	160	845	19.0
Servicios Diversos	5.967	1.716	4.613	6.329	10.589	59.8
Salud y Educación	4.109	0	0	0	4.109	0.0
Gobierno	4.053	0	789	789	4.842	16.3
Comisión Imputada y Derechos de Importación	963	0	0	0	963.00	0.0
TOTAL	64.358	10.522 (1)	14.511 (2)	25.033	78.869	31.7

(1) Equivale a 16.3% del PBI registrado oficial.
(2) Equivale a 22.5% del PBI registrado oficial.

Elaboración: Instituto Libertad y Democracia, Lima, Perú, 1986

CUADRO No. 4

VIVIENDAS EN AREAS TUGURIZADAS, EN ASENTAMIENTOS POPULARES

Y EN AREAS FORMALES

1982

DISTRITO	TUGURIOS		ASENTAMIENTOS POPULARES		AREAS FORMALES	
	UNIDADES		UNIDADES		UNIDADES	
Ancón	121	1.3	198	12.0	1,433	86
Ate	1,950	6.7	9,343	32.3	17,614	70
Barranco	2,157	21.9	-	-	7,683	78
Breña	4,766	20.0	540	2.3	18,549	77
Carabayllo	10	0.1	5,954	61.7	3,692	38
Comas	244	0.5	45,336	90.8	4,320	8
Chaclacayo	156	2.5	3,057	45.3	2,967	48
Chorrillos	1,821	6.9	10,635	40.5	13,753	52
El Agustino	2,111	7.3	25,667	88.9	1,104	3
Independencia	695	3.2	21,280	96.8	-	
Jesús María	1,031	5.8	-	-	16,753	94
La Molina	71	2.3	528	17.1	2,483	80
La Victoria	7,055	12.8	6,659	12.0	41,506	75
Lima	15,660	20.3	15,016	19.4	46,592	60
Lince	2,056	11.3	-	-	16,081	88
Lurigancho	441	4.2	3,536	34.0	6,410	61
Lurín	49	2.0	1,102	44.1	1,347	53
Magdalena del Mar	1,525	13.7	418	3.7	9,218	82
Magdalena Vieja	1,669	10.0	324	2.0	14,596	88
Miraflores	1,857	7.4	-	-	23,111	92
Puente Piedra	70	1.2	2,097	36.1	3,635	62
Rímac	5,890	16.1	9,874	27.1	20,714	56
San Isidro	309	1.9	-	-	16,223	98
S.J. de Lurigancho	500	1.0	41,137	81.0	9,152	18
S.J. de Miraflores	105	0.4	27,992	99.6	-	
San Luis	710	6.6	574	5.4	9,438	88
S. M. de Porres	2,110	2.9	48,692	66.4	22,530	30
San Miguel	2,367	12.6	58	0.3	16,415	87
Santiago de Surco	2,539	8.7	917	3.1	25,680	88
Surquillo	5,823	20.9	2,900	10.4	19,164	68
V.M. del Triunfo	97	0.2	56,717	99.8	-	
TOTAL	65,865	8.2	340,451	42.6	392,263	49

Fuente: IID, 1985.

CUADRO No. 5

POBLACION EN AREAS TUGURIZADAS, EN ASENTAMIENTOS INFORMALES Y EN AREAS FORMALES

1982

DISTRITO	TUGURIOS		ASENTAMIENTOS INFORMALES		AREAS FORMALES	
	PERSONAS	%	PERSONAS	%	PERSONAS	%
Ancón	91	1.3	989	13.7	6,119	85
Ate	9,313	6.4	46,936	32.6	87,845	61
Barranco	9,856	21.5	--	--	35,942	78
Breña	20,825	19.0	3,450	3.2	84,993	77
Carabayllo	51	0.1	30,895	63.4	17,751	36
Comas	966	0.3	257,275	91.6	22,597	8
Chaclacayo	681	2.2	19,334	62.2	11,069	35
Chorrillos	8,730	6.3	62,412	45.1	67,290	48
El Agustino	10,321	6.2	149,776	90.8	4,942	3
Independencia	3,222	2.3	134,104	97.7	--	--
Jesús María	4,625	5.8	--	--	74,437	94
La Molina	395	2.7	--	--	14,135	97.
La Victoria	32,219	12.1	47,114	17.6	187,897	70.
Lima	67,571	18.7	85,640	23.6	208,999	57.
Lince	9,059	11.4	--	--	70,642	88.
Lurigancho	1,959	3,7	18,541	35.1	32,341	61.
Lurín	243	1.8	6,292	46.0	7,151	52.
Magdalena del Mar	7,412	13.9	2,707	5.1	43,156	81.
Magdalena Vieja	8,202	9.8	1,642	2.0	73,476	88.
Miraflores	8,280	8.2	--	--	92,630	91.
Puente Piedra	306	1.1	15,214	52.2	13,613	46.
Rímac	25,486	14.1	55,407	30.7	99,855	55.
San Isidro	1,268	1.8	--	--	68,284	98.
San Juan de Lurigancho	2,122	0.8	203,850	80.8	46,556	18.
San Juan de Miraflores	390	0.2	164,028	99.8	--	--
San Luis	3,438	6.1	--	--	53,186	93.
San Martín de Porres	8,820	2.2	268,862	67.2	122,545	30.
San Miguel	12,087	12.3	512	0.5	85,303	87.
Santiago de Surco	13,076	9.1	5,144	3.6	126,012	87.
Surquillo	26,049	19.7	15,228	11.5	90,643	68.
Villa María del Triunfo	413	0.1	312,522	99.9	--	--
TOTAL	297,531	7.3	1'907,874	47.0	1'849,356	45.

Fuente: IID, 19

CUADRO No. 6

INVERSION TOTAL ACTUALIZADA EN VIVIENDAS DE PUEBLOS JOVENES Y AREAS SIMILARES

JUNIO 1984

	Millones de US $.	%
Valor del terreno a precios de mercado	806.0	9.49
Valor de la construcción a precios de reposición (4,551.4 + 2,955.1)	7,506.5	88.38
Valor de infraestructura	180.9	2.13
Total :	8,493.4 1/	100.00
Aporte del Estado	173.6	
Aporte de pobladores	8,319.8	

1/ Corresponde a la valorización de 377,500 viviendas en 1984. De la inversión total actualizada el Estado ha aportado US$ 173.6 millones y el resto, US$8,319.8 millones ha sido invertido por los pobladores de pueblos jóvenes y áreas similares.

Fuente: ILD, 1985.

CUADRO No. 7 / LIMA METROPOLITANA / CENSO DE AMBULANTES

DISTRITO	NUMERO AMBULANTES 1976	NUMERO AMBULANTES 1985	NUMERO AMBULANTES 1986	
Ate-Vitarte	734	4,142	2,821	3.1
Barranco	102	418	532	0.6
Breña	1,539	1,726	1,884	2.1
Carabayllo	-	952	1,026	1.1
Comas	1,737	3,640	4,686	5.1
Chorrillos	1,065	2,055	2,518	2.8
El Agustino	1,173	2,697	3,155	3.4
Independencia	952	1,423	2,194	2.4
Jesús María	465	961	1,734	1.9
La Molina	-	38	72	0.1
La Victoria	9,731	11,823	10,481	11.5
Lima	13,565	16,662	19,351	21.1
Lince	804	1,703	1,777	1.9
Magdalena	695	1,227	1,596	1.7
Miraflores	381	1,029	1,023	1.1
Pueblo Libre	314	503	636	0.7
Puente Piedra		815	1,047	1.1
Rímac	2,091	3,011	3,287	3.6
San Borja	-	671	490	0.5
San Isidro	137	259	116	0.1
San Juan de Lurigancho	958	3,856	4,094	4.5
San Juan de Miraflores	1,918	4,652	4,014	4.4
San Luis	476	1,180	1,441	1.6
San Martín de Porres	2,713	9,587	10,506	11.5
San Miguel	120	642	863	1.0
Santiago de Surco	499	1,041	1,421	1.6
Surquillo	1,961	2,818	2,941	3.2
Villa El Salvador	-	2,550	3,549	3.9
Villa María del Triunfo	992	2,244	2,200	2.4
Más de un Distrito.	13,162 1/			
TOTAL (A)	58,284	84,327	1,455	100.0
TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO %		4.6	8.5	
PUESTOS (P)		72,443	79,020	
(A)/(P)		1.16	1.16	

1/ Operan en más de un distrito.

Fuente: Ministerio de Comercio, "Análisis del I Censo de Vendedores Ambulantes a nivel de Lima Metropolitana", Comisión Multisectorial de Comercio Ambulatorio, Cuadro 1. Lima 1977.

CUADRO NO. 8

CLASIFICACION DE LOS PUESTOS DE COMERCIANTES AMBULANTES POR TIPO DE ACTIVIDAD

1986

GIRO	PUESTOS	% DEL TOTAL
Comestibles sin preparar 1/	46,986	59.5
Artículos de uso personal 2/	13,847	17.5
Servicios 3/	10,823	13.7
Artículos del Hogar y Oficina 4/	7,364	9.3
TOTAL	79,020	100

1/ Abarrotes, aves y derivados, carnes y embutidos, frutas, pescados, mariscos, vegetales y otros.

2/ Accesorios personales, artículos de limpieza y tocador, mercería, confecciones, zapatos, correas, carteras, maletas, telas, lanas y otros.

3/ Comidas y bebidas preparadas, duplicado de llaves, reparaciones, servicios personales y otros servicios.

4/ Electrodomésticos, artículos de ferretería, muebles, utensilios, juguetería, libros y revistas, útiles de escritorio, tarjetas, discos, cassettes y otros.

Fuente: ILD, Censo de Ambulantes de Enero de 1986.

CUADRO No. 9

VENTAS E INGRESOS DE VENDEDORES AMBULANTES
(US$ Febrero 1985)

RUBRO	VENTAS (V) (US$ Miles por semana)	INGRESO (Y) 1/	PUESTOS	Y/V %	VENTAS E INGRESOS MENSUALES POR PUESTO 2/ VENTAS US$	INGRESOS US$	
Comestibles sin preparar	4'149.	671.	41,697	16.2%	430.9	69.7	
Artículos de uso personal	1'230.	231.	13,425	18.8%	396.8	74.4	
Artículos para el hogar y la oficina	441.	116.	6,825	26.2%	279.6	73.3	
Servicios	376.	116.	10,495	31.0%	154.9	48.0	
TOTAL	6'196. 3/	1'134.	72,443	18.3%	370.4	67.8 4/	
Ingresos per capita Ambulante						58.4	138
Remuneración mínima legal (Febrero 1985) 5/						42.4	100

1/ Considera 6 días de trabajo.
2/ Considera 26 días de trabajo.
3/ Las ventas anuales se estiman por 52 semanas en US$322.2 millones
4/ El ingreso per capita mensual resulta de dividir el ingreso por puesto (US$67.8) entre el número de ambulantes promedio de cada puesto (1.16), ésto resulta US$58.4.
5/ La remuneración mínima en Febrero de 1985 ascendía a I/.252.72. A esta suma se descuenta 8.5% por contribuciones (Sistema Nacional de Pensiones 3%, Sistema de Prestaciones de Salud 3%, FONAVI 0.5%, Impuesto Unico a las Remuneraciones 2%) y se le suman dos sueldos anuales por gratificaciones. Finalmente, al total se divide entre once meses de trabajo (menos uno por vacaciones).

CUADRO No. 10

DISTRIBUCION DEL PARQUE VEHICULAR PARA EL TRANSPORTE PUBLICO MASIVO DE PASAJEROS EN LIMA METROPOLITANA 1984

	Nº Líneas 1984	Parque 1984	% del Total
I. OFERTA FORMAL:	42	1,391	8.6
Buses:			
ENATRU	14	702	4.3
TLMPS	10	241	1.5
Empresas privadas y Obrero Sindicales	15	357	2.2
Cooperativas	3	91	0.6
II. OFERTA INFORMAL:		14,837	91.4
Microbuses:		12,464	76.8
Comités	171	7,218	
Piratas 1/ 2/	-	5,246	
Colectivos:		2,373	14.6
Comités	18	751	
Piratas 1/	-	1,622	
TOTAL		16,228	100.0

1/ Cifras estimadas.

2/ Según la Federación de Choferes en Minimicros hay 7,000 Piratas en Lima.

Fuente: Dirección de Transporte Urbano y Oficina Metropolitana de Transorte Urbano. Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

CUADRO No. 11

PRODUCTIVIDAD FORMAL E INFORMAL EN TERMINOS DE HORAS-HOMBRE-1984
(miles de soles por horas-hombre)

Sectores	Productividad Formal	Productividad Informal	Productividad Total
Agropecuario	2.49	0.84	1.61
Pesca	1.91	0.64	1.07
Mineria	46.75	15.9	39.66
Manufactura	13.01	4.37	9.98
Electricidad y agua	22.22		22.22
Construccion	3.74	2.16	3.36
Comercio	9.24	3.12	4.47
Transporte y Comunicaciones	10.11	3.40	5.38
Banca y Seguros	26.00	9.34	18.93
Servicios Diversos2	7.06	1.95	2.90
Gobierno3	2.54	(4)	2.54
TOTAL	7.14	2.33	4.32

1) Incluye Restaurantes y Hoteles
2) Incluye Salud y Educación Privadas
3) Incluye Salud y Educación Públicas, Gobiernos Locales y Fuerzas Armadas y Policiales.
4) Esta productividad no fue calculada ya que el PBI informal del sector gobierno gobierno es un estimado del valor de sobornos cobrados por los empleados públicos durante sus horas de trabajo.

Elaboración: Instituto Libertad y Democracia, Lima, Perú, 1986.

CUADRO No. 12

BENEFICIOS POTENCIALES DE UN PROGRAMA DE REFORMAS INTERNAS EN PERU
(millones de Intis y porcentajes)

Sectores	PBI Formal (1984)	PBI Informal (1984)	Productividad Formal (PBI/Horas-hombre)	Productividad Informal (PBI/Horas-hombre)	Incremento en PBI al eliminar totalmente las diferencias en productividad	Incremento al eliminar de las difer en producti (Intis por hora-hombre)
Agropecuario	4.999	1.904	2.49	0.84	3.750	1.675
Pesca	336	253	1.91	0.64	502	251
Mineria	6.264	636	46.75	15.90	1.234	617
Manufactura	12.597	2.291	13.01	4.37	4.527	2.264
Construcción	1.711	313	3.74	2.16	229	115
Comercio1	7.872	9.350	9.24	3.12	18.366	9.183
Transporte y Comunicaciones	2.568	2.186	10.11	3.40	4.315	2.157
Banca y Seguros	2.604	822	28.00	9.34	1.642	821
Otros Sectores	14.683	7.278	(se supone que no hay cambio de productividades)			
TOTAL	53.836	25.033			34.565	17.252
Incremento Total como porcentaje del PBI registrado2					53.7%	26.9%

1) Incluye Restaurantes y Hoteles.
2) El PBI registrado en 1984 fue de 64.358 millones de Intis.

CUADRO Nº. 13

INCREMENTOS EN LA TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PBI
COMO RESULTADO DE LA REDUCCION DEL DIFERENCIAL
ENTRE LAS PRODUCTIVIDADES DE LAS ACTIVIDADES FORMAL E INFORMAL

	Incremento total como porcentaje del PBI registrado (1)	Incremento anual en la tasa de crecimiento del PBI según los años necesarios para el ajuste	
Eliminando solamente las diferencias		10 años	20 años
en productividad	53.7%	4.4%	2.2%
Eliminando 50% de las diferencias en productividad	26.9%	2.4%	1.2%

1) Ver cuadro 4

Nota: La velocidad del ajuste dependerá de la velocidad de aplicación de las reformas microeconómicas y de la restricción financiera.

Elaboración: Instituto Libertad y Democracia. Lima, Perú, 1986.

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUENA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL II FORO CENTROAMERICANO SOBRE EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

PANEL No. 3: MECANISMOS DE CREDITO Y ESTRATEGIAS

A. CONCLUSIONES

1. Como premisa básica, se considera que la organización, la capacidad gerencial y la capacitación gerencial de los usuarios, es un requisito fundamental en el desarrollo de cualquier empresa y una garantía para el éxito de cualquier institución crediticia.

2. Las políticas crediticias de las instituciones financieras, presentan ferencias en los parámetros cuantitativos y cualitativos para calificar al sujeto, con el agravante de que la adopción de determinados mecanismos responde en muchos casos a circunstancias propias de cada país y a movimientos políticos

del momento. También afectan los programas de crédito, los requerimientos de garantía, los cuales en muchos casos responden a los mismos parámetros bajo los cuales se otorgan los créditos a la mediana y gran empresa.

3. El control del uso del crédito tiene fundamentalmente una connotación fiscalizadora y no necesariamente promotora y facilitadora del desarrollo de la empresa, lo que entorpece el fortalecimiento de la misma.

4. Dado el énfasis que ponen las instituciones financieras intermediarias en el factor ingreso y la recuperación, se presta solo atención relativa al impacto económico y social del crédito y a las proyecciones de la empresa como productora de bienes y servicios y generación de empleo.

5. Un problema subyacente en las modalidades crediticias que se dan a nivel de países, es la inexistencia de un sistema generalizado de garantía que supla las exigencias de las instituciones intermediarias, lo que reduce el acceso a los recursos de muchos pequeños y micro empresarios.

6. La pequeña y micro empresa tiene elementos de administración comunes a la mediana y gran empresa, pero aquellas carecen de conocimientos técnicos en materia de mercadeo, costeo y preparación y evaluación de proyectos, dado lo limitado de sus recursos.

B. RECOMENDACIONES

1. Uniformar los parámetros cuantitativos y cualitativos para definir la pequeña y microempresa, a fin de facilitar la adopción de políticas generales de crédito que garanticen una permanencia de los programas de financiamiento. Estos criterios deben adaptarse a la realidad de cada país y tomar en cuenta aspectos administrativos, técnicos, económicos, financieros y de participación social de las empresas. En este sentido se sugiere que FEDEPRICAP, con los miembros que agrupa a nivel de países, promueva y lleve a cabo investigaciones que contribuyan al logro de una definición de estos criterios básicos, con un involucramiento de los usuarios.

2. Crear fondos de garantía para facilitar el acceso del pequeño y micro empresario a los recursos del Sistema Bancario Comercial y demás instituciones que apoyen financieramente a éstos. Una modalidad que debería explorarse, es la de incorporar a los préstamos la figura del seguro contra riesgo por el no pago y otros riesgos por los que se ve afectado el pequeño y micro empresario, seguro que debe estar en todo caso ligado a garantías colaterales que pueda proveer el usuario. En la conformación de estos fondos de garantía deben tener participación las entidades gubernamentales y los organismos privados que correspondan.

3. Evitar crear expectativas en el usuario de que el crédito tiene que ser subsidiado. Esto no descarta la posibilidad de adoptar prácticas de amortización bajo las cuales se imputen a las primeras etapas del proyecto una tasa diferencial de interés, cuyo diferencial con la tasa normal debe ser recuperado en la medida en que la empresa muestre una rentabilidad adecuada.

4. Los requisitos para el otorgamiento de créditos al pequeño y micro empresario deben ser flexibles en cuanto a su destino, plazo, tasa de interés, garantías y calendario de ejecución de las inversiones, en consideración a la capacidad de gestión y administración de los usuarios.

5. Deben adoptarse programas integrales para promover un cambio en cuanto a la política de crédito de las instituciones financieras, primarias e intermediarias. Para ello se recomienda implementar programas de capacitación en estas entidades con el propósito de que, salvaguardando los intereses de las mismas, los proyectos a financiar sean considerados dentro de una perspectiva de desarrollo económico y social. Esto con el fin de que dichas instituciones eviten un enjuiciamiento del empresario y en cambio traten de entender y hablar el mismo lenguaje de las empresas; para lo cual es imperativo involucrar en el quehacer del desarrollo de la Pequeña y Micro empresa, a los niveles de decisión del sistema financiero formal.

6. El crédito debe ser visto como uno de los componentes del éxito de cualquier empresa. Consecuentemente, las instituciones que apoyan al pequeño y micro empresario deben adoptar políticas integrales para promover su desarrollo, lo que conlleva acciones paralelas en el campo de la capacitación, la motivación y, en particular, el desarrollo de los recursos humanos. El costo que implique para las instituciones la prestación de estos servicios, debe ser compartido con el usuario, como forma efectiva de promover la eficiencia de este último.

7. En toda contratación de líneas de crédito para financiar al pequeño y micro empresario, cada institución recipiendaria de los recursos debe asegurarse, al negociar los mismos, el incorporar un componente que permita a ésta brindar una ayuda integral a los empresarios.

8. Debe conocerse y coordinarse la infraestructura institucional existente en los países, para evitar la duplicidad de esfuerzos y lograr el uso más racional de los recursos que pueden destinarse a atender las actividades distintas del crédito. Además, y dentro de una utilización eficiente de los recursos disponibles con esos propósitos, deben adoptarse prácticas de asesoría grupal, en los que participen aún usuarios de distintos sectores.

9. En las fases previas a la concesión de créditos debe darse especial colaboración a la pequeña y micro empresa, especialmente en lo que se refiere a la preparación y evaluación de los proyectos, prácticas de mercadeo, opciones de financiamiento, etc.

PANEL 3

MODERADOR

Lic. J. Héctor Vidal
Economista
Jefe de Estudios Macroeconómicos
del Departamento de Estudios Económicos
y Sociales de FUSADES

RELATADOR

Lic. Lucrecia de Suster
Administradora de Empresas
Gerente de Créditos de PROPEMI

PANELISTAS

Rafael Castillo	Fundación Desarrollo de la Mujer	Guatemala
Raúl Hernández	FUNDES	Panamá
Mario Barboza	ACORDE	Costa Rica

PARTICIPANTES

José María Aravalo	FEDECREDITO
Rafael Antonio Castillo	FDM
Juan Córdoba	MERR
Norma de Dowl	FUSADES
Hámilton Erazo	TECHNOSERVE
María Teresa de Lara	El Salvador
Roberto Leiva	PC
Olivia López Betancourt	HODE
Oscar Reyes E.	FDM
Gladys de Salguero	El Salvador
Douglas Sandoval C.	ASEPADE

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO SOBRE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

PANEL III - MECANISMOS DE CREDITO

COMO SE OTORGA EL CREDITO

CONSIDERACIONES

(RESUMEN)

Presentado por

Lino Osegueda
TECHNOSERVE, El Salvador

PONENTE: TECHNOSERVE, INC.

SAN SALVADOR

SEPTIEMBRE, 1987

R E S U M E N

1. IDENTIFICACION DEL PONENTE:

TECHNOSERVE INC. - SU ORIGEN, QUE ES Y QUE HACE.

Technoserve Inc. es una organización privada, sin fines de lucro, fundada hace 19 años e inscrita en el estado de Nueva York desde 1969. Technoserve se encuentra inscrita en Naciones Unidas y en otras organizaciones de asistencia y desarrollo institucional.

Tiene programas en América Latina y Africa. El objetivo fundamental de Technoserve Inc. es el mejoramiento de los aspectos económicos y del bienestar social de personas de bajos ingresos o que, por diversas causas han estado marginadas de las oportunidades de desarrollo. Logra lo anterior a través de un proceso de desarrollo positivo de empresas que permiten el incremento de la productividad, la generación de empleos y ganancias que favorezcan, no sólo a los propietarios, sino a las comunidades en que se encuentran y contribuir, así, a los deseos del mejoramiento económico y social a que aspiran los paises en proceso de desarrollo.

Como estrategia para lograr lo anterior, Technoserve Inc., trabaja con las empresas en los aspectos de gerencia, administración, producción, organización, comercialización, aspectos generales de financiamiento, área social, etc., mediante una conceptualización muy propia y que ha caracterizado a la Corporación: "Lo fundamental es transferir y capacitar a los beneficiarios del programa, a fin de que puedan asumir diversos niveles de responsabilidad en torno a su empresa y sus propios destinos; es decir, que no vaya solamente a dar consultoría o asistencia técnica, si los beneficiarios no alcanzan niveles de confianza y preparación que les permita incorporarse, dinámicamente a la sociedad a que pertenecen". El área principal de Technoserve Inc. se encuentra en el sector rural.

TECHNOSERVE INC.

En ella Technoserve ha trabajado en pequeñas, medianas y grandes empresas y, cuando las empresas pueden permitir superación a sus propietarios, sus trabajadores y a la comunidad en forma significativa, reciben un tratamiento especial en los procedimientos metodológicos, a fin de maximizar los alcances externos que puedan visualizarse. Es decir, empresas de impacto a la comunidad y no solamente en los estados financieros propios.

2. TECHNOSERVE INC. A NIVEL INTERNACIONAL

A la fecha Technoserve tiene programas en Perú, Panamá, Costa Rica y El Salvador, en Latino América, además de un programa afiliado en Belice y trabajos de consultoría y asistencia en otros países latinoamericanos. En Africa tiene programas en Kenia, Zaire, Rwanda, Ghana y trabajos especiales en Sudán y Burundi. Los proyectos atendidos en su mayoría se han desarrollado en el sector agropecuario en pequeñas, medianas y grandes empresas.

3. TECHNOSERVE INC. EL SALVADOR

Technoserve, Inc. El Salvador inició su programa en 1975, o sea hace casi 12 años y, junto con Ghana y Kenia, constituyen los programas más antiguos que tiene Technoserve en operación a la fecha.

En los 12 años de labores en este país, Technoserve Inc. ha desarrollado más de 100 proyectos con más de 50 empresas, entre las que se encuentran cooperativas tradicionales y cooperativas de la Reforma Agraria, con 14 de estas bajo asistencia en la actualidad, en la que se atienden una diversidad de proyectos productivos, agrícolas, pecuarios, agroindustriales, industriales, riego y drenaje, etc., mediante la implementación de mecanismos identificados de asistencia/transferencia, ha logrado revertir estados de pérdidas a estados de ganancia; se ha podido rehabilitar otras empresas y, en otros casos, se ha lo-

grado que la tendencia a la disminución a las ganancias netas, sea corregida y nuevamente colocada en ganancias ascendentes. Pero uno de los aspectos más importantes es el nivel de concientización adquirido por los grupos asistidos y el mayor nivel de responsabilidad manifestado, a fin de cumplir los compromisos sociales y alcanzar las metas deseadas que sustenten su desarrollo económico.

4. LA EMPRESA AGROPECUARIA ASISTIDA POR TECHNOSERVE INC. Y EL CREDITO.

Una de las características de las empresas asistidas por Technoserve Inc. es que están constituidas por grupos asociativos, formalmente organizados que realizan actividades productivas que tienden a lograr el desarrollo socio - económico de sus miembros y de su comunidad. En el logro del objetivo planteado se desarrollan diferentes acciones y se establecen funciones de carácter empresarial por responsabilidad.

En la práctica de Technoserve Inc. de varios años en las empresas rurales, en el nivel local, se ha identificado cinco funciones básicas que son las más comunes en dichas empresas y son: gerencial, financiero -contable, producción, comercialización y la función social.

La experiencia de Technoserve Inc. en los países asistidos y en El Salvador, manifiesta que en el área de crédito para la pequeña y micro empresa existen políticas y programas específicos pero el producto de la implementación de estas no ha sido lo esperado, debido a la falta de un enfoque integral del otorgamiento del crédito, es decir, el crédito no se ha orientado complementariamente a mejorar las funciones empresariales.

En el trabajo de asistencia, a Technoserve Inc. y a las empresas asistidas, les ha correspondido trabajar en la implementación de política de créditos, ya con la banca nacionalizada, privada y, específicamente en países en

proceso de cambio, en el que se ha previsto para la banca el fomento de nuevas actitudes a usuarios de créditos pequeños y micro-empresarios, a efecto de que el crédito sea un instrumento de desarrollo y no solamente de ingreso programado. Es decir, que las políticas y programas crediticios deben tener una mayor visión temporal e integral en las diversas funciones de la empresa y su desarrollo. En el enfoque de estas funciones, desde un punto de vista empresarial, implica el desarrollar acciones críticas en cada una, entre las que se destaca el crédito, el cual tiene que ser oportuno, en la cantidad suficiente y, además, debe considerar la capacidad de gestión de la empresa y sus integrantes. Cuando se hace por funciones o actividades aisladas y si se da el crédito solo ateniéndose a la garantía hipotecaria, por ejemplo, sin el convencimiento de que la empresa podrá administrarlo, esto representa un problema para la banca y para la empresa.

La experiencia de Technoserve Inc. y de las empresas asistidas en lo referente a los requisitos establecidos en los mecanismos de aprobación de créditos, en la mayoría de casos se evidencia que los criterios de aprobación tienden a ser netamente bancarios y no de desarrollo efectivo de la empresa, cuando el último si tiene su justificación, dadas las características de las empresas y empresarios como son la insolvencia, falta de garantía tangible, etc. Es decir, los criterios y mecanismos de crédito están dentro de un círculo vicioso dentro del cual no pueden salir, a menos que se establezcan nuevos conceptos y criterios de calificación.

5. CRITERIO DE CALIFICACION DE LAS EMPRESAS (TAMAÑO)

En lo referente a la calificación de las empresas de parte del nivel institucional, tiende a no ser uniforme en los aspectos cuantitativos y cualitativos. Technoserve Inc., de acuerdo a los parametros tomados por el sector

institucional encargado para calificar el tamaño, asiste a pequeñas, medianas y grandes empresas, principalmente la mediana. Sería conveniente tomar en cuenta el factor humano, el cual llega a ser más importante que la empresa misma, a fin de determinar la habilidad a base técnico-administrativa del pequeño y mediano empresario, en relación a la empresa que trabaja o desea desarrollar, además, de los criterios de tamaño ya reconocidos.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

La pequeña y micro empresa tienen elementos de administración comunes a la gran empresa, en recursos materiales, humanos y técnicos.

La pequeña y micro empresa están comprendidos dentro del sector informal de la economía y normalmente está más dispersa en todo el país.

Los parámetros, tanto cualitativos como cuantitativos para definir la pequeña y micro-empresa, no son uniformes por institución financiera, ni tampoco son uniformes los criterios en los instrumentos legales de apoyo y mucho menos la consideración del recurso humano de la empresa misma.

Los mecanismos y requerimientos para el otorgamiento de financiamiento son similares para la gran empresa.

En la práctica, la pequeña y micro-empresa no tiene tratamiento preferencial efectivo por la banca y es hasta años recientes que se ha iniciado un esfuerzo de apertura en su fomento, con la creación específica de instituciones de apoyo.

La asistencia crediticia y técnica para la pequeña y micro-empresa es limitada en El Salvador; por ejemplo, en 1986 se utilizó el 2.3% del financiamiento total otorgado al sector privado; pero la asistencia técnica se ha circunscrito a la visita eventual del agente bancario, previo al cobro

de las cuotas de los préstamos.

- Existen por ejemplo en El Salvador, ocho líneas de crédito para pequeños y micro-empresarios, con destinos diversos, tasas de interés blandos y plazos flexibles, de acuerdo a la capacidad de pago. ¿Qué coordinación existe entre ellas? En la práctica cuesta definirlo.
- Entre los requisitos para el otorgamiento de créditos, estos varían según la institución y, en número van de 16 a 28, con un tiempo de aprobación de 15 a 60 días, en el que intervienen los diferentes niveles de autoridad-responsabilidad de cada institución, según la magnitud y características de la rama a financiar.

Ultimamente algunas instituciones han agregado un requisito más para sus usuarios individuales y corporativos y es: que deben recibir capacitación previa en gestión empresarial (10 módulos y 40 horas, por ejemplo), antes de la aprobación de cada crédito, a efecto de garantizar la capacidad administrativa de las empresas. Es importante ahora evaluar esta experiencia.

Technoserve Inc., considera que si solamente se da el crédito por darse, sin estar convencido de que la empresa podrá administrarlo, representa un problema para la banca y para la empresa misma.

Technoserve Inc., en su experiencia local e internacional cree que la organización, la capacidad gerencial y la capacitación de los usuarios son un requisito fundamental en el éxito de una empresa y son a la vez, la garantía medular para cualquier institución crediticia.

Technoserve Inc. ha observado, en los demás países que asiste, que el crédito orientado a pequeña y micro-empresa es bajo y los requisitos similares a El Salvador, caso, Belice, Panamá, Costa Rica y Perú, por lo que debe hacerse esfuerzos por incrementarlo en relación a las necesidades propias de cada país.

TECHNOSERVE INC.

6.2 Recomendaciones

- Que se uniformicen los parámetros cuantitativos y cualitativos para definir la pequeña y micro-empresa.
- Que se identifiquen las habilidades mínimas requeridas para que el pequeño y micro-empresario pueda administrar efectivamente su empresa.
- Que las instituciones responsables del financiamiento a la pequeña y micro-empresa, fomenten la organización corporativa para facilitar el otorgamiento de créditos.
- Que se formen centros de capacitación del pequeño y mediano empresario en cada país y que las instituciones financieras colaboren con su financiamiento.
- Que previo el otorgamiento de créditos a los pequeños y micro-empresarios, se les capacite en gestión empresarial y se les efectúe un seguimiento adecuado, cuando el análisis preliminar así lo recomiende.
- Que el crédito no solamente se oriente a las garantías hipotecarias, prendarias, personal, etc., sino al desarrollo de las empresas, en forma integral.
- Que el concepto de supervisión de créditos se cambie por un concepto más amplio que implique la transferencia tecnológica y administrativa.
- Que los requisitos para el otorgamiento de créditos a la pequeña y micro-empresa sean más flexibles, según la capacidad del empresario mismo.

SEGUNDO FORO CENTROAMERICA
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

PANEL No. 3: MECANISMOS DE CREDITO Y ESTRATEGIAS

MECANISMOS Y ESTRATEGIAS DE CREDITO

REFLEXIONES Y EXPERIENCIAS

FUNDACION PARA EL DESARROLLO DE LA MUJER

NOTA TECNICA PREPARADA POR:

RAFAEL CASTILLO

Presentado por

María A. de Gonzales

Fundación para el Desarrollo de la Mujer
Guatemala

Este material ha sido preparado exclusivamente para el segundo foro centroamericano sobre "Desarrollo de la Pequeña y Microempresa" organizado por FUSADES, FEDEPRICAP Y FUPAD.

Se prohibe la reproducción del mismo para fines ajenos al presente, sin autorización previa de la FUNDACION PARA EL DESARROLLO DE LA MUJER.

Fundación para el Desarrollo de la Mujer.
Avenida Reforma 3-48, Zona 9 Local 107. Edificio Anel.
Tels.: 66471 - 5 Ext. 6
Ciudad Guatemala.

RESEÑA LABORAL

La Fundación para el Desarrollo de la Mujer ha venido trabajando para brindar asistencia técnica y crediticia a grupos productivos de mujeres que, por diversas razones, no tengan acceso al crédito convencional.

El programa denominado "AMPLIANDO LA PARTICIPACION DE LA MUJER GUATEMALTECA EN EMPRESAS PRODUCTIVAS" ha permitido la incorporación de grupos que deseaban ampliar o iniciar sus operaciones productivas, dentro de las siguientes actividades: Micro-industria, Artesanía, Servicio, Comercio y/o Agropecuarias.

En el cuadro que se presenta a continuación se incluyen algunas cifras de la actividad desarrollada hasta el momento:

LABOR DE COLOCACION - AGOSTO DE 1987

ACTIVIDADES	No. Proyectos	MONTOS
INDUSTRIA/ARTESANIA	71	Q. 374,905.90
AGROPECUARIO	15	151,480.00
SERVICIOS	29	134,694.10
COMERCIO	13	74,600.00
TOTALES	128	Q. 735,680.00

MECANISMOS Y ESTRATEGIAS DE CREDITO

INTRODUCCION

Es impresionante observar la enorme cantidad de empresas unipersonales, familiares y de otro tipo, que se han desarrollado y que se desenvuelven dentro del sector informal; las cuales, en su conjunto, contribuyen grandemente con el desarrollo económico de nuestros países, desde que son éstas las responsables de suplir de servicios y productos a los mercados locales y absorver una considerable proporción de la población económicamente activa (PEA).

Así mismo, es típico dentro de los diversos grupos que integran el sector informal, evidenciar su incapacidad de gestión ante el sistema financiero convencional, la cual se deriva fundamentalmente de la desconfianza que el sistema en cuestión tiene hacia toda persona que no es capaz de ofrecer garantías solventes, o bien un historial crediticio que sirva de carta de presentación, mediante el cual sea posible hacer un criterio de la confiabilidad del solicitante.

Es evidente que el desarrollo de estas unidades productivas está supeditado al financiamiento; sin embargo, las condiciiones planteadas por el sistema financiero convencional las ha obligado a remitir sus necesidades a una clase especial de personas quienes lucran con la necesidad, otorgando préstamos sobre diversos valores a intereses elevadísimos que van desde un 5% hasta un 20% mensual fijo.

Vemos con suma frecuencia que un alto porcentaje de las personas que se avocan a nuestro programa, han recurrido eventualmente con el prestamista para poder financiar algún

pedido extraordinario, la adquisición de una máquina o bien capital de trabajo para poder funcionar durante algún tiempo. Esta situación podría sugerirnos que el sistema que utilizan estas personas es eficiente, desde que es oportuno y su mecanismo crediticio no es complicado; por otro lado, su campo de acción no se limita a unos cuantos rubros de inversión, ni se requiere de subterfugios para cumplir con una serie de criterios de elegibilidad.

Dado que ambos extremos ofrecen serias desventajas para el tratamiento del sector informal, las organizaciones de desarrollo, entre ellas la nuestra, han procurado flexibilizar sus términos crediticios y ofrecer capitales en condiciones ventajosas que constituyan una verdadera oportunidad para este tipo de usuarios. Consecuentemente orientan sus esfuerzos y recursos hacia la generación de un ambiente propicio, que permita el fortalecimiento de la autogestión, en aquellos grupos que son objeto de su interés.

ASPECTOS EN COMUN

Crear un sistema financiero que permita el acceso de los grupos informales, sin que estos cuenten con garantías reales, ha sido uno de los principales objetivos de las organizaciones que integran el tercer sector. En múltiples ocasiones, este tema se ha discutido ampliamente, esforzándose los interlocutores por evaluar el valor de las experiencias transmitidas, tomando para sí todo aquello que les parezca aplicable a sus propias realidades.

En tal sentido, podemos sin temor a equivocarnos, afirmar

que el propósito de la mayoría de las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) ha consistido en implementar mecanismos crediticios sencillos y funcionales que, en rigor, sean congruentes con sus principios y sobre todo con su entorno. Es importante mencionar que dichos mecanismos de crédito están supeditados a factores de naturaleza tanto exógena como endógena, los cuales son utilizados como parámetros para poder implementar los diferentes sistemas existentes.

No siendo materia de discusión, nos limitaremos a decir que las condiciones plasmadas en los convenios de financiamiento y en los planes de ejecución, constituyen uno de los principales factores de naturaleza exógena y, los cuales, dependiendo de nuestra habilidad negociadora, serán adecuados o inadecuados para el logro de nuestros objetivos institucionales. Los factores de naturaleza endógena están íntimamente ligados con los principios y fines de cada institución, asumiéndose que los responsables de la dirección y ejecución de los diferentes programas, están plenamente identificados con los mismos, a efecto de que sean capaces de generar políticas consistentes.

MARCO REFERENCIAL

Para nosotros en materia de evaluación y concesión de créditos, políticas consistentes significa darle su justa dimensión a tres aspectos fundamentales:

SENCILLEZ: El mecanismo utilizado debe permitir que los grupos solicitantes sean capaces de llevar a cabo el trámite por sí mismos. Esto es importante porque, si usted no es capaz de llevar a cabo un trámite, este no fue hecho pen

sando en usted y por lo tanto se sentirá frustrado al no poder completarlo.

EFICACIA: El procedimiento utilizado le debe permitir a la institución minimizar el riesgo de sus inversiones, garantizándole que los grupos apoyados han sido escogidos cuidadosamente.

OPORTUNIDAD: Los grupos solicitantes desean tener respuestas rápidas. El término rapido es relativo e inherente a los propósitos de cada programa; sin embargo, debemos agilizar lo más posible la resolución de las solicitudes que nos son planteadas.

Un planteamiento como el propuesto no es motivo de asombro; sin embargo, el desarrollo de la estructura que lo hiciera funcionar convenientemente, requirió de cambios de pensamiento substanciales en el nivel gerencial de la institución. Los cambios de pensamiento fueron producto básicamente de la experiencia acumulada en el nivel operativo, quienes al identificar incongruencias en el procedimiento utilizado, presentaron propuestas concretas para que fueran corregidas las deficiencias mediante su implementación.

EVOLUCION DEL SISTEMA

Tratando de concretar lo expuesto, haremos un esfuerzo para explicar la forma en que evolucionó el procedimiento que actualmente utiliza nuestra institución:

Inicialmente el mecanismo giraba en torno a la siguiente política:

"El riesgo que estamos dispuestoa a asumir deberá ser minimizado mediante la elaboración

de un exhaustivo informe de prefactibilidad, que permita juzgar objetivamente la viabilidad del proyecto propuesto."

En la práctica, tal directriz obligaba al encargado del proyecto a diluir aproximadamente un 75% de su tiempo en el tedioso trabajo de escritorio, tratando de realizar una compleja tarea de proyecciones, basándose en los insumos que el grupo solicitante le remitía periódicamente. Paralelamente al trabajo de gabinete, el grupo solicitante se afanaba por recopilar la información de caracter general que el trámite requería. El procedimiento que se utilizaba, además de ser engorroso era extremadamente lento, puesto que las solicitudes presentadas tendrían que esperar en promedio tres meses para obtener una respuesta, ya sea positiva o negativa.

El flujograma No.2 hace referencia a la trayectoria seguida por los expedientes luego de que éstos habían sido completados y, como se puede observar, la resolución de los mismos estaba sujeta a una serie de sub-revisiones. En el mismo flujograma se aprecia que, cuando un proyecto era resuelto favorablemente, podían acontecer tres situaciones:

A: Que el grupo solicitante depuesiera su intensión de recibir el financiamiento.

B: Que el grupo solicitante solicitara la modificación en alguno o varios de los rubros de inversión.

C: Que accediera gustoso a la aceptación del financiamiento.

En los casos A y B las situaciones eran provocadas por la obsolecencia de las condiciones que sirvieron de base para

hacer la solicitud, lo cual suele acontecer si la respuesta se difiere considerablemente.

El programa en su fase inicial permitió concretar treinta y tres proyectos, cuyos créditos, ya han sido cancelados a la fecha. Cada uno de dichos proyectos fue objeto de evaluaciones periódicas, tratando de comparar los resultados obtendios contra las estimaciones realizadas, evidenciándose que éstas se cumplían en casi un 40%.

Se llegó a la comprensión de que, independientemente del análisis alcanzado en cada estudio de prefactibilidad, existen grupos de personas que son quienes, a través de su trabajo contínuo, hacen de dichos estudios realidades concretas. Por lo tanto el éxito de un proyecto no depende del trabajo del proyectista, sino del trabajo y el interés que el grupo manifieste en la práctica.

Este enfoque introdujo cambios sustanciales en las directrices del programa, proponiéndosenos la siguiente política:

"El riesgo que estamos dispuestos a asumir, deberá ser minimizado mediante un exhaustivo trabajo de campo que permita un mejor conocimiento de las necesidades y cualidades de los grupos solicitantes, a efecto de poder apoyar a aquellas personas que sean capaces, trabajadoras, con experiencia y honestas.

En la práctica, los parámetros propuestos eliminan a aquellos pseudo-grupos que pretenden hacer uso inapropiado de los recursos de nuestra institución. El flujograma No. 3 pre

senta la estructura y mecanismos utilizados actualmente.

Las condiciones actuales nos han permitido ser una institución más funcional y eficaz al haber incrementado considerablemente el número de grupos asistidos y al reducir considerablemente nuestros niveles de morosidad. El éxito del sistema se debe en buena media a la colaboración recibida por promotores locales quienes, conocedores de su comunidad, nos han remitido únicamente aquellas solicitudes provenientes de grupos que, a su criterio, reúnen las condiciones mínimas para ser considerados como sujetos de crédito.

Esta colaboración recibida, en forma ad-honorem, ha simplificado el trabajo de promoción análisis y supervisión, reduciéndose el costo interno de cada proyecto apoyado. En otras palabras, se puede decir que los recursos disponibles son, de esta forma, maximizados.

Hemos tratado de explicar la forma en que el trabajo de identificación, promoción, evaluación y supervisión de los proyectos ha sido mejorado, sin mayores costos para la institución; salvo el tiempo invertido para el desarrollo de los promotores locales. A continuación, trataremos de comentar la forma en que se mejoró el procedimiento interno de revisión y resolución de las solicitudes presentadas.

Se mencionó en líneas anteriores que el procedimiento de resolución estaba sujeto a varias sub-revisiones, tanto de la comisión de crédito de la institución, como por parte de una persona responsable en la entidad donante. Ambas instancias podrían solicitar ampliaciones o bien sugerir modificaciones; las cuales, de

blan ser satisfechas por el grupo solicitante. Así mismo, explicamos que el riesgo del programa no se reduce a través de estudios exhaustivos, por lo que se consideró innecesario someter a tan complicado tratamiento cada alternativa de inversión.

Por otro lado, en la medida que la institución aumenta su experiencia en materia crediticia, se ha logrado poner de manifiesto que los proyectos han generado estándares para su análisis, por lo que los proyectos tradicionales o convencionales son actualmente aprobados únicamente con el visto bueno de la Directora Ejecutiva del programa. Esto significa que, al momento de tener completo un expediente, el responsable del proyecto lo presenta a la Dirección Ejecutiva; quien, luego de analizarlo, resolverá inmediatamente. Aquellos proyectos que salen de la esfera de su autoridad, son remitidos a cinco miembros del Consejo Directivo, quienes en un plazo no mayor de una semana se pronuncian al respecto.

El procedimiento utilizado adolece de algunas deficiencias de forma; no obstante, el mismo ha sido hasta el momento consecuente con nuestros objetivos.

COMENTARIOS FINALES

La gran mayoría de las organizaciones que participan dentro del tercer sector, disponen de una cantidad limitada de recursos para su funcionamiento. Dichos recursos provienen de organismos donantes o financieros, tanto individuales como institucionales, siendo común entre los últimos el condicionar la aplicación de los fondos asignados.

El condicionamiento es el resultado final de las negociaciones necesarias para la obtención de fondos, durante las cuales, la institución solicitante presenta una propuesta a la institución donante, con el conocimiento previo de que la misma será objeto de modificaciones. Al final, los mecanismos son afinados y ambas partes suscriben normalmente un convenio de financiamiento para legalizar su marco de acción.

Es importante tener presente que dichos instrumentos legales, no son susceptibles de modificaciones con la misma celeridad en que cambian y evolucionan las condicones que originalmente sirvieron de base para su implementación. Es por lo tanto necesario mantener una posición de prudencia durante el proceso de negociaciones, a efecto de no restringir innecesariamente el alcance de nuestros programas, aceptando u ofreciendo condiciones demasiado limitativas.

A continuación, se mencionan algúnos de los principales factores de condicionamiento:

A: EL INGRESO PER CAPITA

Dependiendo de los programas, fines y políticas de cada institución, se debe tener especial cuidado para describir cualitativa y cuantitativamente a los grupos con los cuales se pretende trabajar, presentando, de preferencia, parámetros referenciales y no cifras específicas.

B: CONSTITUCION DE LOS GRUPOS

Cada institución debe ser capaz de reconocer sus limitaciones y capacidades, aceptando que el trabajo asociativo entre más de dos personas, requiere de suficiente tiempo y recursos institucionales para su consolidación.

C: **ACTIVIDADES ELEGIBLES**

Este aspecto está relacionado con los programas que maneja cada institución. En caso que, dentro de un programa se canalicen fondos a diferentes actividades, no es conveniente asignar cantidades específicas a cada una, salvo que en el convenio se contemple la libre transferencia de los mismos mediante una justificación razonable.

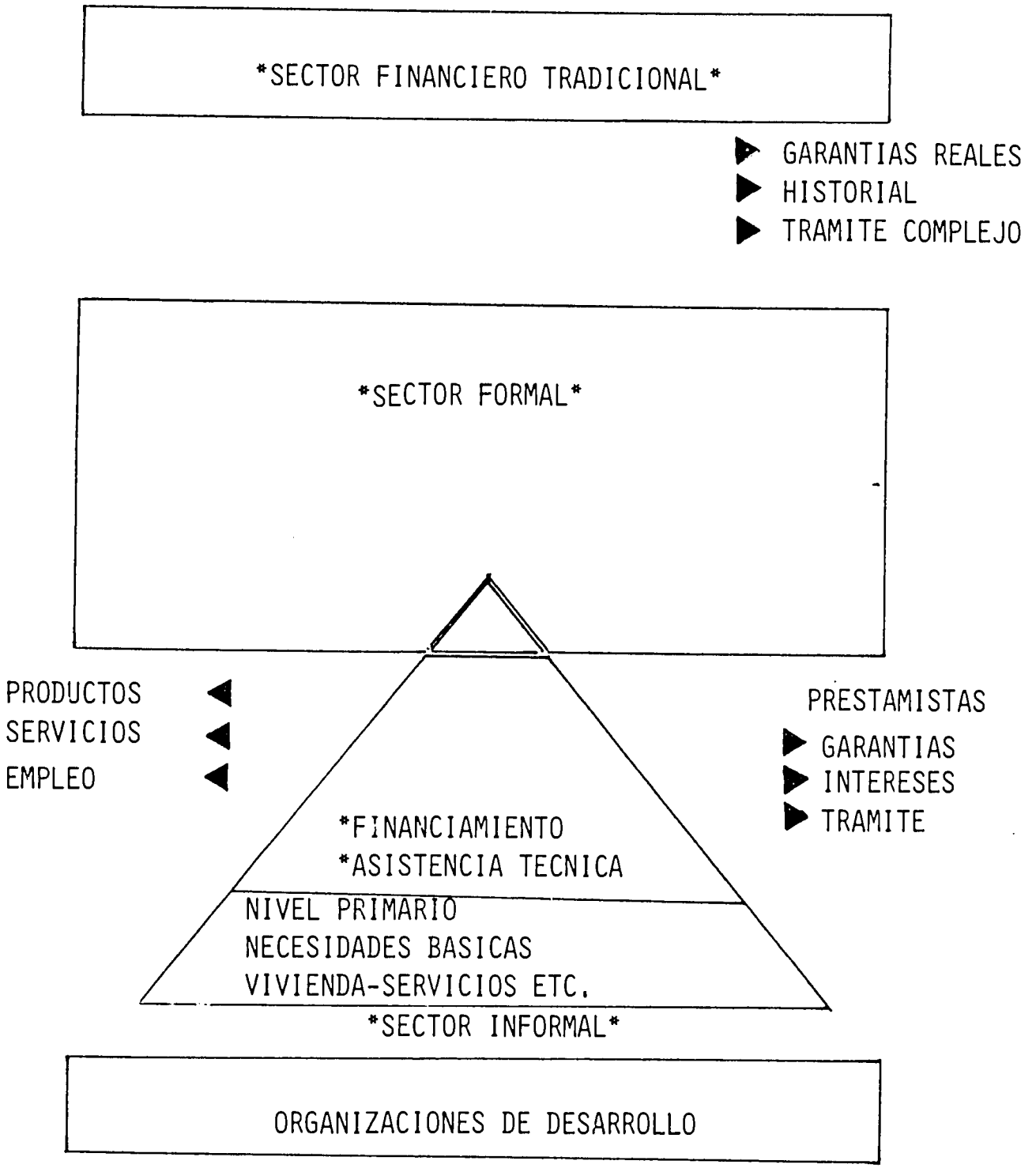
D: **COBERTURA GEOGRAFICA**

Los comentarios al respecto son de forma similar a los presentados en el inciso "C" ya que, si el programa es de amplia cobertura, se debe reconocer que la demanda de los fondos no está bajo nuestro total control.

E: **LIMITES DEL CREDITO**

Un proyecto de inversión esta sujeto a las variaciones de precios que experimentan los equipos e insumos necesarios para implementarlos. Por lo tanto, los límites de financiamiento por persona-grupo demasiado bajos, únicamente obligarán en la práctica a la constitución de pseudo-grupos.

Estos y otros criterios de los denominados "de elegibilidad", son regularmente discutidos en todo proceso de negociació por lo que, es recomendable tratarlos con toda la amplitud y seriedad del caso.



FUNDACION DESARROLLO MUJER
SEPTIEMBRE 1987

NUESTROS OBJETIVOS**********

- CREAR UN SISTEMA FINANCIERO QUE PERMITA EL ACCESO DE LOS GRUPOS INFORMALES, SIN QUE ESTOS CUENTEN CON GARANTIAS REALES.

- CONSECUENTEMENTE ORIENTAN SUS ESFUERZOS Y RECURSOS HACIA LA GENERACION DE UN AMBIENTE PROPICIO, QUE PERMITA EL FORTALECIMIENTO DE LA AUTOGESTION, EN AQUELLOS GRUPOS QUE SON OBJETO DE SU INTERES.

FUNDACION DESARROLLO MUJER
SEPTIEMBRE DE 1987

NUESTRO MARCO DE REFERENCIA

- SENCILLEZ
- EFICACIA
- OPORTUNIDAD

FUNDACION DESARROLLO MUJER
SEPTIEMBRE DE 1987

DOS POLITICAS********

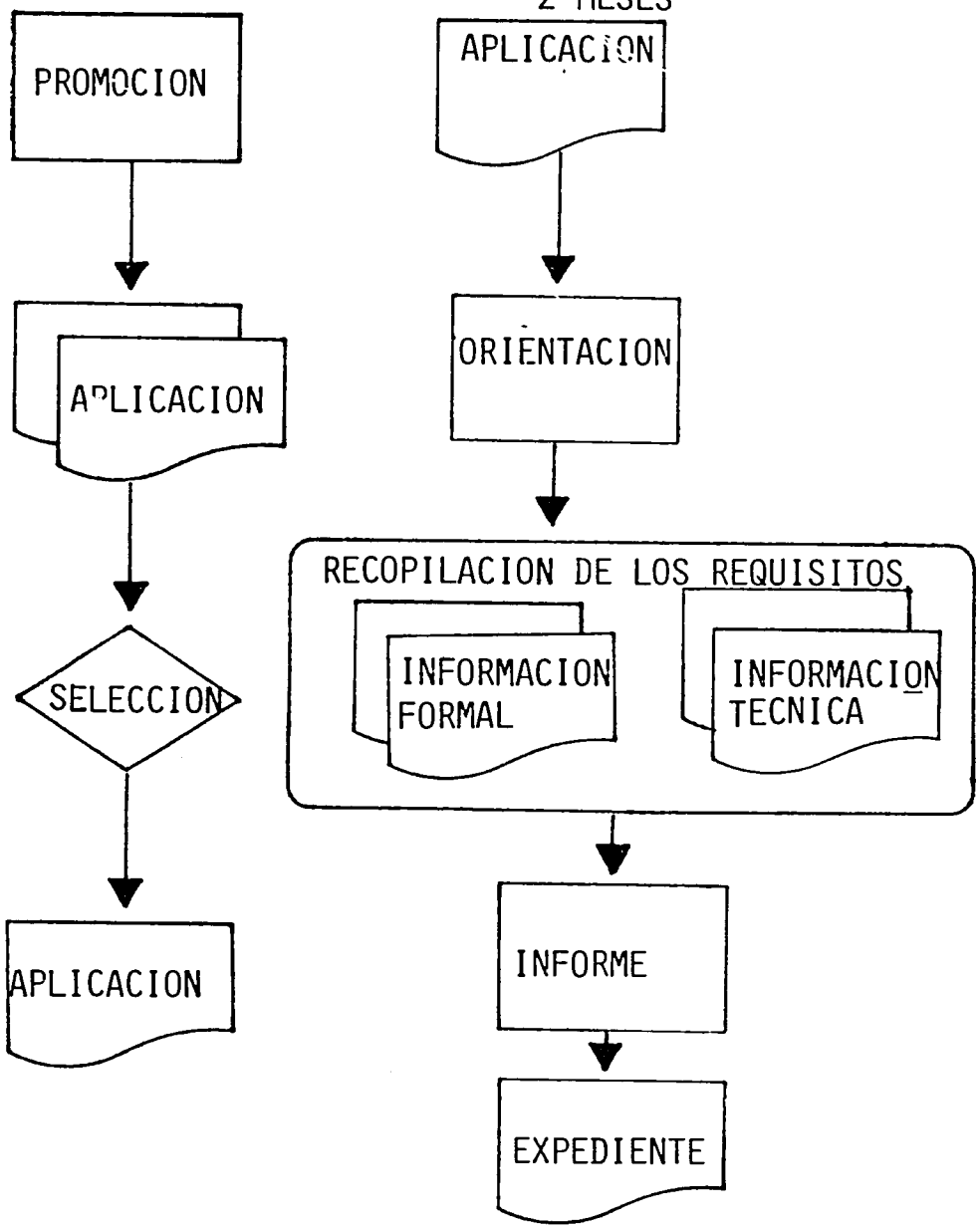
- *EL RIESGO QUE ESTAMOS DISPUESTOAS A ASUMIR DEBERA SER MINIMIZADO MEDIANTE LA ELABORACION DE UN EXHAUSTIVO INFORMA DE PREFACTIBILIDAD, QUE PERMITA JUZGAR OBJETIVAMENTE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO PROPUESTO.*

- *EL RIESGO QUE ESTAMOS DISPUESTOAS A ASUMIR, DEBERA SER MINIMIZADO MEDIANTE UN EXHAUSTIVO TRABAJO DE CAMPO QUE PERMITA UN MEJOR CONOCIMIENTO DE LAS NECESIDADES Y CUALIDADES DE LOS GRUPOS SOLICITANTES, A EFECTO DE PODER APOYAR A AQUELLAS PERSONAS QUE SEAN CAPACES, TRABAJADORAS, CON EXPERIENCIA Y HONESTAS.

FUNDACION DESARROLLO MUJER
SEPTIEMBRE DE 1987

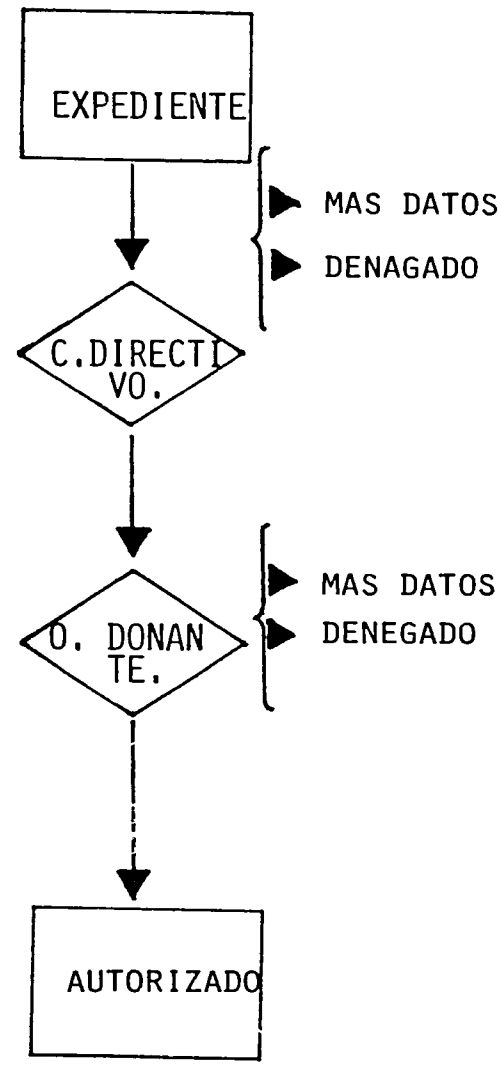
FLUJOGRAMA No. 1
MECANISMO EXTERNO

DURACION ESTIMADA:
2 MESES



FLUJOGRAMA No. 2
MECANISMO INTERNO

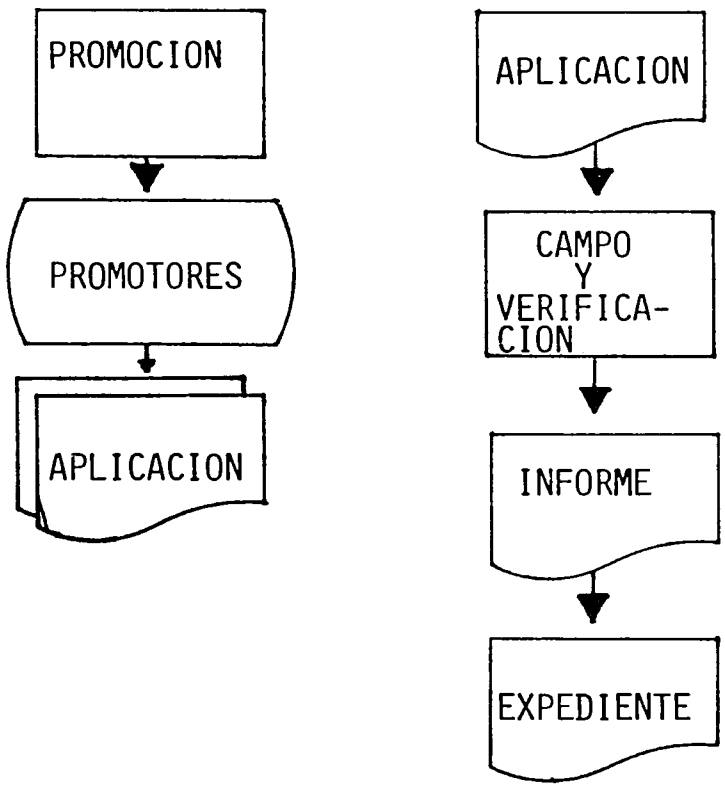
DURACION ESTIMADA 1 MES.



FUNDACION DESARROLLO MUJER
SEPTIEMBRE DE 1987

FLUJOGRAMA No. 3

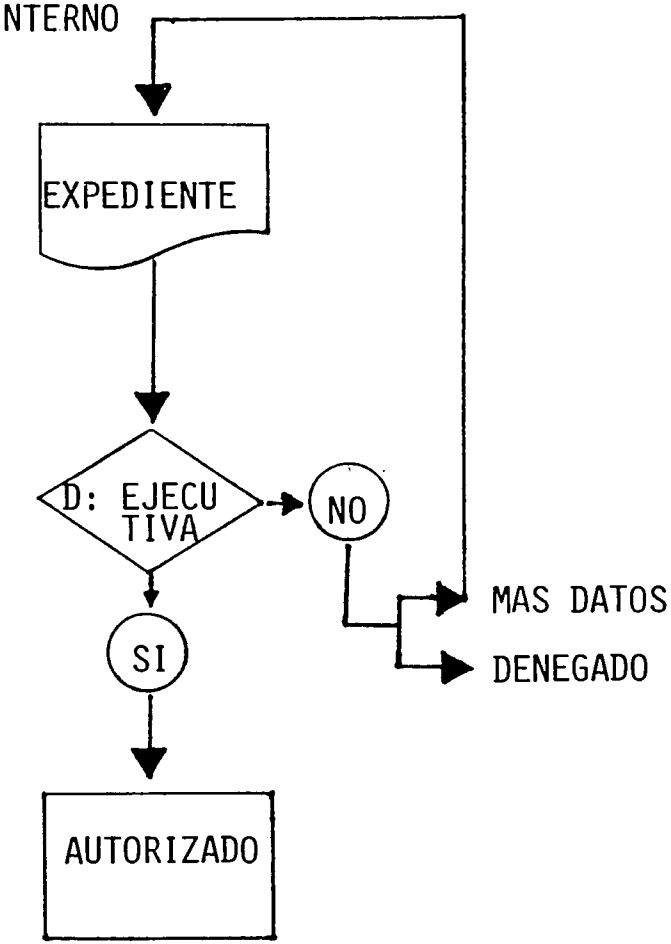
MECANISMO EXTERNO ACTUAL



DURACION ESTIMADA: 1 MES

FLUJOGRAMA No. 4

MECANISMO INTERNO ACTUAL.



DURACION ESTIMADA: 1 SEMANA

FUNDACION DESARROLLO MUJER
SEPTIEMBRE DE 1987

FACTORES DE CONDICIONAMIENTO****

- EL INGRESO PER CAPITA
- CONSTITUCION DE LOS GRUPOS
- ACTIVIDADES ELEGIBLES
- COBERTURA GEOGRAFICA
- LIMITES DEL CREDITO

FUNDACION DESARROLLO MUJER
SEPTIEMBRE DE 1987

FUNDES
PANAMA

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO

SOBRE

DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

AYUDA PARA LA AUTO-AYUDA PARA CREAR

NUEVAS FUENTES DE EMPLEO

PONENCIA PRESENTADA POR:

LIC. RAUL HERNANDEZ L.

PRESIDENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA

FUNDES-PANAMA

TEMA

MECANISMOS DE CREDITO Y ESTRATEGIAS

21 - 23 DE SEPTIEMBRE DE 1987

REPUBLICA DE EL SALVADOR

FUNDACION PARA EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL

AVE. PRINCIPAL LOS ANGELES, No.7, TELS.: 36-0433 - 36-0436, TELEX 3792578
TELEFAX 271312, APARTADO POSTAL 6-556 EL DORADO, PANAMA

FUNDACION PARA EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL
(FUNDES)

MECANISMOS DE CREDITO Y ESTRATEGIAS

INTRODUCCION

Quiero agradecer de la manera más sincera a los organizadores del Segundo Foro Centroamericano sobre "Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa", el habernos permitido dirigirnos a tan distinguido auditorio en este importante evento para la pequeña y micro empresa.

Antes de entrar en el tema de nuestra ponencia me permito explicar en breves segundos que es FUNDES-PANAMA, la organización a la cual hoy me honro en representar.

La FUNDACION PARA EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL (FUNDES-PANAMA) es una sociedad sin fines de lucro, destinada a colaborar en los esfuerzos que realizan las instituciones públicas y privadas, para el desarrollo de la pequeña empresa panameña.

El modelo experimental de Panamá ha servido de guía para la creación de otras FUNDES a nivel lationamericano. Quizás ustedes oirán mencionar a FUNDES-Costa Rica, FUNDES-Guatemala o FUNDES-Ecuador.

Cada una de las cuales, es una institución autónoma, con su propio Consejo de Síndicos y Junta Directiva. Todas independientes y unidas por su origen FUNDES-Suiza, nacidas por la generosidad de la Familia Schmidheiny, espíritus nobles que aportaron su gran experiencia de empresarios y los recursos financieros en una iniciativa casi anónima y sin precedentes.

El lema de FUNDES es: "ayuda para la auto-ayuda" y "a través de ésta auto-ayuda crear nuevas fuentes de empleo".

Su objetivo impulsar pequeños proyectos en el campo de la producción, reparación y servicios como colaboración al desarrollo de la economía.

Existe entre nosotros los interesados en la pequeña y micro empresa, la plena conciencia que el fomento de éstas, es una importante opción de desarrollo para los países del tercer mundo.

Nadie pone en duda sus ventajas para la creación de empleos, por su menor inversión por puesto creado, tecnologías conocidas ambientalmente, velocidad de instalación y otras, pero, aún nos quedan por superar muchas barreras ; por eso estamos aquí para intercambiar experiencias y perfeccionar nuestros programas de micro y pequeña empresa.

EXPERIENCIA EN PANAMA

El Programa de FUNDES-Panamá ofrece a las micro y pequeñas empresas, los siguientes servicios:

- Información y orientación.
- Asesoría en la elaboración de sus perfiles.
- Capacitación en administración.
- Garantizar hasta el 75% del financiamiento otorgado por los bancos del sistema.
- Asesorar el desarrollo de las empresas de los prestatarios.

El financiamiento de los bancos, con convenios firmados con FUNDES, se otorga con las mismas disposiciones, exigencias e intereses con que éstos atienden a sus clientes tradicionales, aunque con las siguientes diferencias:

- El banco recibe hasta el 75% de garantía de FUNDES.
- Se considera un período de gracia de acuerdo a las características del proyecto, y
- El plazo se deriva de la capacidad de pago de la empresa.

La atención a los interesados se inició en febrero de 1985. Centenares de prospectos manifestaron su interés en instalar sus empresas, la mayor parte de las cuales, tenían una urgente necesidad de obtener o aumentar sus ingresos para mantener a su familia.

La necesidad era indiscutible, e impresionaba, pero su experiencia técnica y administrativa era escasa, peor aún, eran muy pocos los que tenían la vivencia de haber dirigido una empresa.

Ante la alternativa de otorgar muy pocos préstamos hasta que las pequeñas empresas cumpliesen un programa básico de capacitación, o de dar financiamiento a los proyectos con el compromiso de participar en programas de adiestramiento; caímos ante ésta última tentación y optamos por satisfacer la demanda de los prestatarios, financiamos sus proyectos, sin antes tener la seguridad de una adecuada capacitación para administrar bien sus empresas. Al realizar la evaluación sistemática del programa en julio de 1986, pudimos constatar los siguientes hechos:

a) Perfiles

Los perfiles de los proyectos elaborados por asesores particulares, no habían sido plenamente comprendidos por los empresarios.

Las proyecciones de ventas se basaban en apreciaciones subjetivas, sin ninguna prueba objetiva (contratos, cartas de compromiso de compra, mercados cautivos, etc.).

Las inversiones del empresario, en la mayoría de los casos, no correspondían a la realidad y lo que era peor, los prestatarios no dominaban los elementos del proyecto que sería de su absoluta responsabilidad, tales como, cantidades producidas y vendidas, costos de sus productos, control de sus inversiones y gastos.

b) Asesoría

La asesoría realizada por jóvenes profesionales, con todo el entusiasmo de contribuir a solucionar los problemas de las micro y pequeñas empresas, no pudo, durante ese período, convencer a los empresarios

de llevar sus Estados de Ganancias y Pérdidas, además de otras informaciones básicas para facilitar el control y orientación de sus negocios.

Los asesores fueron recibidos con mucha cortesía, pero no disponían de información objetiva con fundamentos cuantitativos para determinar metas, costos, precios, ingresos y gastos. La subjetividad de las recomendaciones fue la características de ese período.

c) Apoyo de los Bancos

Los más altos ejecutivos de los bancos, han demostrado su aprobado interés en el programa. Aunque se han impartido instrucciones precisas para apoyarlo, a nivel del funcionario bancario que atiende al mismo tiempo, financiamientos de líneas de crédito de grandes y significativos clientes; resulta muy difícil para éstos, el entender la problemática de éste tan incipiente empresario.

INFORMACION ESTADISTICA

Al 31 de agosto, es decir, después de 19 meses de trabajo, se habían financiado 76 proyectos por un monto de US$848,905.

La morosidad de capital e intereses vencidos y no pagados, era de US$44,232.87, vale decir, 5.2% del monto prestado.

Los pagos de garantías a los bancos por empresas fracasadas al 31 de agosto alcanzaron el monto de US$21,624.75, 2.5%.

Las empresas fracasadas nos provocaron la inquietud de analizar la investigación realizada en Panamá sobre pequeñas empresas, por la firma Louis Berger International, Inc. (ECONOPLADE, S. A.) entre 1984 y 1986.
El cálculo del cierre de las pequeñas empresas en el período de los primeros cuatro años de existencia nos dió un resultado alarmante. El 64% de las empresas habían cerrado en los cuatro primeros años de trabajo.
El alarmante porcentaje de pequeñas empresas que desaparecen del mercado, con los desastrosos efectos para el empresario y su familia, quienes además de perder todos sus ahorros sufren el impacto demoledor de fracasar en un proyecto en que habían puesto sus recursos, sus esperanzas e ilusiones.
Sentir la amarga y deprimente sensación del fracaso es un sufrimiento que tenemos el deber de tratar de evitar a los pequeños empresarios.
Con la finalidad de identificar las causas de los éxitos y los fracasos, FUNDES realizó un análisis comparativo entre las 10 empresas de más éxito y las 10 de peores resultados. Como elementos de juicio, se seleccionaron aquellas características más repetitivas, de más fácil comprobación y que han sido mencionadas con más frcuencia en los estudios de pequeñas empresas.

En este estudio, se pudo comprobar que la clave del éxito estaba en un amplio conocimiento del mercado, una ubicación estratética, una esmerada atención a los clientes, un buen producto, un control contable riguroso, una evaluación periódica, un permanente apoyo familiar; en síntesis, una gran experiencia técnica y administrativa.

Las 10 empresas de peores resultados, mostraban claras deficiencias en las mismas áreas mencionadas.

Se examinó igualmente algunas características financieras de las solicitudes de préstamo de los empresarios de más éxito, los cuales en sus proyectos ofrecían una inversión propia mayor del 40% del total de la inversión de su proyecto.

Los proyectos de peores resultados ofrecían normalmente una inversión propia menor del 30% de la inversión total.

Luego de nuestras experiencias, del análisis específico de las empresas exitosas y de las fracasadas, concluímos que no hay realmente posibilidades de éxito en un programa de financiamiento a la pequeña empresa, si el mismo no viene acompañado de un alto, pero alto grado de apoyo de asesoría previa al otorgamiento del crédito y después de entregado el crédito una intensa asesoría en el desarrollo de sus proyectos.

Las investigaciones, análisis y más aún, nuestras conclusiones, nos motivaron a producir profundos cambios: en las políticas, en la administración del sistema, en la asesoría y en el seguimiento.

Entre los puntos más relevantes, consideramos de vital importancia, los siguientes cambios:

1. El poner énfasis en el éxito de los proyectos y no en la cantidad de préstamos otorgados.
2. El asegurar la calidad de los proyectos basado en experiencia técnica-administrativa del solicitante.

3. El dar relevancia a su inversión personal.
4. El visitar la ubicación de las empresas para evaluar su accesibilidad a los clientes, recorrido por la vecindad para ver la competencia y capacidad de compra del vecindario y otros factores, y
5. El evaluar las instalaciones y equipos que el futuro prestatario tiene en su taller o las máquinas y equipo que desea adquirir.

La responsabilidad de la ejecución de las políticas precisó también de cambios en la asignación de estas labores, de acuerdo al siguiente programa:

1. Asesoría en la Elaboración de Proyectos

   Los asesores en elaboración de proyectos han sido adiestrados para seleccionar de los perfiles elaborados por los empresarios, aquellos con reales opciones de éxito.

   Los técnicos tienen como tareas específicas, asesorar a los solicitantes en el cálculo, elaboración y análisis de lo siguiente:

   Proyecciones mensuales de ingresos y gastos; el cálculo práctico de los costos de sus productos y servicios.

   Análisis de sus probables clientes.

   Examen de los riesgos que implica su proyecto.

   Confeccionar sus cuadros de:

   - Inversión del aporte personal, e
   - Inversión del préstamo.

   Presentación de sus garantías y avales.

   Proyección de 1 año de sus flujo de caja.

El técnico visita la ubicación de la empresa y en el terreno, verifica las informaciones proporcionadas por los empresarios.

2. Calidad del Proyecto y Experiencia del Empresario

El análisis de los proyectos se centró en el examen de opciones de éxito del empresario, de conformidad con el principio de que el proyecto debe ser un traje a la medida de la experiencia técnica y capacidad administrativa del empresario. Es pues, un requisito para los préstamos, que el empresario demuestre sus vivencias en la empresa que desea crear o hacer crecer.

A FUNDES le interesa que el solicitante de crédito de un modo directo, sencillo y en un lenguaje ajeno a tecnicismo, explique las razones por las cuales su proyecto tendrá éxito.

El diálogo con el técnico de FUNDES cobra especial importancia para determinar el dominio que tiene el empresario sobre su proyecto en todos sus aspectos.

3. Asesoría

Con respecto a la asesoría, el eslabón al que se debe dedicar el tiempo más extenso de la cadena, FUNDES dedica una atención preferente y proporciona este servicio en forma obligatoria a los prestatarios de los bancos que tienen convenio con FUNDES.

La asesoría tiene como base de sustentación el proyecto elaborado por el empresario con la asesoría de FUNDES y cuyas proyecciones se deberían cumplir.

Al concluir este proceso, hemos financiado un proyecto con buenas posibilidades de éxito, o hemos impedido que el empresario emprenda un negocio, que seguramente va a fracasar, es decir, comprometer todos sus recursos con las traumáticas consecuencias comerciales y financieras que conocemos.

La tarea del seguimiento es comprobar el cumplimiento por parte de las pequeñas y micro empresas.

El primer período se caracterizó por el alto porcentaje de financiamiento a micro empresarios 83% (de menos de 5 trabajadores), 17% de pequeñas empresas (de 5 y más trabajadores).

Las nuevas políticas establecidas a partir del mes de agosto de 1986, nos han llevado a que el procentaje de micro empresas, ha disminuído y por consiguiente, el de pequeña empresa ha aumentado.

Para definir con mayor precisión lo que hemos clasificado como micro y pequeña empresa. Ver Anexo 1.

Desde el punto de vista de la supervisión, morosidad y costos nuestra experiencia es la siguiente:

1 Las pequeñas empresas necesitan menos supervisión que las micro.

2. La morosidad de las micro empresas y sus quiebras son mayores que las de las pequeñas empresas.

3. El costo de administrar préstamos a pequeñas empresas, es menor que el costo de administrar préstamos a las micro empresas.

Los costos de asesorar a micro empresas son tan altos, porque en verdad, más que asesorar, se trata de formar micro empresarios; pero es la formación profesional de un ser humano, que ya tiene sus hábitos, y sus responsabilidades familiares.

Las diferencias que hemos mencionado producen, naturalmente necesidades también diferenciadas, que para ser adecuadamente atendidas precisan de estrategias diseñadas, especialmente, tanto para la pequeña como para la micro empresa. Para enfrentar estas realidades FUNDES-Panamá con la asesoría de FUNDES-Suiza ha diseñado una institución separada e independiente dedicada a la atención de las micro empresas. La mencionada institución, que por ahora se llamará "Micro-Industria ", capacitará, asesorará y financiará proyectos de micro empresas. Para el funcionamiento de Micro-Industrias se ha contratado un préstamo de quinientos mil dólares (US$500,000) con el Banco Interamericano de Desarrollo(BID).

La administración del programa de asistencia técnica y financiamiento para la micro empresa será responsabiliad de la Junta Directiva de Micro Industria. Para ilustrar la relación ente FUNDES-Suiza, FUNDES-Panamá y la nueva institución, por ahora, denominada Micro Industria, Ver Anexo 2.

CONCLUSION

FUNDES era inicialmente un programa de garantía con apoyo de asesoría y seguimiento. La realidad lo ha convertido en dos programas de formación de empresarios y creación de empresas.

En otras palabras, hemos evolucionado para ser dos programas independientes y especializados. Uno de los programas "FUNDES-Panamá" tiene los siguientes instrumentos metodológicos.

1. Asesorar la elaboración y evaluación de proyectos para pequeñas empresas.
2. Dar asistencia técnica a los prestatarios del sistema de FUNDES con los bancos.
3. Dar garantías a los bancos, con los cuales tiene convenios, por el financiamiento de los proyectos de pequeñas empresas industriales, talleres de reparación y servicios.

El otro programa, especializado en micro empresas tiene, los siguientes instrumentos:

1. Capacitar a micro empresarios en un intenso programa de administración, formación de hábitos y conceptos de solidaridad.
2. Asesorar la elaboración y evaluación de proyectos para micro empresas industriales y talleres de reparación.
3. Dar asistencia técnica al desarrollo de los proyectos.
4. Financiar los proyectos de micro empresas en forma directa con los fondos prestados por el BID.

RECONOCIMIENTO

Antes de concluir mi participación, quiero de la forma más sincera, congratular a los organizadores de este segundo Foro Centroamericano, especialmente a los gentiles anfitriones de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social.

Hago extensiva mis felicitaciones a la federación de entidades privadas de centroamérica y Panamá.

No puedo menos que hacer buena esta oportunidad, para agradecer el apoyo permanente que hemos recibido de la Fundación Panamericana para el Desarrollo.

FUNDES-Panamá ha venido a entregar su aporte al fomento de la pequeña y micro empresa, porque estamos convencidos que fortaleciéndola estamos haciendo patria

Panamá como los países hermanos aquí presentes desea un mundo de paz y de justicia, una vida estimulante con opciones reales para hoy, para el mañana.

Unos empresarios desde Suiza nos han enviado su mensaje de fé en nosotros, en este mensaje nos comunican que creen en nuestra capacidad, que creen en que sabremos realizar nuestras aspiraciones de una calidad de vida mejor para todos.

Este mensaje lo recibimos como una distinción y con orgullo lo aceptamos como un reto a entregar lo mejor y más positivo de nosotros, por un mundo de paz, armonía y bienestar en el cual la pequeña empresa tiene un sitial de honor.

DESPEDIDA

Sin el apoyo decidido de quienes hicieron posible la creación de nuestro modelo FUNDES-Panamá y sin el apoyo de los empresarios panameños, que desinteresadamente dedican tiempo y esfuerzo en búsqueda del éxito de desarrollar este tan

importante sector, como es la pequeña y micro empresa en nuestro país; la experiencia aquí expuesta, no hubiese sido adquirida.

Todavía nos encontramos en etapa experimental. Estamos convencidos que hemos avanzado significativamente. Nuestras experiencias esperamos sean compartidas.

Con el apoyo de Instituciones Internacionales, como la aquí presentes, y de empresarios de gran visual, como nuestros fundadores en Suiza, podremos lograr modelos de desarrollo que nuestros países necesitan para el mejoramiento de la calidad de vida de nuestros conciudadanos.

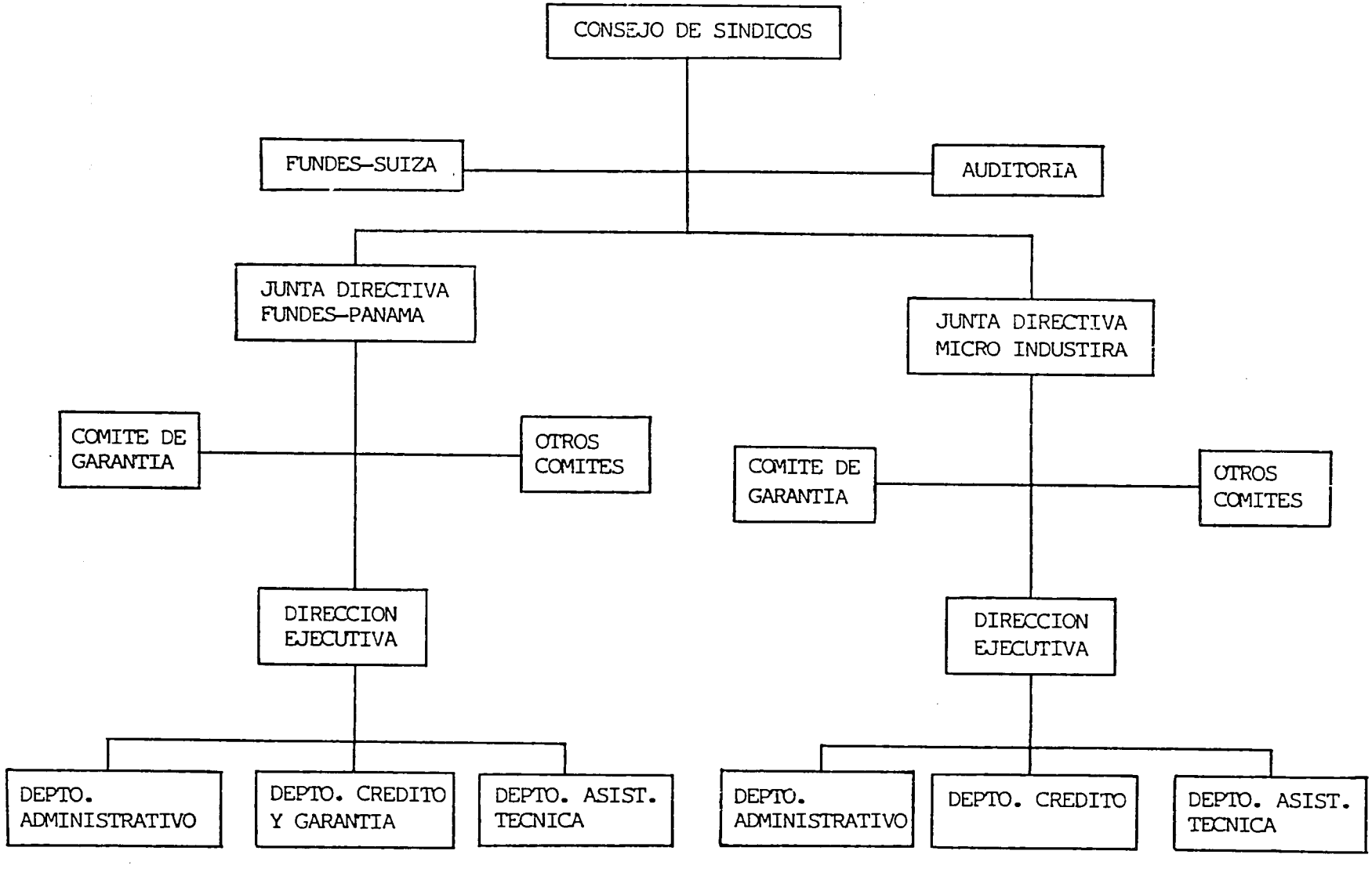
Muchas gracias.

PARAMETROS DE CLASIFICACION DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS INDUSTRIALES

PARAMETROS	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
EMPLEADOS	Hasta 5, integración familiar	Hasta 20
ACTIVO TOTAL	Hasta US$5,000	Hasta US$100,000 (excluídos terrenos y edificios)
VENTAS	Hasta US$20,000	Hasta US$200,000
ORGANIZACION	Individual Centralizada	Individual y alguna descentralización
TECNOLOGIA DE PRODUCCION	Tradicional	Manual y/o mécanica adaptada
CANALES DE DISTRIBUCION	Directamente del propietario al consumidor final	Del propietario a detallistas y consumidor final
CAPACIDAD GERENCIAL	La mayoría de los casos inexistente	Muchas veces deficiente o mínima
CAPACIDAD CREDITICIA	Ninguna (agiotistas)	Escasa

FUENTE: Los datos de empleados y activos del Foro Nacional de la Pequeña Empresa Panameña de noviembre de 1982

ORGANIGRAMA



Anexo 2

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO SOBRE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

San Salvador, El Salvador, Septiembre 21 al 23, 1987

Fundacion Salvadoreña para el Desarrollo Economico y Social
Edificio La Centroamericana
6o. Piso, P.O. Box 01-278
San Salvador, El Salvador
Tels.: 24-3975 — 24-5636
Telex 20438

FEDEPRICAP
Federacion de Entidades Privadas de Centroamerica y Panama
Apdo 539-1002
San Jose, Costa Rica
Tel. 33-3555
Telex 3644 PRICAP

Pan American Development Foundation
1889 F. Street, N.W.
Washington, DC 20006
(202) 458-6150, Cable FUPAD
Telex 64128
FAX (202) 458-6316

ACORDE-COSTA RICA

P A N E L III

MECANISMOS DE CREDITO Y ESTRATEGIAS

PONENCIA PRESENTADO POR:
MARIO BARBOZA S.
ACORDE-COSTA RICA

TEMA

EL CREDITO: UN FACTOR CLAVE PARA EL DESARROLLO DEL MPE, EL CASO DE COSTA RICA

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO

SOBRE

"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA"

EL CREDITO: UN FACTOR CLAVE PARA EL DESARROLLO DEL MPE

EL CASO DE COSTA RICA

Documento preparado por Mario Barboza S. MBA, para el Foro realizado en San Salvador, El Salvador organizado por FUSADES, FEDEPRICAP y FUPAD; del 21 al 23 de setiembre de 1987.

ASOCIACION COSTARRICENSE PARA ORGANIZACIONES DE DESARROLLO

(ACORDE)

San José, Costa Rica

207

EL CREDITO: UN FACTOR CLAVE PARA EL DESARROLLO DEL MICRO Y PEQUEÑO EMPRESARIO (MPE)

El presente trabajo por sus limitaciones de tiempo y de información con que se elaboró, tiene caracter preliminar y está sujeto a modificaciones y observaciones.

El trabajo, toma datos de algunos informes que en forma parcial se ha elaborado al respecto y aporta la experiencia del suscrito en el campo en referencia, por lo que es sumamente limitado, pero que sin embargo, contribuye o intenta identificar aspectos de diagnóstico y análisis que influyen en el crédito para el desarrollo del MPE.

Desde ya, nos comprometemos en revisar mas sistemáticamente el crédito como factor crítico del MPE e iniciamos con este compumento dicho compromiso.

CONDICIONES ECONOMICAS EN COSTA RICA

Costa Rica al igual que la mayor parte de los países en vías de desarrollo, todavía está enmarcado en una crisis económica estructural que repercute en el sistema económico político y social.

Este tipo de crisis --porque hay otras clases como la cíclica debido a variaciones de la oferta y la demanda-- se está y debe afrontarse con otro estilo de desarrollo, con modificaciones importantes de la organización económica y social para fundamentar un crecimiento económico continuo que mejore el ingreso, el empleo y la distribución de los beneficios que provee la sociedad, todo lo cual fortalece nuestros valores más importantes entre estos la democracia política.

Condiciones Económicas

La estrategia de desarrollo "sustitución de importaciones" adoptado a partir del establecimiento del Mercado Común Centroamericano (1960) dió a Costa Rica notables éxitos en aspectos como los índices de salud (mortalidad, población por médico, educación, etc.) y económicos (crecimiento del PIB: 3.4%, baja inflación: 1.9%, exportaciones, etc.). Sin embargo, se presentó también "un deterioro relativo de la participación de la población de los estratos más bajos en la distribución del ingreso (1) compensada en parte por la intervención estatal orientada hacia la satisfacción de necesidades básicas.

Esa estrategia de desarrollo de sustitución de importaciones contó con el apoyo de importantes flujos de recursos financieros externos de entidades de desarrollo y banca privada internacional lo que permitió la obtención de divisas necesarias para financiar las importaciones de bienes de capital, intermedios y finales, aspecto crítico para una economía abierta como la costarricense.

Así, para la década de los 70 ya el modelo mostraba agotamiento, requiriéndose revisar las políticas económicas, modificar "aranceles, sistemas de incentivos, reforma agraria, mercados" y por supuesto aspectos políticos que se concretaron en las elecciones de 1978. (1)

(1) Herrero, Fdo. y otro, Alternativas de Desarrollo, 1987, San José, C. R.

El período 78-82 presenta una serie de características, que enmarcadas en una crisis de carácter mundial, abocaron a Costa Rica en una situación social y económica sin precedentes en las últimas décadas y las alternativas estructurales, la situación comflictiva centroamericana, los términos de intercambio, en fin elementos externos, se combinaron en una recesión grave, que llegó a su punto más bajo en 1982, con sus secuelas de deuda externa, desocupación, producción, etc.

Posteriormente, los gobiernos elegidos a partir de 1982, concentraron sus esfuerzos en la estabilización económica que incluyó entre otras cosas el control del tipo de cambio, renegociación de la deuda externa, tasas de interés bajas contra alta inflación, políticas salariales y en general se apoyaron las exportaciones a mercados distintos al C. A.

Pero para reorientar la estructura productiva acorde con una política de exportación se necesita capital externo para inversión, difícil de obtener por la alta deuda externa y mientras tanto la población continuó creciendo, veamos: la población de Costa Rica es de 2.545.579 habitantes y una tasa de crecimiento del 2.6% lo que permite proyectar que en el año 2.000, el país contará con cerca de 3.6 millones de personas, lo que implicará una incorporación a la P.E.A. de cerca de 35.000 trabajadores al año dado que en la actualidad la PEA la constituye el 36% de la población (913.835) de la cual un 6.0% está desocupada.

Por otra parte, es poca la información con que se cuenta respecto a la situación del Sector Informal en el país, particularmente cuando se trata de conocer la situación de la MPE y aparte del Censo de Población (1) donde la información es bastante agregada para nuestros efectos, solamente tenemos la Encuesta Nacional de Hogares, Empleo y Desempleo que realiza el Ministerio de Trabajo (2).

Por las limitaciones de este trabajo y la poca información que al respecto se ha elaborado, no se cuenta con datos o proyecciones del número y actividades de la micro y pequeña empresa, excepto estimaciones que instituciones como la Dirección de Pequeña Industria y Artesanía (DIGATPIA) tiene, y así por ejemplo se señala que:

---

(1) MEIC, Dirección General de Estadística y Censo, Censo de Población 1984, Costa Rica, 1987.

(2) Bastos, Luis y otros, Serie de datos corregidos. Encuesta Nacional de Hogares, Empleo y Desempleo. Ministerio de Trabajo. Costa Rica, 1985.

210

El 50.0% de la mano de obra industrial es pequeña industria y artesanía.

Que alrededor del 16.0% de la población costarricense depende de pequeños talleres.

Considerando el último dato, estamos hablando de cerca de 400.000 costarricenses que obtienen sus ingresos de talleres de un promedio de 5 o menos personas.

A modo de resumen, podemos decir que es difícil contar con datos estadísticos sobre la MPE, dado que la información es muy incompleta, y así, a afectos de dar una cifra o magnitud del tamaño del sector de que estamos hablando, podemos referirnos a datos estimativos de un trabajo realizado por AITEC (3), en donde el especialista R. Christian indica que aproximadamente el 15.5% del total de los ocupados en la economía nacional conforman el sector informal urbano, esto es cerca de 130.000 personas, y sólo para efectos informativos, las estimaciones en otros países como Colombia, (4) son que entre el 27.0% y el 45.0% del total de la población activa, conforman el sector micro y pequeño empresarial.

De tal forma, la MPE constituye un sector importante e imprescindible para el desarrollo global del país y en su problemática el factor crédito se constituye en un punto crítico, razones por las cuales este trabajo proporciona elementos básicos para una mejor comprensión de las características de la MPE, el apoyo que deben tener este tipo de empresas por parte de las instituciones públicas y privadas.

(3) Christian, R., la MPE, Sector de Oportunidad en la Economía Costarricense, AITEC, Costa Rica, 1987.

(4) Ocampo, J. Conceptualización del Sector Informal y Cuantificación. Colombia, 1981.

CONDICIONES DEL CREDITO

Como se esbozó anteriormente, las economías de los países miembros del Mercado Común Centroamericano fueron y están afectadas seriamente respondiendo éstas con medidas proteccionistas que prácticamente colapsaron el mercado común centroamericano.

El PNB, creciendo al 0.8% en 1980, cayó al 2.3% en 1981 y al 9.1% en 1982, para luego estar alrededor de 1.0% en 1985.

Las tasas de interés permanecieron sin variación en términos nominales, aunque la inflación creció aceleradamente por lo que las tasas de interés llegaron a ser negativas, repercutiendo fuertemente en el ahorro financiero interno. la inversión privada disminuyó de 1.6 billones a 0.8 billones US$ y el servicio de la deuda pública para 1983 pasó a ser el 22.7 del PNB y el 50.0% de las exportaciones.

NOTA: La deuda pública externa en 1983 es de $3315 millones y es un 126% del PNB.

La inflación, se está manteniendo bajo control y de una tasa del 90.9% en 1982, bajó al 32% en 1983 y se encuentra en alrededor del 10%.

Apoyo Financiero Actual

Los ahorros o depósitos a plazo que constituyen la principal fuente de recursos para el crédito de la banca pública y privada ha disminuído y datos al respecto, indican que como porcentaje del total de ahorros los mismos disminuyeron de un 17% en 1980 a un 13.4% en 1982, reflejo esto de una continua desintermediación. Por otra parte, el déficit del sector público incluyendo las pérdidas del Banco Central, repercute en políticas de crédito restringidas.

Sin embargo, las tasa de interés no reflejan en ciertos casos las tasas de mercado y continúa un cierto racionamiento del crédito bancario que incluye el financiamiento para la MPE empresa, el cual es mucho más limitado que el otorgado a otros sectores económicos como el industrial y el agrícola.

Además de una restricción importante a la MPE en el aspecto crediticio hay otros aspectos que también le limitan el crédito, veamos algunos:

La banca comercial, no está familiarizada con el MPE, lo considera de alto riesgo y que requiere proporcionalmente un alto costo administrativo. Es de mecionar que la banca

necesita flexibilizar su atención, especialmente legal, en su trato al MPE.

- Estimar las necesidades de crédito de la MPE es dificil, particularmente por la falta de información apropiada. Asimismo, también las tasas de interés porque no son fijadas por el mercado sino por el prestamista, de hecho los técnicos estiman que éstas son bajas, y en resumen las mismas están dependiendo de la situación económica de Costa Rica.

- Si hay y es necesario indicarlo, intermediarios financieros con diferentes tasas de interés y condiciones que dan crédito a la MPE (Bancos, PVO, Cooperativas de Ahorro y Crédito, etc)

Algunas de las instituciones que canalizan recursos a la MPE son:

- El Banco Central: Fondo de Desarrollo Industrias (FODEIN)
- Banco Cooperativo (BANCOOP)
- Ministerio de Economía Industria y Comercio (DIGATPIA)
- Banco Popular y de Desarrollo Comunal
- Banco Nacional de Costa Rica. Programa de la Pequeña Industria y Artesanía.
- Fundación Costarricense de Desarrollo (FUCODES)
- Avance Microempresarial (AITEC)
- Fundación Integral Campesina (FINCA)
- Asoc. de Ayuda al Pequeño Empresario (ADAPTE)
- Asoc. de Desarrollo de la Pequeña Empresa (ADEPE)

Para efectos de agrupar tipos de instituciones de crédito a la MPE, podemos hablar de:

1. Instituciones bancarias estatales
2. Organizaciones de crédito privadas:
   - Con asistencia técnica
   - Sin asistencia tecnica

1. INSTITUCIONES BANCARIAS ESTATALES

Cuentan estas instituciones, con programas de crédito a la MPE que en general tienen excelentes registros de las actividades crediticias que incluyen datos como el "estudios de factibilidad", condiciones de préstamo, recuperación, área de actividad, morosidad y en algunos casos información pre-proyecto y post-proyecto que permite medir el impacto del crédito en la empresa, indicándose por ejemplo que el promedio nacional de morosidad es cerca del 40.0%

Una experiencia en el Programa FODEIN es la poca participación de la banca privada (a exepción de BANCOOP) encanalizar crédito a la MPE, argumentándose aspectos como:

- El poco porcentaje (6.0%) para el banco entre el costo del dinero para la institución y el usuario del crédito.

- El alto costo administrativo para préstamos pequeños.
- El riesgo del sector, practicamente desconocido.
- El requerimiento de un porcentaje (de un 20-50%) de participación de los recursos propios del banco.

En efecto, parece dificultarsele a la banca privada realizar programas de crédito a la MPE, por que además de los factores anteriores estos bancos se ven limitados aún mas dado que solo pueden recibir depósitos a seis meses o más, tienen topes de tasas de interés y solo pueden cargar ciertos márgenes sobre sus costos del dinero.

En resumen, la banca privada prácticamente no tiene programas de crédito para la MPE. Por su parte la banca estatal ha venido desarrollando este tipo de programas, que en muchas ocaciones son financiados por agencias internacionales como AID y BID principalmente, y así tenemos que el Banco Nacional, el Banco Crédito Agrícola de Cartago, el Banco de Costa Rica tienen programas para la pequeña industria que proveen recursos para capital de trabajo y para inversión. Algunos datos de interes son los siguientes:

BANCO	ACTIVIDAD	TIPO DE ADQUISIC.	MONTO MAXIM. (MILL)	PLAZO (AÑOS)	INTERES (%)
Popular	Pequeña Indust.	Maquinaria	5.0	5	17.5-24.0
		Mat. Prima Salarios	2.0	2	17.5-24.0
Nacional	Pequeña Indust.	Maquinaria	0.85	5 (maq)	17.5
		Mat. Prima		2 (m.p.)	17.5
Credito Agrícola	Pequeña Indust.	Maquinaria Mat. Prima	0.85	5 (maq) 2 (M.P.)	17.5
FODEIN	Indust. Agricul. Artesan.	Maquinaria M. Prima	0.25	3 (M.P.) 5 (Maq)	17.5

La Banca estatal cuenta con departamentos de crédito que tienen líneas de crédito a la pequeña empresa, pero las garantías, montos máximos generalmente sujetos a la capacidad de pago del solicitante y especialmente el tipo de atención del funcionario bancario no tienen la flexibilidad o adecuación suficiente o acorde para facilitar y ayudar al micro y pequeño empresario. Así por ejemplo, el Banco Anglo Costarricense para profesionales que quieren establecer una pequeña empresa, no tienen topes para el crédito, su interés es del 27% anual y los plazos varían entre 2 y 5 años máximo, pero para obtener el crédito hay que presentar garantías suficientes, estados financieros y un flujo proyectado de caja a 2 años plazo, información la cual en la mayor parte de los casos el MPE no puede aportar, por no tenerlas o no poder elaborarlas.

Por otra parte, el Banco Popular da crédito hasta por ₡1.0 millón al 24% anual y 2 a 5 años plazo, requieren proformas de los equipos a adquirir, contratos de alquiler, flujo de caja proyectado a 2 años.

En promedio, el sistema bancario nacional cuenta para financiar a la pequeña industria con políticas comunes para financiar capital fijo y de trabajo, donde el monto máximo es de ₡850.000, la tasa de interés es el 17.5% anual y el plazo máximo es 5 años; existiendo para artesanos individuales una línea de crédito con garantía de hasta ₡50.000 a un año plazo. Para lograr un préstamo de tipo pequeña industria, el solicitante debe tener como principal fuente de ingresos su propio negocio, que fabrique productos finales y que los activos no superen los US$30.000.

2. ORGANIZACIONES DE CREDITO PRIVADAS

Hay varios tipos de organizaciones privadas que otorgan crédito a la MPE a nivel privado, las que clasificamos de acuerdo a su constitución jurídica en: cooperativas de ahorro y crédito, asociaciones de desarrollo sin fines de lucro y agencias internacionales con oficinas o representación en el país:

A. Cooperativas de Ahorro y Crédito

También denominadas Cajas de Ahorro y Crédito, obtiene recursos de aportes de sus socios y captación de depósitos de plazo fijo y "a la vista", lo que les permite otorgar préstamos - solo a sus socios - para actividades personales a una tasa de interés del 29.0%, para pequeña industria al 25% y agricultura al 24% aproximadamente, con un período máximo de 3 años.

Uno de los incentivos que tienen este tipo de instituciones es que los socios tienen acceso a tiendas

de abarrotes, ropa y electrodomésticos, además los intereses no son afectados por un impuesto del 5% sobre intereses de depósito y los recursos no son embargables.

B. Organizaciones de Desarrollo sin Fines de Lucro

Constituidas como asociaciones o fundaciones, este tipo de entidades son conocidas como Organizaciones Privadas Voluntarias (OPV), Organizaciones no Gubernamentales (ONG) y Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPD), de lo cual utilizaremos para este trabajo el término OPV.

Este tipo de instituciones tienen por objeto contribuir al mejoramiento social y económico de la población de escasos recursos, el sector informal y por ende a la MPE que participa en dicha población o sector; para lo cual generalmente otorga asistencia técnica, capacitación y crédito, combinando o no dichas actividades.

Las metodologías de trabajo, el área de impacto y el beneficiario son algunas de las actividades que diferencian este tipo de organizaciones. En general podemos - para efectos de este trabajo - indicar algunas de sus potencialidades y restricciones comunes.

Potencialidades:

- Personal dedicado que da atención adecuada al MPE.
- Distribución geográfica
- Supervisión y seguimiento de proyectos
- Formación de grupos
- Asistencia técnica y administrativa

Limitaciones:

- Poca capacidad de autofinanciamiento
- Dependencia de donaciones o crédito blando
- Limitaciones de las fuentes de recursos en las condiciones de crédito.
- Capacidad administrativa-contable
- Indices de morosidad altos (relativo)
- Limitadas . o inconsistentes políticas de recuperación de préstamos y el uso de medios legales.
- Intercambio de información (protectora de crédito)
- Personal con baja remuneración y capacitación deficiente en crédito especialmente.

En general las metodologías o sistemas de crédito van desde el solo otorgamiento de crédito, en que se ofrece financiamiento de acuerdo a criterios preestablecidos hasta sistemas en que la asistencia técnica productiva, administrativa, etc., es la línea principal y el crédito es complemento a ese sistema de ayuda.

Las OPV otorgan crédito a 3 tipos de beneficiarios para lo cual usaremos como criterio de selección el número de miembros de la empresa:

A. El microempresario en donde el dueño es el único que recibe ingresos, en muchos casos su esposa o hijos participan en la actividad.

B. La Microempresa y/o grupo solidario, aunque con características distintas, la OPV financia microempresas o grupos solidarios con un máximo de 10 y un promedio de 5 personas y finalmente,

C. La Pequeña Empresa, con un máximo de 20 y un promedio de 10 personas laborando en la empresa.

Hay OPV cuyo programa de crédito es básicamente al microempresario, pero en general parte de su cartera de préstamos la orientan a grupos solidarios o microempresas, caso de Avance Empresarial, APIAGOL, FUDEPAC cuya metodología es la desarrollada por AITEC INT. y que ha sido adaptada por cada organización de acuerdo a las características de sus beneficiarios y región.

Respecto a la pequeña empresa, de acuerdo a la clasificación por miembros indicada anteriormente, las OPV también atienden a este tipo de empresarios solo que a diferencia de la metodología de AITEC, tienen su propio sistema, en algunos casos fruto de la experiencia técnica y administrativa de varios años de financiamiento, por ejemplo FUCODES y en otros casos

con sistemas en desarrollo elaborados por la propia institución tal es el caso de CREDIMUJER, y ADAPTE.

No omito mencionar que cada OPV tiene sus propias características y en ese sentido el país cuenta con una amplia gama de instituciones de crédito que en unos casos otorga montos bajos ₡10.000 - ₡20.000 en una primera oportunidad, luego incrementa el monto en los casos del pago oportuno hasta topes de ₡50.000 - ₡75.000 a tasas del 25 - 30% con plazos de 6 a 12 meses; en otros casos otorgan asistencia técnica productiva, administrativa de organización y en otros casos capacitan con 1-3 cursos sobre aspectos contables, organizativos o del uso del crédito propiamente dichos.

Hay proyectos a nivel urbano (AITEC, CREDIMUJER, FUDEPAC) y a nivel rural (FINCA, APIAGOL, ADEPE) y en general otorgan el crédito en un período no mayor de un mes en caso de tener recursos la OPV y haber presentado la información del beneficiario. Las garantías en

pocas casos es moral (caso de FINCA) y en general se utiliza la prendaria y la fiduciaria, particularmente con los grupos solidarios, donde los miembros del grupo se responsabilizan por el uso y pago del préstamo.

Finalmente, es polémico tratar el concepto de eficiencia de la OPV en el otorgamiento de crédito, medido por ejemplo el costo por colón colocado, o por la habilidad de la organización para cubrir sus costos con ingresos generados por el proyecto (intereses) o por otros fondos generados internamente (venta de servicios, por ejemplo supervisión). Parece ser que este aspecto no es prioritario en las PVO, tal vez por cierta facilidad en el acceso de recursos externos donados; por lo menos de parte de un grupo de PVO.

En ese sentido, reiteramos que cada OPV tiene sus propias características y no pueden compararse en la mayor parte de los casos, especialmente si su programa de crédito es un complemento a sus actividades de asistencia técnica y capacitación.

C. Agencias Internacionales

Organizaciones como la Fundación Interamericana (FIA), la agencia holandesa y otras como el BID y el AID especialmente otorgan donaciones y préstamos a OPV intermediarias o agrupaciones de base para establecer o fortalecer programas de crédito en forma de donación y de préstamo blando.

En el caso de ACORDE principal agencia financiera de OPV en Costa Rica, financiada especialmente por la AID, ésta otorga donaciones y préstamos generalmente a una tasa de interés 10-12 puntos bajo de la tasa básica pasiva del BCCR (19.5%, Agosto 87) y a un plazo no mayor de 10 años.

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL CREDITO PARA EL MPE

En la mayor parte de los programas de crédito, la atención al MPE por parte de las instituciones privadas es sumamente participativa lo que implica un alto consumo de tiempo y de recursos técnicos y económicos, especialmente para aquellas instituciones que trabajan con grupos solidarios y/o cuya metodología incluye la conformación de grupos o el desarrollo integra del MPE.

Hay poca capacidad intitucional en lo que a sistemas contables, administrativos y de crédito se refiere y a excepción

de una 5 OPV, caso de FUCODES y ahora FUDEPAC, la mayor parte requiere fortalecer esos sistemas para poder administrar, controlar y dar seguimiento a los préstamos de la institución.

Se necesita adecuar las áreas de crédito de la banca estatal a las características y circunstancias del beneficiario micro y pequeño empresarial, en cuanto a cantidad y forma de presentar la información.

Las OPV necesitan diversificar sus fuentes de donación y de ingresos lo que posibilita su estabilidad.

Hay poco conocimientos de los mecanismos de mobilización de recursos financieros bursátiles, lo cual podrían utilizar la organizaciones para canalizar recursos de los beneficiarios.

La asistencia técnica es un factor esencial para los programas de crédito y en los casos de organizaciones de solo préstamos es conveniente obtener para sus beneficiarios servicios y apoyo técnico complementario de instituciones de gobierno o privadas.

Aunque la necesidad es de todos conocida, se requiere establecer un medio de comunicación que en forma oportuna y ágil informe sobre los beneficiarios de los programas de crédito (PROTECTORA DE CREDITO) tanto estatales como privados.

Parte de la debilidad administrativo/contable es la falta de homogeneidad y registro de la morosidad y recuperación de los préstamos.

Parece no ser conveniente que haya tantas (cerca de 43) instituciones otorgando crédito a la MPE, porque entre otras cosas compiten entre sí, y mas bien las instituciones deberán especializarse mas en aquellas áreas donde tengan mayor fortaleza dejando el crédito a aquellas cuya experiencia, personal técnico y recursos hace mas eficiente la canalización y uso de los préstamos.

Aunque la búsqueda de la autosuficiencia es un meritorio objetivo de la OPV, no tenemos ninguna experiencia que muestre una institución que trabaja con la MPE obteniendo dicho objetivo.

Finalmente, mucho falta por hacer en el apoyo a la MPE respecto al crédito, así por ejemplo estimamos que por año se dan créditos a unas 5.000 personas de una población MPE de aproximadamente 30.000 por lo que hay que continuar, incrementar y reforzar aquellas instituciones cuya efeciencia en cobertura y costo abarque más y mejores proyectos del sector informal base muy importante del desarrollo social y económico del país.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL II FORO CENTROAMERICANO SOBRE EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

PANEL No. 4: ESTRUCTURA OPERATIVO-FINANCIERA DE LOS PROGRAMAS. RESULTADOS EFICIENCIA Y EFECTIVIDAD

A. CONCLUSIONES

1. Con el propósito de garantizar un servicio eficaz a la pequeña y micro empresa es indispensable: a) identificar a la población objetivo; b) definir necesidades genéricas (créditos, capacitación y asistencia técnica) y c) diseñar un sistema adecuado para entrega y cobro de servicios y recuperación de créditos.

2. Es evidente la carencia de una política financiera estructurada y la existencia de una deficiente divulgación sobre los sistemas crediticios vigentes, los trámites para acceder a los mismos y otros requerimientos conexos.

3. Los procesos de decisión respecto a la política de crédito, tienden a diluir responsabilidades y se observan deficiencias en el análisis del crédito puesto que no hay metodologías consistentes para el examen de las solicitudes.

4. Es notoria la deficiente administración de cartera debido a la inoportuna generación de información, lo engorroso y costoso del procesamiento de datos y la carencia de personal idóneo. Asimismo las unidades operativas de crédito, carecen de la oportunidad de participar en el diseño de políticas y sistemas.

5. La pequeña y micro empresa debe atenderse bajo el enfoque de "extensionismo empresarial", mediante el cual se relacione al consultor a la institución de apoyo y al usuario, a través de la consultoría de proceso, a fin de integrar los componentes de crédito, asistencia técnica y capacitación dentro de un esquema ampliamente participativo.

B. RECOMENDACIONES

1. Diseñar "paquetes" de apoyo al pequeño y micro empresario que, además de incluir el componente financiero, involucre otros aspectos necesarios para el éxito empresarial como la asistencia técnica, el desarrollo de los recursos humanos y la transmisión de conocimiento para mejorar la capacidad de gestión. En el diseño del proyecto debe contemplarse el financiamiento de todos estos componentes de apoyo, promoviendo la participación de los pequeños y micro empresarios en la misma actividad dentro de un espíritu de solidaridad.

2. Las instituciones que apoyan a la pequeña y micro empresa, deben promover la organización del sector a efecto de facilitar

su desarrollo y las organizaciones gremiales del mismo, promover la cooperación horizontal, a fin de trasladar conocimientos y experiencias de los pequeños y micro empresarios establecidos a los nuevos.

3. Debe promoverse la autosuficiencia financiera de las instituciones que atienden al sector de la pequeña y micro empresa para lograr su autonomía y supervivencia en el largo plazo, por lo que es necesario que los proyectos de crédito sean financieramente factibles.

4. Es necesario establecer metas de rentabilidad y definir tasas de interés activas y pasivas que garanticen un margen para que los usuarios puedan operar rentablemente. Esta rentabilidad debe permitir preferiblemente la capitalización de los programas para garantizar el palanqueo financiero necesario que permita aumentar la capacidad de las instituciones para incrmentar sus colocaciones sin debilitar la estructura financiera.

5. Es indispensable generar un flujo de información continua y permanente desde las instituciones financieras a los usuarios, especialmente sobre el sistema general de créditos, las garantías, trámites y tiempo que requieren los mismos. Esta información debe contemplar metodologías de análisis de crédito que sean consistentes y fácilmente auditables, dentro de un concepto de evaluación ponderada. Para ello es necesario computarizar procesos, especialmente créditos masivos,

establecer archivos que permitan generar datos para evaluar las metodologías de análisis y su relación con la calidad de la cartera.

6. Es recomendable además diseñar en las instituciones financieras sistemas de registro, archivo de información y generación de reportes que faciliten la gestión de cobro, efectuar seguimientos sobre el desarrollo de los proyectos y generar un proceso de retroalimentación. Al efecto debe tomarse en cuenta la información y los juicios de las unidades operativas y de los usuarios en el diseño de las políticas y sistemas de crédito, lo cual implica capacitar al personal de las instituciones intermediarias en lo relacionado a dichas áreas.

7. En los programas de capacitación se debe orientar al usuario sobre la necesidad del crédito y concientizarlo sobre su uso eficiente y las responsabilidades financieras que adquiere.

8. En particular se recomienda introducir nuevos criterios para el otorgamiento de créditos, no necesariamente basados en garantía de tipo real las cuales pueden ser sustituibles por otros conceptos como el destino del crédito (ej. grupos solidarios) el potencial de desarrollo de la empresa, etc. Por otro lado es indispensable crear líneas especiales de financiamiento para mejoras o innovaciones tecnológicas, sin fomentar esquemas paternalistas de atención al pequeño y micro empresario.

9. Promover una relación más estrecha entre las organizaciones de la Pequeña y Micro Empresa y las instituciones del sector privado organizado.

PANEL IV

MODERADOR

Lic. Ramón Calderón Arauz
Administrador de Empresas del Año 1987
Representando a la Asociación
Salvadoreña de Profesionales en
Administración de Empresas (ASPAE)

RELATADOR

Lic. Mirna Liévano Della Torre
Economista
Jefe de Estudios Especiales del
Departamento de Estudios Económicos
y Sociales de FUSADES

PANELISTAS

Gustavo Gómez	ARIES/Robert Nathan	USA
Robert Mashek	IAF	USA
Joaquín Mancía Morán	INCAE	El Salvador

PARTICIPANTES

Hugo E. Arana	Visión Mundial, Guatemala
Oscar Armondo Arévalo	
Mauricio Cornejo	FEDECREDITO
Alejandro Corpeño	Honduras
Manuel F. Cuellar	Belize
Antonio Dacak	Paraguay
Ana Mercedes Denos M.	Empresarios Juveniles
Julio García Motta	FADES
Jaime González	ICAITI
Oscar Armando Laín Pinto	
Noris Isabel López	
Manuel López Steiner	BANCAHSA
Roberto Mata Bennett	FUNDASAL
Eduardo Mena Nuila	BAC
Joaquín Menciz	
Joaquín Mancias	
José Navarro	
Mercedes Victoria Orellana	
José Mauricio Ortíz	
Mauricio Rebollo Contreras	FENAPES
René Eustaquio Rodríguez	TECHNOSERVE
Arturo Sist	PACT

ARIES

Assistance to
Resource Institutions
for Enterprise Support

Segundo Foro Centroamericano
Sobre
Desarrollo de la Pequeña y Microempresa

Organizado por

La Fundación Salvadoreña para el Desarrollo
Económico y Social
San Salvador, El Salvador
21 a 23 de septiembre de 1987

Presentación sobre

La Factibilidad Financiera de los Proyectos de Crédito a La Micro y Pequeña Empresa y Deficiencias más Comunes de los Sistemas de Crédito

Preparado por

Gustavo Gomez
Robert R. Nathan Associates, Inc.
Proyecto ARIES
Asistencia a Instituciones de Apoyo a las Empresas

septiembre de 1987

PANEL No. 4: ESTRUCTURA OPERATIVO-FINANCIERA DE LOS PROGRAMAS. RESULTADOS EFICIENCIA Y EFECTIVIDAD

PROJECT OFFICE: Robert R. Nathan Associates, Inc., 1301 Pennsylvania Avenue, N.W., Washington, DC 20004 (202) 393-2700 Telex: 248482 NATECON
In Collaboration With • Appropriate Technology International • Control Data Corporation • Harvard Institute for International Development
AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT CONTRACT DAN-1090-C-00-5124-00

LA FACTIBILIDAD FINANCIERA DE LOS PROYECTOS DE CREDITO A LA MICRO Y PEQUENA EMPRESA Y DEFICIENCIAS MAS COMUNES DE LOS SISTEMAS DE CREDITO

Introducción

Este documento se preparó para ser presentado en el Segundo Foro Centroamericano sobre Desarrollo de la Pequeña y Microempresa, como parte del Panel IV del programa cuyo tema es Resultados Financieros y Gerencia Operativa Financiera de los Programas.

Se expone aquí la necesidad de que los proyectos de crédito a estos sectores sean financieramente viables para asegurar su continuidad y efectividad.

El documento también se refiere a las deficiencias más comunes de política financiera y operación que el autor ha observado en los sistemas de crédito. Estas deficiencias inciden negativamente sobre los resultados financieros y la efectividad de los programas de crédito.

Adicionalmente se exponen sugerencias de aplicación general con relación a los criterios conque se deberían enfocar las soluciones a estas deficiencias.

En la parte final del documento se agregan algunos comentarios básicos sobre la necesidad de que los programas de crédito a la micro y pequeña empresa estén coordinados, en el diseño de los proyectos y en su ejecución, con todos los otros apoyos que le son imprescindibles a la población objetivo para lograr progresar en sus negocios.

Adicionalmente al enfoque central de la exposición del documento, se presenta como apéndice alguna de la información que el Proyecto ARIES detalla, en el estudio, "A Strategic Overview Paper," relacionada a la controversia sobre políticas de tasas de interes; los modelos de proyectos, las características del funcionamiento de estos modelos, y los tipos de instituciones que los llevan a cabo; los gastos administrativos y la mora de las carteras.

Factibilidad Financiera

La factibilidad financiera es un requisito para que las instituciones o proyectos de crédito a la micro y pequeña empresa puedan alcanzar o mantener una adecuada efectividad en el logro de sus objetivos y de esta manera puedan justificar su existencia.

Los proyectos de crédito que no funcionan fínancieramente de manera viable se extinguen o se vuelven permanentemente dependientes de subsidios.

La dependencia en subsidios como modo de vida representa un factor de gran inseguridad en la planificación de operaciones de la institución financiera que ejecuta proyectos de crédito. También llega con el tiempo a representar una restricción real de recursos para mantener la institución su

volumen de operaciones y la dinámica de su desarrollo institucional.

Los subsidios están expuestos a cambios no controlables por la gerencia de los proyectos. Los proveedores de los subsidios podrían cambiar sus políticas o sus prioridades, o podrían identificar otros proyectos que representan una mayor relación de beneficio sobre el costo para dichos subsidios.

También se debe mencionar que posiblemente las instituciones financieras que pretenden funcionar con subsidios permanentes son las menos efectivas y eficientes aún en las épocas en que reciben sumas abundantes de subsidios. Esta conclusión tentativa la derivo de evaluaciones y análisis institucionales que he leído o participado en su preparación. Creo que valdría la pena estudiar los resultados, características y actitudes de las instituciones que funcionan con subsidios permanentes y compararlas con aquellas de instituciones que funcionan sin subsidios. De esta manera se obtendrían mayores elementos de juicio acerca de la influencia de las políticas de subsidios en el éxito de los proyectos en comparación con las políticas orientadas a la autosuficiencia financiera.

Debemos aclarar también que la factibilidad financiera de los programas de crédito representa diferentes niveles de rentabilidad financiera para diferentes proyectos de apoyo a la micro y pequeña empresa.

El nivel de rentabilidad requerido por cada proyecto debe estar directamente relacionado con los objectivos y políticas de mayor jerarquía de la institución dentro de la cual funciona el proyecto.

Sin perjuicio de lo anterior podemos decir que el proyecto debe tener el potencial para generar ganancias suficientes para por lo menos evitar la descapitalización del proyecto en términos económicos reales. Preferiblemente debería lograr aumentar la base de capital en términos reales a través de la retención de ganancias. De esta manera el proyecto podría asegurarse la posibilidad de expander su volumen de operaciones también en términos reales. Al aumentar su base de capital logra obtener una mayor flexibilidad de palanqueo financiero, la cual puede usar inteligentemente para aumentar su captación de recursos y asi incrementar su cartera de colocaciones, sin debilitar su estructura financiera.

Sistemas de Crédito

Las instituciones financieras que llevan a cabo programas de crédito a la micro y pequeña empresa deben ser analizadas en forma integral. Los planes de fortalecimiento de las mismas deben proveer medidas correctivas o preventivas que aseguren una buena ejecución gerencial.

La hipótesis que presenta el proyecto ARIES es que entre mejor sea la ejecución gerencial de la institución, mejor es la eficiencia, efectividad y autosuficiencia financiera de sus programas.[1]

---

1. Capacity Building for Resource Institutions for Small and Micro Enterprises, A Strategic Overview Paper, Harvard Institute for International Development, August 1986, página I-2, traducción.

Las instituciones de apoyo al desarrollo con buena ejecución gerencial tienen la capacidad de establecer metas, fijar prioridades, y adoptar políticas que aseguren el logro de las metas y el sostenimiento de las prioridades. Tienen la capacidad de adaptación a cambios en el entorno y para hacer decisiones de cambio y crecimiento institucional acertadas. Estas instituciones se vuelven autosuficientes y administran sus finanzas con efectividad. Adicionalmente, las instituciones con buena ejecución gerencial atraen y retienen personal idóneo con sentido de compromiso hacia los programas, y trabajan con efectividad con otras instituciones. Finalmente, estas tienen la habilidad para aprender de otros que persiguen objetivos similares y comparten con ellos ideas para resolver problemas.[1]

Se debe hacer énfasis en que la integridad, competencia y el liderazgo motivador de la alta gerencia en el personal de la institución son factores imprescindibles para que una institución pueda establecer y mantener las políticas y sistemas apropiados para desarrollar una buena ejecución gerencial.

Sin perder de vista el enfoque institucional integral que es necesario para lograr una buena ejecución gerencial, se comenta a continuación el aspecto relacionado a las deficiencias más comunes que hemos observado en los sistemas de crédito a la micro y pequeña empresa.

---

1. Iden, página V, traducción.

1. Política Financiera

Muchas instituciones carecen de una política financiera deliberadamente establecida o adecuadamente estructurada. Algunas de ellas no han decido como funcionar desde el punto visto financiero; y otras tienen el deseo de funcionar mejor pero no han realizado el esfuerzo de planificación y ejecución para lograrlo.

La decisión clave para la política financiera consiste en establecer la meta de rentabilidad conque se quiere funcionar. Esta decisión conlleva establecer las tasas de interes pasivas y activas que sean necesarias para captar recursos y funcionar con un margen adecuado entre la tasa activa y la pasiva. También involucra planificar y ejecutar las acciones apropriadas para que las tasas necesarias resulten competitivas en el mercado y sean adecuadas desde el punto de vista de la rentabilidad de los negocios de la población objetivo. Adicionalmente, prodría ser necesario llevar a cabo negociaciones con las autoridades monetarias para tratar de que estas autoricen nuevas tasas de interes en los casos en que las tasas máximas en vigor sean insuficientes.

El margen que es necesario obtener entre la tasa activa y la pasiva para alcanzar la meta de rentabilidad depende del nivel de gastos administrativos conque funciona la institución y de la suma de préstamos no recuperables.

Se debe estar consciente que entre más bajo sea el monto de los préstamos que demanda la población objetivo mayor es el margen financiero que debe obtener la institución para mantener su solvencia financiera. El gasto administrativo es función del número de préstamos que la institución otorga y mantiene en su cartera. Por esta razón la relación entre el

gasto administrativo global y el saldo global de cartera es mayor entre más bajo sea el monto de los préstamos.

Por otro lado, la población objetivo y sus negocios tienen determinadas características generales en el entorno o sitio donde funcionan y estas características influyen en el grado de riesgo que representan los préstamos. Este riesgo se debe quantificar y analizar como un gasto; consecuentemente, entre mayor sea este riesgo mayor es el margen financiero conque debe funcionar la institución financiera o el proyecto.

2. Divulgación

Se carece de tácticas permanentes para transmitir a la población objetivo y los solicitantes de crédito suficiente información acerca de como funciona el sistema de crédito y el tiempo que tardan los trámites.

Esta deficiencia con frecuencia genera a su vez deficiencias en la planificación que hacen los clientes de su propias acciones y les hace más dificil predecir el resultado de sus solicitudes de crédito. El cliente pasa el tramite de solicitud de crédito y de desembolso de fondos del prestamo de sorpresa en sorpresa y sin poder entender las razones de todas las molestias que experimenta. Generalmente en esta fase muchos clientes empiezan a perder confianza en la institución y a sentir mala voluntad hacia esta.

3. Procesos de Decisión

Muy frecuentemente los procesos de decisión de solicitudes de crédito tienden a diluir la responsabilidad de

los funcionarios y no dejan rastros de información relevante para exámenes posteriores de estas decisiones.

Existen muchos sistemas centralizados de aprobación de solicitudes en la creencia, en el mejor de los casos, que este tipo de sistema evita abusos o supera los errores de funcionarios de menor jerarquía. Se observa que estos sistemas generalmente conducen a alargar el periodo de trámite, aumentar los gastos, y proveer un servicio de mala calidad al cliente. Por el otro lado, no logran evitar las deficiencias que persiguen eliminar, pues las decisiones se tienen que basar en la información que los mismos funcionarios subalternos presentan y se carece de sistemas de verificación de dicha información.

Las deficiencias de los sistemas centralizados de aprobación de solicitudes se multiplican en la medida en que se aumenta el número de solicitudes. Por otro lado, los posibles abusos y errores de funcionarios que el sistema pretende evitar solo se podrían superar mediante la selección acertada y el entrenamiento apropiado de los mismos, un sistema de crédito verificable y un sistema adecuado de supervisión de operaciones.

4. Análisis de Crédito

Muchas instituciones carecen de metodologías apropiadas para analizar las solicitudes de crédito y existen instituciones que no tienen ninguna metodología consistente.

Esta situación dificulta la revision o verificación de los análisis, introduce inconsistencias en las recomendaciones para casos similares, impide juzgar el criterio de los oficiales de crédito para proveerles retroalimentación y

frecuentemente establece una tendencia a recomendar la aprobación de préstamos en base a la cobertura de las garantías sobre la deuda. No se otorga suficiente atención a los aspectos de integridad personal de los solicitantes, riesgos del tipo de negocio en el entorno donde funciona, compatibilidad entre la capacidad empresarial y la complejidad de la empresa, y proyecciones razonablemente estimadas de flujos de efectivo.

Se debe también mencionar que la dependencia en garantías no es un buen mecanismo desde el punto de vista de la efectividad de los proyectos y muchas veces tampoco lo es desde el punto de vista de recuperación de cartera. Hay instituciones que tienen un gran número de préstamos en mora que tienen garantías reales; pero son tan numerosos que resultaría escandaloso ejecutarlos judicialmente a todos. Por otro lado, los juzgados tal vez no tendrían la capacidad de completar los procesos judiciales ni aún en tres o cuatro años dedicándose solo a ello.

Se deben diseñar y establecer metodologías consistentes de análisis y cuyo costo sea congruente con la pequeña suma de los préstamos. Los requerimientos de información sobre el cliente y su negocio deben ser compatibles con la información que generalmente se puede obtener de manera confiable y a bajo costo.

Se pueden diseñar procesos de análisis basados en un sistema de valoración ponderada de variables o respuestas. En este sistema se usa una escala de puntos preestablecida para cada respuesta y generalmente se puede recomendar la aprobación de solamente aquellas solicitudes que acumularon una suma de puntos determinada, sin perjuicio de poderlas denegar mediante juicio justificativo de la oficina

responsable por el préstamo. En los proyectos de crédito masivo estos análisis se pueden efectuar en un computador, el cual a su vez puede de una vez imprimir practicamente toda la documentación que se necesita para el resto del trámite.

El sistema de control operativo debe facilitar la auditabilidad de la aplicación de la metodología y de los criterios en que se basan las recomendaciones derivadas de los análises. Asi mismo, el sistema de archivo de información debe facilitar la evaluación posterior de la efectividad de la metodología para mantener una buena calidad de cartera.

5. Administración de Cartera

Muchos proyectos comienzan a funcionar o a expandirse sin haber concebido o mucho menos diseñado y establecido un sistema adecuado de administración de cartera.

Frecuentemente los sistemas no generan oportunamente información apropiada para que se pueda desarrollar una buena administración de cartera. Adicionalmente, el procesamiento de los datos es engorroso y costoso. La función de recuperación de cartera está relegada a un oficinista cuya labor consiste en hacer lo que puede para recuperar la cartera, practicamente sin ningún apoyo. Generalmente este tiene que improvisar su propio sistema y no recibe ninguna supervisión eficaz.

El sistema de registro y archivo de información y generación de reportes debe facilitar las gestiones de cobro rutinario, proveer elementos de juicio para efectuar acuerdos extraordinarios con los clientes, efectuar seguimiento de los acuerdos, evaluar la gestión de los responsables de recuperación de cartera, analizar la situación de cartera por

cada oficina o centro de responsabilidad y sus correlaciones con los riesgos, estimar cuantitativamente las causas de morosidad y también las posibles pérdidas de cartera.

Otra deficiencia que se observa aún en los programas de crédito masivo es la falta de equipamiento y programas adecuados de procesamiento electrónico de datos. Debido a la falta de sistemas computarizados los costos se elevan, los funcionarios y empleados gastan gran parte de su tiempo procesando datos manualmente y se reduce el tiempo dedicado a gestiones de recuperación. Por otro lado, en los programas de crédito masivo es practicamente imposible procesar manualmente toda la información necesaria para producir todos los reportes requeridos.

En el aspecto de organización se deben distribuír las responsabilidades en una forma que facilite la supervisión y evaluación de los responsables de la recuperación de cartera de cada grupo de clientes.

6. Apoyo a las Oficinas Operativas

A las oficinas operativas o sucursales se les otorga poca oportunidad de participación en la planificación y el diseño de politicas y sistemas. Frecuentemente se encuentran relegadas a jugar un papel de simples receptores y ejecutores de instrucciones, tramitadores de papeles y tabuladores de información.

Esta falta de comunicación causa la pérdida de valiosas oportunidades para el diseño de políticas y sistemas más congruentes con las situaciones de los beneficiarios. Por otro lado, también desmotiva a las sucursales a estudiar y a

analizar las condiciones del mercado, identificar riesgos y conocer las opiniones y sugerencias de los beneficiarios. Las sucursales sienten que de todas formas no se espera que tengan participación.

Las oficinas operativas representan el principal contacto entre la institución y los beneficiarios. Los procesos de diseño de sistemas de crédito y políticas deben incorporar las etapas de captar la información y el juicio de estas oficinas y de sus beneficiarios actuales o potenciales.

También estas oficinas deben recibir el entrenamiento apropiado para tratar con los beneficiarios, implementar las políticas, sistemas y procedimientos y entender las justificaciones de las mismas para poder aplicarlas or usarlas inteligentemente.

Complementaridad con otros Apoyos

Con frecuencia se observa que los programas de crédito están desligados de otros apoyos que también son esenciales para la micro y pequeña empresa y los cuales se deberían identificar en la fase de diseño de los proyectos. Esta situación aumenta el riesgo de los programas de crédito en muchos casos pues el carecer de dichos apoyos incrementa la posibilidad de que los beneficiarios caigan en mora.

La deficiencia indicada arriba radica en el diseño mismo de los proyectos o en la ejecución de la coordinación que debería existir en la entrega de los apoyos o componentes que los proyectos proveen.

La hipótesis es que la población objetivo debería tener acceso a todos los apoyos que le son imprescindibles. Estos apoyos deberían estar disponibles en la proporción, contenido, y oportunidad que le son necesarios a diferentes grupos de esta población, según las caracteristicas de cada grupo.

Posiblemente para alguna parte de la población objetivo, el acceso al crédito sea el unico apoyo que imprescindiblemente necesitan; pero para otros grupos el crédito es una condición necesaria pero seguramente no suficiente para lograr progresar en sus negocios.

De lo anterior se desprende que por razones de factibilidad financiera del programa de crédito es necesario que el acceso al mismo se limite en la misma medida en que la población objetivo carece de otros apoyos que le son inprescindibles.

Por otro lado, es oportuno mencionar que se deberían diseñar estrategias específicas de financiamiento para cada componente de apoyo que proveen los proyectos. El componente de crédito generalmente no tiene el potencial de generación de recursos como para financiar los gastos de los otros componentes de los proyectos. Adicionalmente, se debe indicar que los sistemas de contabilidad deberían generar estados financieros separados de la operación estrictamente financiera, tanto por razones de control gerencial como de control de recursos del programa.

APENDICE

A. Tasas de Interes[1]

El asunto de la tasa de interés es un problema crónico en el diseño de proyectos. En las economías con altas tasas de inflación las tasas de los programas de crédito frecuentemente son negativas en terminos reales. Se pasa desapercibida la capacidad de mobilización de ahorro que se puede incentivar con estructuras de tasas de interes apropiadas.

Algunas instituciones mantienen actititudes paternalistas y consideran que las tasas más bajas que el mercado son justas porque las segundas son explotadoras de los pobres, y temen que la demanda de crédito desaparecería si se cobraran tasas mas altas.

En contraposición a las percepciones mencionadas arriba, existen amplias evidencias que las tasas de interés bajas destorcionan los programas orientados a apoyar a los más

1. Traduccion no literal de información en el documento "A Strategic Overview Paper," preparado por el Harvard Institute for International Development, por el Proyecto ARIES, financiado por AID, 1986.

pobres, no reflejan la habilidad de estos para generar capacidad de pago, y perjudican la abilidad de las instituciones para planear su futuro porque se vuelven cronicamente dependientes de subsidios (Von Pischhe, Adams, y Gordon, 1983). Las consecuencias de las tasas bajas afectan la capacidad de crecimiento y aún la de sobreviviencia de las instituciones.

B. Tipos de Proyectos e Instituciones[1]

La combinación de componentes o el modelo del proyecto tiene implicaciones desde el punto de vista de la efectividad y amplitud conque diferentes tipos de instituciones pueden llevar a cabo los servicios del proyecto a los beneficiarios y al tipo de beneficiario al cual se sentirán más inclinadas a servir.

Los siguentes son los componentes que más comunmente se combinan en los proyectos; servicios financieros, asistencia técnica, entrenamiento, y promoción social. El componente de servicio financiero forma parte de casi todos los proyectos. Con base a las investigaciones realizadas se pueden generalizar algunos resultados de comparaciones entre los modelos de proyectos (ver cuadros 1 y 2).

Los proyectos de apoyo a la micro y pequeña empresa pueden ser llevados a cabo por diversos tipos de instituciones

---

1. Traducción no literal de información en el documento "A Strategic Overview Paper," mencionado anteriormente.

Cuadro 1. Modelos de Proyectos de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa

Modelo	Costo	Situación y potencial de los clientes	Capacitación del Personal	Personal empleado	Negocio nuevo estab-lecido	Grado de compromiso de la clientela
1	bajo	I, II, III	administración sencilla	bajo	estable	bajo
2	moderado	I, II, III	administración sencilla y desarrollo comunal	moderado	ambos	bajo
3	moderado a alto	II, III	administración	alto	estable	moderado
4	alto	III y mayor	administración	alto	estable	alto
5	moderado a alto	I, II	desarrollo comunal	moderado	ambos	alto
6	alto	I	especializado	moderado	nuevo	alto

Referise al cuadro 2 con relación a las descripciones de los códigos de las columnas 1 y 3.

Cuadro 2. Descripción de Modelos y de Situación y Potencial de los Beneficiarios

---

Modelos

1. Servicios financieros

2. Servicios integrados; financieros, asistencia técnica y promoción social

3. Servicios integrados y escalonados; financieros; asistencia técnica, y entrenamiento individual

4. Servicios integrados y escalonados; asistencia técnica, y financiera para individuos

5. Promoción social en grupo, asistencia financiera, y asistencia técnica

6. Entrenamiento

Situación y Potencial de los Beneficiarios

I. Nivel de subsistencia con potencial limitado de desarrollo

II. Nivel de micro empresa con algunos habilidades básicas y potencial limitado de desarrollo

III. Nivel de micro y pequeña empresa con algunas habilidades básicas y potencial de desarrollo

(organizaciones privadas sin fines de lucro, cooperativas, institutiones de gobierno y asociaciones de negocios o empresarios).

Cada tipo de institución y cada institución dentro de un determinado tipo tiene sus características propias que son relevantes desde al punto de vista de su capacidad para llevar a cabo proyectos a la micro y pequeña empresa. Las principales características son: tamaño (número de empleados y presupuesto), cobertura (número de beneficiarios que la institución puede atender), institucionalización (durabilidad y grado en que la institución funciona en base a normas y procedimientos rutinarios), adaptabilidad (grado en que la institución es capaz de adaptarse a cambios en el entorno), enfasis socio economico (grado en que la institución enfatiza metas de desarrollo comunal y beneficio social en contraste con un enfoque empresarial de justificación financiera), y dependencia en donantes y subsidios del gobierno.

Otro aspecto importante que incide en la capacidad de las instituciones son las caracteristicas de la clientela y del entorno: las políticas nacionales y regionales y la situación socio economica.

C. Gastos Administrativos y Morosidad

En el documento que se presenta al Foro se mencionan algunas deficiencias comunes que incrementan los gastos administrativos y/o generan altos indices de morosidad.

En el "A Strategic Overview Paper," en el cuadro IV-3, se presentan datos con relación a los índices de gastos administrativos y de morosidad sobre cartera.

En ambos índices se observa una gran dispersión entre los diferentes proyectos. El índice de gasto administrativo (eliminando un dato) tiene un rango de entre 4% y 13% en diez proyectos de siete países y la media es 6.2%. Los proyectos que hemos incluído no proveen asistencia técnica. Los cinco datos disponibles de proyectos que proveen asistencia técnica tienen un rango de entre 19% y 185%, siendo la media 44%. Los índices de morosidad de 13 proyectos presentan un rango de 4.3% a 42%, siendo la media 11%.

Con relación al aspecto de gastos administrativos deseamos también destacar la investigación realizada por Ignacio Deschamps para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la cual presentó bajo al titulo Programas de Financiamiento a Pequeñas Unidades Productivas Urbanas: Experiencias en la Reducción de Costos de Administración, julio 1986.

DESCRIPCION DEL PROYECTO ARIES

El proyecto ARIES tiene por objeto fortalecer la capacidad de las instituciones de los paises en desarrollo para ejecutar programas de apoyo a la micro y pequeña empresa. El proyecto es parte del avance logrado por USAID en los programas anteriores, conocidos como "Small Capital Enterprise Sector" o "PISCES" (Sector de Empresas de Pequeño Capital), y "Small Business Capacity Development" (Desarrollo de Capacidad de la Pequeña Empresa). El proyecto trabaja con instituciones intermediarias de apoyo que proveen servicios a micro y pequeños negocios, tales como organizaciones sin fines de lucro; bancos, cámaras de comercio, centros de entrenamiento gerencial, organizaciones de personas de negocio, y otras organizaciones privadas y de los gobiernos.

El contrato para este proyecto de cinco años de duración fué adjudicado a la empresa de consultoría Robert R. Nathan Associates, Inc., teniendo como subcontratistas al Harvard Institute for International Development (HIID), Control Data Corporation (CDC) y Appropriate Technology International (ATI).

El proyecto ARIES esta financiado por el Bureau for Science and Technology, Office of Rural and Institutional Development (S&T/RD) y el Bureau for Food for Peace and Voluntary Assistence of Private and Voluntary Cooperation

(FVA/PVC), los cuales forman parte de la organización de la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID).

El proyecto tiene tres grandes componentes: investigación, entrenamiento y asistencia técnica, y estos están diseñados de una forma que haga que se apoyen o refuercen mutuamente. El componente de investigación se concentra en los asuntos de índole económico, social y organizacional que inciden sobre las instituciones, a fin de transmitir recomendaciones pertinentes a las oficinas de USAID en los países y a las instituciones de dichas países. El componente de entrenamiento incluye diseños, pruebas de diseño, ejecución y seguimiento de programas de entrenamiento en campos tales como finanzas, gerencia y evaluación de personal de institutiones sin fines de lucro y otras instituciones privadas. El componente de asistencia técnica provee apoyo técnico a corto plazo a las oficinas de USAID en los paises y a las instituciones de los paises para ayuda en el desarrollo de la micro y pequeña empresa.

Al 15 de septiembre de 1987, los productos del proyecto ARIES incluyen un Documento de Estudio Estratégico que identifica los problemas de las instituciones de promoción y crédito para la micro y pequeña empresa y plantea soluciones. La unidad de investigación en el HIID está completando la preparación de varios estudios de casos sobre problemas de estrategias empresariales de instituciones de los paises beneficiarios. Entre las instituciones que están cooperando con estos estudios de casos está la Fundación Carvajal de Colombia, ADEME en la Republica Dominicana, y FUCODES de Costa Rica, como también el Grameen Bank y BRAC en Bangladesh y el Proyecto de Desarrollo Comunal y Empresarial de Senegal. Otras instituciones de los países beneficiarios han

participado en talleres sobre preparación de estudios de casos y entrenamiento, y están llevando a cabo su propia actividad independiente de preparación de casos. Se ha establecido un banco de datos computarizado con base a la información obtenida durante las investigaciones y está disponible para consultas.

La Control Data Corporation ha desarrollado una metodologia y ha preparado un manual sobre evaluaciones para identificar necesidades de entrenamiento, como también para evaluar más de 100 programas de entrenamiento existentes. Esta procediendo ahora junto con instituciones específicas a diseñar prototipos de programas de entrenamiento que satisfagan las necesidades de estas instituciones. Un seminario de orientación se está llevando a cabo en New York para el personal de Catholic Relief Services. Igualmente, un seminario de planificación para una taller sobre gerencia de programas de crédito se llevó a cabo recientemente. El taller va a ser patrocinado en forma conjunta con un grupo de instituciones privadas sin fines de lucro y otras instituciones privadas. También se están llevando a cabo otros esfuerzos con instituciones especificas de los paises beneficiarios.

Se han realizado como 30 consultorias de asistencia técnica como en 20 paises. Los trabajos han estado relacionados con investigaciones y diseños de nuevos programas, o con evaluaciones de programas en ejecución. Entre las evaluaciones efectuadas están las de PYME, FIA y FIDE en Honduras; los programas generadores de ingresos que llevan a cabo al Foster Parents Plan y Alimentos para Millones; el Programa INFORDE para forestación en el Ecuador, la Organización para el Desarrollo de la Mujer de Somalia;

MIDAS en Bangladesh, etc. Se han realizado investigaciones sobre el sector de micro y pequeña empresa en Honduras, Costa Rica, El Salvador y Jordania y se han programado para los próximos meses una en Yemen y otro en Zambia.

ARIES: Applied Research Mailing List

If you would like to be notified when various ARIES documents and products are published, please list your name and address below. Please indicate in which items you have an interest.

Name_____

Title_____

Organization_____

Street Address_____

City_____State_____

Postal or Zip Code_____ Country_____

I am interested in:

_____Strategic Overview Paper

_____AskARIES Database (Requires IBM or compatible MS-DOS PC)

_____ARIES Management Teaching Cases

_____Other (please specify)

Return this form to:

HIID - ARIES Project
One Eliot Street
Cambridge, MA 02138

ARIES - Assistance to Resource Institutions for Enterprise Support

Harvard Institute for International Development: ARIES Applied Research

A principal objective of the ARIES project is to assist Resource Institutions to develop their own capacity to design and implement more effective small and microenterprise development programs. The applied research component of the ARIES project consists of three major interrelated activities and an integrative process of collaboration with interested Resource Institutions. The first of research product was the "Strategic Overview Paper", completed in Year One and revised in Year Two based upon comments and suggestions from collaborating Resource Institutions and the ARIES Technical Review Board. The second product is a database to organize knowledge drawn from the literature of small and microenterprise development, organized according to the framework presented in the Overview Paper. The third applied research output is a series of management teaching cases keyed into this same organizing framework.

To make sure that the research products would be responsive to the needs of the Resource Institution community, the Overview Paper has been circulated widely and comments and suggestions encouraged. This paper has served as a major vehicle not only to inform interested institutions and individuals of the ARIES research program, but also to solicit their criticism, suggestions and proposals for revision and refocus. The Paper has been revised to incorporate suggestions received and is now being prepared for reprinting.

A major activity of the research group has been the further development of the AskARIES database. Originally this was conceived as a sort of super annotated bibliography, providing a foundation for the Overview Paper and a convenient source of information for interested Resource Institutions. However, as ARIES staff and potential users accumulate experience in using it and discover the power of the software combined with the Overview Paper's "recurrent problem" framework, its potential seems far greater than originally imagined. In contrast to the traditional annotated bibliography which provides only an overview of each publication indexed, AskARIES contains what various experts have to say about specific problems facing managers of small enterprise development programs, organized by these problem categories. Moreover, each entry contains a well-trained analyst's independent comments, judgements and cross-references.

To explore and exploit further the potential of AskARIES, it is useful to think of it not as an overdeveloped annotated bibliography, but as a rather primitive expert system. Such a conception opens a fruitful range of new possibilities for enhancing the usefulness of the database beyond the original expectation. Being easily and inexpensively replicated and transported by anyone with an MS-DOS computer, it can be widely shared. Being organized within an intellectual framework of the Overview Paper, it represents a way of organizing knowledge which has been widely vetted with potential users and found generally responsive to their needs. It can be used not only to "distribute" knowledge embodied by entries made by ARIES staff, but also can serve as a vehicle by which users can organize and share with others the knowledge they are accumulating from their own programs.

Thinking of AskARIES as a potential expert system opens new horizons in regard to its own further development. The literature of expert systems distinguishes between a database which contains masses of facts and a knowledgebase which contains expert knowledge. Not only is AskARIES moving more toward becoming a knowledgebase, but has the potential to become a shared knowledgebase to which users add the lessons of their own experience, organized within a commonly agreed upon framework.

The other major applied research product is the teaching cases, designed both to serve as training materials within management training workshops and also to generate new knowledge about small enterprise development. The original plan contemplated sub-contracting with regional management training institutions for case research and writing. While there has been enthusiasm at such institutions to collaborate with ARIES, their staffs generally have been overcommitted already and prefer that ARIES provide the casewriter/researchers.

Using the recurrent problem framework of the Overview Paper and aided by visits to various Resource Institutions and consultation with others, the cases to be developed have been selected. The rationale and problem focus of each is set out in the Case Study Plan, Revision 2 (May, 1987). Case development is planned or in progress with the following institutions: Dominican Development Foundation, ADEMI, Accion, Carvajal Foundation, FUCODES, Kaolack Project (Senegal),Bangladesh Rural Advancement Committee, Grameen Bank, CARE Philippines, International Institute for Rural Reconstruction.

In the course of discussing these ideas with some members of Resource Institutions, several individuals asked if HIID could organize a Case Teaching and Writing Workshop for trainers to equip them to develop and teach cases based upon their own program experiences. A steering group was formed which served as an excellent vehicle for "customizing" a workshop to the needs and concerns of this group.

The Workshop was held at the Kennedy School of Government at Harvard May 31 - June 4, 1987. Professor James Austin of the Harvard Business School and his associates served as the developers and workshop faculty. The emphasis was upon methods appropriate to the field conditions under which much of these agencies' training takes place. In addition to developing the skills of the participants, a major benefit of the workshop was in creating a cadre of individuals who understand and can use effectively the case method of teaching. Of great significance for the future is the stated intent of the most participants to collaborate in both case development and teaching. Case research by some of the organizations themselves could become an important source of new knowledge generation. A cadre of skilled case discussion leaders within the enterprise development community will be a major asset in improving training in support of small and microenterprises.

The ARIES project is funded by the United States Agency for International Development, Office of Rural and Institutional Development, Bureau for Science and Technology and Office of Private and Voluntary Cooperation, Bureau for Food for Peace and Voluntary Assistance, Contract Number DAN-1090-C-005124-00. The project is managed by Robert R. Nathan Associates. Other project partners are the Harvard Institute for International Development, Control Data Corporation and Appropriate Technology International.

PANEL No. 4: ESTRUCTURA OPERATIVO-FINANCIERA DE LOS PROGRAMAS.

RESULTADOS EFICIENCIA Y EFECTIVIDAD

PRESENTACION-FUNDACION INTERAMERICANA

por Robert Mashek

EN ESTA DECADA DE LOS 1980 CUANDO SE ESTABLECIERON LOS PROGRAMAS LATINOAMERICANOS NO-GUBERNAMENTALES EN PRO-DE LAS MICROEMPRESAS, LA FIA LES HA APORTADO UN PROMEDIO DE ENTRE $ 3 A 4 MILLONES ANUALMENTE O SEA ENTRE 15 Y 20 POR CIENTO DE SU PRESUPUESTO. ANTES DE 1980, EXISTIAN POCOS ORGANISMOS TRABAJANDO ESTA PARTE DE LA POBLACIÓN, DE LA ECONOMÍA. SE DESCUBRIÓ EL LLAMADO "SECTOR INFORMAL" O EL UNIVERSO DE MICROEMPRESAS Y LOS "AUTO-EMPLEADOS" COMO CONSECUENCIA DE LA GRAN RECESIÓN O DEPRESIÓN ECONÓMICA DE LOS 80.

ESTOS PROGRAMAS COINCIDEN PERFECTAMENTE CON LOS OBJETIVOS GENERALES DEFINIDOS POR EL CONGRESO DE LOS EE.UU. EN LA LEY FUNDADORA DE LA FIA, ESTO ES DE APOYAR LOS ESFUERZOS DE LOS PUEBLOS LATINOAMERICANOS Y CARIBEÑOS DE MEJORAR SU VIDA POR SU TRABAJO REMUNERATIVO EN CONDIONES DE DIGNIDAD JUSTICIA Y PAZ.

CUAL ES LA EXPERIENCIA DE LOS PROGRAMAS APOYADOS POR LA FIA?, CUALES SON LOS RESULTADOS DE ELLOS?, EXISTEN MÁS SABIDURIA HOY QUE HACE 7 AÑOS, Y QUE ES,.

PRIMERO UN PUNTO BÁSICO ES QUE ESTOS PROGRAMAS GENERALMENTE PRESTAN ASISTENCIA A MICRO-EMPRESAS YA EXISTENTES. POCOS TRATAN DE CREAR NUEVAS EMPRESAS. YA HABÍA TENTATIVAS FRACASADAS DE MONTAR NUEVAS EMPRESAS. SON SEMI-ASTRONOMICOS LOS COSTOS Y EL PLAZO NECESARIOS PARA ORGANIZAR FUENTES DE MATERIA PRIMA Y MERCADOS Y DE ENTRENAR A PERSONAS NO SOLAMENTE EN AREAS TÉCNICAS MÁS TAMBIÉN EN HABILIDADES GERENCIAL Y EMPRESARIAL. TAMBIÉN SE RECONOCIÓ EL HECHO DE QUE EXISTÍA MILLONES DE MICROEMPRESAS FUNCIONANDO. PORQUE CREAR TODAVÍA MÁS Y A ALTOS COSTOS,

LOS RESULTADOS CUANTITATIVOS E INTANGIBLES SON ALENTADORES Y MUCHAS VECES IMPRESIONANTES. LAS CONCLUSIONES A SEGUIR CONTENIDAS EN ESTUDIOS QUE LA FIA VA A DIVULGAR DENTRO DE POCO:

* CREAN EMPLEOS ESPECIALMENTE EN EL SECTOR DE FABRICACIÓN CON UNA INVERSIÓN DE ENTRE $ 400 Y $ 800 POR EMPLEO.

* TAMBIÉN SUSTENTAN EMPLEOS (NO SOLAMENTE LOS CREAN DURANTE UN PERIODO CORTO).

* AUMENTAN INGRESOS QUE SON FRECUENTEMENTE MÁS GRANDES EN EL SEGUNDO O TERCER AÑO.

* LOS INGRESOS SON UTILIZADOS GENERALMENTE EN LA CAPITALIZACIÓN DE LA MICRO-EMPRESA E INGRESO INDIVIDUAL ADICIONAL SE UTILIZA PARA MEJORAR EL NIVEL DE VIDA EN CASA (COMPRA DE MUEBLES, APARATOS ELECTRICOS, ETC) Y PARA LA EDUCACIÓN DE LOS HIJOS.

* LA CAPACITACIÓN ES IMPRESIONANTE: EN GERENCIA, CONTABILIDAD, ÁREA EMPRESARIAL (LAS MICROS SON UNA ESCUELA PRÁCTICA PARA LOS EMPLEADOS).
  NUESTROS CONOCIMIENTOS MUESTRAN QUE UNA GRAN PARTE DE LOS MICROEMPRESARIOS SURGEN DEL EMPLEO DE MICROEMPRESAS.

* SE NOTA TENDENCIAS DE LAS MICROEMPRESAS DE ORGANIZARSE, DE CREAR SUS ASOCIACIONES PARA LA COMPRA DE MATERIAS PRIMAS, PARA LA COMERCIALIZACIÓN E/O PARA CONSEGUIR MEJORES CONDICIONES PARA SU ÁREA DE TRABAJO, YA EXISTEN EN VARIOS PAÍSES, ASOCIACIONES DE MICRO-EMPRESAS.

LA EXPERIENCIA TAMBIÉN REVELA OTRAS CUESTIONES TODAVIA PENDIENTES, CUESTONES QUE NOS DESAFIAN:

1. LOS PROGRAMAS FUNCIONAN BIEN, MÁS SON MUY LIMITADOS, COMO ES QUE SE PUEDEN MULTIPLICAR?
   CUALES SON LOS MECANISMOS DE OTORGAR SERVICOS DE CRÉDITO Y ASISTENCIA TÉCNICA EN UNA ESCALA MUCHO MAYOR?.

2. COMO SE PUEDE VINCULAR LAS MICROEMPRESAS A LAS FUENTES ESTABLECIDAS DE CREDITO? A BANCOS? A ASOCIACIONES DE CREDITO Y AHORA? O A COOPERATIVAS DE CRÉDITO?

3. COMO SE PUEDE SERVIR UNA CLIENTELA A UN MÁS NECESITADA?, EN OTRAS PALABRAS, SE PUEDE TRANSFERIR LOS MÁS FUERTES A LOS BANCOS, Y VOLVER LA ATENCIÓN A LOS MÁS FRAGILES?.

GRACIAS

R.W. MASHEK - 22-SEPT. 87

SEGUNDO FORO CENTROAMERIC
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUEÑ
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADO

PANEL No. 4: ESTRUCTURA OPERATIVO-FINANCIERA DE LOS PROGRAMAS. RESULTADOS EFICIENCIA Y EFECTIVIDAD

PERFIL DE ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL EN ENTROAMERICA

Presentado por:

Joaquín Mancía Morán
INCAE, El Salvador

Esta nota ha sido preparada por el Dr. Francisco A. Leguizamón del Instituto Centroamericano de Administración de Empresas, INCAE, con el apoyo del grupo de investigadores del Programa para la Pequeña y Mediana Empresa, PYME, del mismo Instituto. La nota es parte de un trabajo de mayor extensión sobre el tema, y no se presenta con carácter conclusivo, sino mas bien con el de orientación reflexiva.

INCAE - Septiembre, 1987.

Resumen

Por diferentes razones, las pequeñas y medianas empresas industriales, juegan un papel importante en el desarrollo de los países centroamericanos. Todos los cinco países cuentan con instituciones públicas y privadas cuyo objetivo principal o indirecto es el de suministrar servicio o apoyo relacionado con uno o varios de los factores claves para el fortalecimiento del sector. Por otro lado, los propios pequeños y medianos empresarios, mediante una estrategia generalmente implícita, tratan de controlar en la forma más amplia posible estos factores con el mismo propósito de conseguir un desempeño exitoso y, consecuentemente, su desarrollo. Sin embargo, unos y otros encuentran dificultades. Una de las principales dificultades que atañe tanto a los pequeños y medianos empresarios, es el hecho de que los problemas -y por tanto las acciones para abordarlos- son percibidos en forma diferente por estos dos grupos de protagonistas. Para los empresarios, sus principales problemas se encuentran en el ambiente; para las instituciones de apoyo, en el interior de las empresas. Estas dos visiones del problema no se contradicen entre sí. En efecto, la estrategia de un programa de apoyo a la pequeña empresa debe considerar no sólo las fortalezas y debilidades internas de la empresa, sino las oportunidades y obstáculos externos para su desarrollo, de la misma forma que los empresarios al tomar sus decisiones deben examinar no solamente las amenazas y las posibilidades que ofrece el medio ambiente, sino los recursos y problemas internos de su empresa. Esta situación pone de manifiesto la falta de una conciliación de intereses entre las instituciones de apoyo y cada uno de los beneficiarios. Así, pues, existe otro factor clave más complejo que el mero suministro de servicios y, prácticamente, olvidado entre las explicaciones sobre el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas. Se trata de las formas o procesos mediante los cuales las instituciones de apoyo -públicas o privadas- se relacionan o implementan sus programas de apoyo y resuelven el problema de conciliación de intereses institucionales con los de los empresarios.

255

Cuadro 1-9

CENTROAMERICA: Estimaciones del éxito relativo de la empresa, y autoevaluación de las habilidades técnicas, administrativas y empresariales, de pequeños empresarios.

FACTORES	GUATEMALA				EL SALVADOR				HONDURAS				NICARAGUA				COSTA RICA			
	P	B	M	A	P	B	M	A	P	B	M	A	P	B	M	A	P	B	M	A
Estimación del éxito relativo de la empresa.	0.0	18.5	37.0	44.5	2.7	8.1	27.0	62.2	4.3	4.3	47.9	43.5	0.0	8.1	27.0	64.9	3.0	21.2	45.5	30.3
Habilidad técnica	3.7	11.1	40.7	44.5	0.0	5.4	27.0	67.6	8.7	26.1	30.4	34.8	0.0	10.8	29.7	59.5	0.0	15.2	51.5	33.3
Habilidad administrativa	0.0	11.1	33.3	55.6	0.0	2.7	27.0	70.3	4.4	8.7	47.8	39.1	0.0	8.1	35.1	56.8	3.0	12.1	48.5	36.4
Habilidad empresarial	3.7	7.4	25.9	63.0	0.0	5.4	18.9	75.7	4.4	17.4	30.4	47.8	0.0	16.2	24.3	59.5	6.1	9.1	39.4	45.4
No. Encuestados	27				37				23				37				33			

Muy bajo: (P) Puntaje de 0 - 4
Bajo: (B) Puntaje de 5 - 9
Medio: (M) Puntaje de 10 - 14
Alto: (A) Puntaje de 15 - 20

FUENTE: Preparado por el autor, con base en una encuesta realizada entre 1983 y 1984 a un grupo de 157 pequeños empresarios de los cinco países centroamericanos, asistentes a sendos seminarios de cuatro días de duración, sobre el tema "Estrategia para el desarrollo de la PYME en Centroamérica.

Cuadro 1-10

CENTROAMERICA: Situación estimada de ocho variables claves para el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial*

VARIABLE \ PAIS	GUATEMALA					EL SALVADOR					HONDURAS					NICARAGUA					COSTA RICA				
	MP	P	S	MB	E	MP	P	S	MB	E	MP	P	S	MB	E	MP	P	S	MB	E	MP	P	S	MB	E
Condiciones Económicas		X					X						X			X							X		
Factores Sociales		X					X					X				X								X	
Política Pública		X						X				X				X						X			
Capacidad instalada de las instuciones de apoyo		X						X					X					X						X	
Crédito		X					X					X					X					X			
Asistencia Técnica		X					X						X			X							X		
Asistencia Gerencial	X						X					X				X						X			
Factores Motivacionales		X						X				X				X							X		

MP: Muy precaria; P: precaria; S: satisfactoria; MB: Muy buena; E: Excelente

* Preparado por el autor utilizando una adaptación simplificada en 3 rondas del método Delphi, La prueba fue realizada con un grupo de seis investigadores de la problemática de la PYME en Centroamérica. Diciembre 1985.

rmc.

Cuadro 3-1

GUATEMALA: Programas de fomento al desarrollo de la PYME industrial. Formas de relación Institución-empresario. Resumen [1]

PROGRAMAS	INSTITUCION	COINCIDENCIA CON USUARIOS	PROBLEMAS Y DISCREPANCIAS	FORMAS DE RELACION CON LOS USUARIOS	ENFOQUE
Estudios Financiamiento	CORFINA	Necesidad de financiamiento	Imagen Morosidad Falta de capacidad operativa	Entrega de servicios	Servicios independientes
Estudios Asistencia técnica Cursos de administración de PYMES Estudios de factibilidad	INTECAP	Necesidad de capacitación.	Desconfianza de usuarios. Resistencia al cambio de usuario. Enfoque teórico en los cursos. Bajo nivel educativo de usuarios	Metodología expositiva. (Comienza a utilizar casos). Entrega de servicios.	Apoyo institucional a CORFINA e INACOP Cursos cortos. Servicios múltiples Asistencia y capacitación (incipiente)
Financiamiento Capacitación (limitada)	FAPE	Necesidad de financiamiento	Programa todavía muy incipiente	Entrega de servicios.	Servicio de crédito acompañado de capacitación limitada
Financiamiento Asistencia limitada	FUNDACION DEL CENTAVO	Necesidad de financiamiento.	Dificultad de acceso a fuentes de financiamiento. Condujo a suspensión de progr.	Entrega de servicios.	Servicio de crédito acompañado de asistencia limitada.
Estudios. Capacitación en admon. de pequeña industria. Formación de organizaciones representativas	ALIANZA	Programas realizados en función de las necesidades sentidas de comunidad.	Lentitud. Organización legal toma 5 años	Programa basado en la participación.	Autoasistencia de las empresas, más servicios complementarios de las instituciones.

[1] Preparado por el autor con base en INCAE. "Diagnóstico...Guatemala". Op.cit. p.43-91

Cuadro 3-2

EL SALVADOR: Programas de fomento al desarrollo de la PYME industrial. Formas de relación Institución-empresario. Resumen [1]

PROGRAMAS	INSTITUCION	COINCIDENCIA CON USUARIOS	PROBLEMAS Y DISCREPANCIAS	FORMAS DE RELACION CON LOS USUARIOS	ENFOQUE
Estudios Red de información Promoción de exportaciones.	FUSADES	Estudios para conocer las necesidades de los usuarios.	Programas incipientes	Entrega de servicios de información.	Por definir
Organización y fortalecimiento gremial	FENAPES	Actividades en función de necesidades del gremio.	N.D.	De consulta	Acciones aisladas relacionadas con necesidades.
Organización y fortalecimiento institucional.	SCIES	Actividades en función de necesidades de asociados.	N.D.	De consulta	Acciones aisladas en respuesta a iniciativas.
Asesoría en la creación y administración de empresas (de un año)	EMPRESARIOS JUVENILES	Los propósitos de la empresa son seleccionados por los estudiantes.	N.D.	De asesoría y apoyo. Participativa.	Apoyo general a la administración de la empresa.
Asesoría integral. Servicios de información técnica. Capacitación	CENAP	Las actividades están relacionadas con necesidades.	Disminución de subvención estatal. Baja demanda de los servicios.	De asesoría y apoyo. Entrega de servicios.	Asistencia gerencial acompañada de seguimiento. Varios servicios.
Asistencia técnica a cooperativas. Auditoría externa	FEDECACES	N.D.	N.D.	Entrega de servicios.	Servicios independientes.
Financiamiento	FIGAPE	Servicio coincide con necesidade sentida de financiamiento.	Bajo nivel de colocaciones. Eliminación de subsidio del Gobierno.	Entrega de servicios.	Servicio único.

[1] Preparado por el autor con base en INCAE."Diagnóstico... El Salvador". Op.cit. p.55-90

Cuadro 3-3

HONDURAS: Programas de fomento a la PYME industrial. Formas de relación institución-empresario. Resumen [1]

PROGRAMAS	INSTITUCION	COINCIDENCIA CON USUARIOS	PROBLEMAS Y DISCREPANCIAS	FORMAS DE RELACION CON LOS USUARIOS	ENFOQUE
Representación gremial Financiamiento	ANMPI	Defensa de los intereses gremiales.	Beneficiarios consideran que no deben pagar créditos, ya que fondos proceden de donación. Alta morosidad.	Entrega de servicios	Un servicio y acciones aisladas de iniciativa de la directiva.
Representación gremial Coordinación del sistema de asistencia técnica.	ANDI	En proceso de negociación. Perspectivas de coincidencia.	El pequeño industrial no percibe a ANDI como su representante más legítimo.	Entrega de servicios	Desarrollar un sistema de asistencia integral complementaria al crédito de FIA.
Financiamiento. Asistencia técnica. Capacitación	I.D.H.	Necesidad de financiamiento.	Resistencia de los usuarios. Baja asistencia a cursos.	Entrega de servicios	Varios servicios complementarios.
Financiamiento (Banco de 2° piso)	FONDEI	Necesidad de financiamiento.	Alta concentración de cartera en empresas grandes. Poco acceso de pequeños y medianos.	Entrega de servicios	Un servicio especializado.
Financiamiento Asistencia técnica.	C.D.I.	Necesidad de financiamiento.	Alta morosidad	Entrega de servicios	Servicio de asistencia técnica complementario al crédito.
Capacitación Asistencia Investigación	INFOP	N.D.	Indiferencia de usuarios. Imagen deteriorada Asesoría muy teórica. Desmotivación de asesores.	Entrega de servicios. Teoricamente participativa.	Varios servicios aislados. Teóricamente integrados.

[1] Preparado por el autor con base en INCAE. Diagnóstico.... Honduras. Op.cit. p. 61-98

Cuadro 3-4

COSTA RICA: Programas de fomento al desarrollo de la PYME industrial. Formas de relación Institución-empresarios. Resumen [1]

PROGRAMAS	INSTITUCION	COINCIDENCIAS CON USUARIOS	PROBLEMAS Y DISCREPANCIAS	FORMAS DE RELACION CON LOS USUARIOS	ENFOQUE
Organización gremial Capacitación Información Estudios	CADIN	Necesidad de agremiación e información.	Desarrollo institucional incipiente.	Entrega de servicios	Servicios múltiples independientes.
Capacitación Fomento a la exportación. Motivación y comunicación. Organizaciones privadas voluntarias.	CINDE	Necesidad de apoyo financiero	N.D.	Entrega de servicios	Servicios múltiples independientes.
Organización gremial Asistencia Capacitación Divulgación	CANAPI	Necesidad de agremiación	N.D.	Entrega de servicios	Servicios múltiples independientes.
Financiamiento Venta de insumos Capacitación y asesoría. Ferias exposiciones	COOPEPI-NARA	Necesidad de financiamiento, de insumos y de comercialización.	N.D.	Entrega de servicios	Servicios múltiples independientes.
Financiamiento Capacitación Organización gremial.	FUCODES	Necesidad de financiamiento. Buena reputación.	Falta de Recursos Humanos	Entrega de servicios	Servicios múltiples independientes
Asesoría técnica Capacitación Coordinación institucional	MIEM	N.D.	Falta de apoyo político. Desinterés institucional.	Coordinación	Varios servicios coordinados
Capacitación Asistencia técnica Investigación	INA	Necesidades identificadas a través de usuarios	Material didáctico muy general y preceptivo.	Participativo	Enfasis en formación

[1] Preparado por el autor con base en INCAL. "Diagnóstico.....Costa Rica, Op.Cit. p. 46-111

Cuadro 3-5

NICARAGUA: Programas de fomento al desarrollo de la PYME industrial. Formas de relación Institución-empresario. Resumen [1]

PROGRAMAS	INSTITUCION	COINCIDENCIAS CON USUARIOS	PROBLEMAS Y DISCREPANCIAS	FORMAS DE RELACION CON LOS USUARIOS	ENFOQUE
Organización gremial Asistencia Estudios Capacitación	CADIN	Necesidad de agremiación	Antagonismo con el sector público (Enfoques diferentes para tratar los problemas).	Entrega de servicios.	Varios servicios independientes.
Capacitación Investigación Financiamiento Asistencia	FUNDE	Necesidad de financiamiento y de infraestructura	Antagonismo con el sector público (enfoques diferentes para tratar los problemas).	Entrega de servicios	Varios servicios complementarios
Capacitación Investigación Financiamiento	INPYMU	Necesidad de financiamiento.	Recursos exiguos Poca actividad	Entrega de servicios	Varios servicios independientes.
Financiamiento Estudios Promoción de exportaciones	FNI	Necesidad de financiamiento.	Aumento de dificultad en consecusión de recursos externos	Entrega de servicios	Servicios independientes.
Financiamiento	BND	Necesidad de financiamiento.	Disminución de cobertura	Entrega de servicios	Un servicio.
Financiamiento	BCP	Necesidad de financiamiento	N.D.	Entrega de servicios	Un servicio
Entrega de insumos Estudios	MIND	Necesidad de materia prima e insumos.	Discrepancias con el sector privado	Control	Varios servicios independientes

[1] Preparado por el autor con base en: INCAE."Diagnóstico... Nicaragua".Op.cit. p. 37-69

Cuadro 3-61

CENTROAMERICA: Problemas Principales de la Pequeña y Mediana Empresa (desde la perspectiva de los empresarios)

VARIABLES	GUATEMALA 1/	EL SALVADOR 2/	HONDURAS	NICARAGUA 3/	COSTA RICA 4/
Condiciones Económicas	Falta de clima para la inversión.	Escasez de materia prima importada y nacional. Deterioro del tipo de cambio, altos precios de materia prima nacional.	-	Pocas posibilidades para inversión. Dificultad de acceso a la materia prima.	Dificultad de acceso a materia prima.
Factores Sociales	Inestabilidad política 5/	Violencia e inseguridad social	Corrupción gubernamental 5/	Crecientes dificultades en relación con el sector laboral.	-
Política Pública	Desaliento por el control de precios de import. y export.	Excesiva carga tributaria. No hay una ley que fomente, regule y la proteja específicamente.	Gobierno sólo consulta para llenar apariencias. Legislación anquilosada, anárquica, inoportuna o tardía. 5/	Actitud estatizante del sector público.	Carencia de una ley que fomente a la PYME. Falta de consenso en qué debería hacer.
Capacidad de las instituciones de apoyo.	Exceso de burocracia y servicios deficientes. 5/	Inestabilidad en el suministro de energía eléctrica.	El rol de las instituciones no es considerado como muy relevante.	Dificultad para atender abastecimiento.. Antagonismo entre instituciones.	Descoordinación entre instituciones. Acciones disociadas de los intereses de la PYME
Crédito	Falta de financiamiento tanto interno como externo. 5/	Dificultad de acceso al crédito.	Dificultad de acceso al crédito. Dependencia de usureros. 6/	Dificultad para el financiamiento.	Falta de recursos financieros.
Asistencia Técnica	-	-	-	-	Ausencia de amplios programas de asistencia técnica.
Asistencia Gerencial	-	-	-	-	-
Factores Motivacionales.	Desaliento causado por el control de precios de export. e importación. 5/	-	No hay clara conciencia de la utilidad del sector. 5/	Inseguridad sobre la posibilidad de supervivencia.	Ausencia de incentivos.

FUENTE: 1/ INCAE. "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala" Junio 1985
2/ INCAE. "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en El Salvador". Diciembre 1984.
3/ INCAE. "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Nicaragua" 1984
4/ INCAE. "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Costa Rica". Abril 1985
5/ FEDEPRICA. "Estudio del Sector Privado en Centroamérica y Panamá." 1982 Vol. 1, pág. 13 y siguientes
6/ FEDEPRICA. "Estudio del Sector Privado en Centroamérica y Panamá". 1982 Vol. 1, pág. 83 y siguientes.

CENTROAMERICA: Problemas Principales de la Pequeña y Mediana Empresa (desde la perspectiva de las instituciones de apoyo)

VARIABLES	GUATEMALA 1/	EL SALVADOR 2/	HONDURAS 3/	NICARAGUA 4/	COSTA RICA 5/
Condiciones Económicas	-	Estancamiento del MEC, inflación.	-	Excesiva dependencia de una economía agrícola. Dependencia materias primas importadas.	-
Factores Sociales	-	Aparición de grupos terroristas. Falta de un vocero.	-	Concentración de la industria en la zona del Pacífico.	-
Política Pública.	-	-	-	-	-
Capacidad de las instituciones de apoyo.	-	-	Desconfianza del sistema bancario sobre la capacidad de repago del sector PYME	-	-
Crédito	Falta de capitalización	Financiamiento inadecuado.	Falta de capitalización.	Dificultades para el financiamiento.	Insuficiencia de recurso
Asistencia Técnica	Procesos productivos inadecuados. Maquinaria obsoleta. Mano de obra poco tecnificada. Carencia de un programa de asistencia.	Baja utilización de la capacidad productiva instalada.	Uso de tecnología tradicional y poco eficiente. Falta de infraestructura. Dificultad en el abastecimiento de insumos	Atraso tecnológico. Falta de asistencia técnica en la gestión de producción. Dificultad en el abastecimiento.	Mala calidad de los productos y diseños diferentes de los mismos.
Asistencia Gerencial	Administración empírica. Excesiva centralización Falta control financiero Falta previsión sobre pasivos laborales e impuestos. Alta vulnerabilidad frente a la competencia. Carencia de un programa de capacitación.	Administración deficiente. Falta de capacitación	Mentalidad autocrática de los empresarios. Baja capacidad profesional. Dificultad en la comercialización de los productos.		Excesivo individualismo y desconfianza. El enfoque de maestro artesano. Desconocimiento del mercado. Decisiones de carácter casual e intuitivo. Escaso conocimiento gerencial.
Factores Motivacionales		-	Ausencia de un verdadero espíritu empresarial.		Desmotivación tanto del empresario como del obrero.

FUENTE: 1/ ROCAE: "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala". Junio 1985
2/ ROCAE: "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en El Salvador". Diciembre 1984
3/ ROCAE: "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Honduras". Noviembre 1984.
4/ ROCAE: "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Nicaragua". 1984
5/ ROCAE: "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Costa Rica". Abril 1985

Cuadro 3-8

CENTROAMERICA: Características del perfil de las actividades de asistencia gerencial, en 47 casos. 1 9 8 5

CARACTERISTICAS	GUATEMALA (7 casos)		EL SALVADOR (9 casos)		HONDURAS (15 casos)		NICARAGUA (11 casos)		COSTA RICA (4 casos)		T O T A (47)	
foque:												
Participativo (P)	P	1	P	0	P	1	P	0	P	0	P	
Poco Participativo (PP)	PP	2	PP	0	PP	4	PP	2	PP	1	PP	
No Participativo (NP)	NP	4	NP	9	NP	9	NP	10	NP	3	NP	3
prensión de los proble- s de la PYMEI:												
Global (G)	G	1	G	0	G	1	G	0	G	1	G	
Externos (E)	E	0	E	0	E	0	E	0	E	2	E	
Internos (I)	I	6	I	9	I	14	I	12	I	1	I	4
sposición hacia el traba- con PYMEI:												
Alto (A)	A	3	A	1	A	1	A	0	A	1	A	
Medio (M)	M	1	M	4	M	11	M	9	M	2	M	2
Bajo (B)	B	3	B	4	B	3	B	3	B	1	B	1
bilidad en la comunica- ón con PYMEI:												
Alto (A)	A	2	A	0	A	0	A	0	A	0	A	
Medio (M)	M	1	M	4	M	8	M	2	M	2	M	1
Bajo (B)	B	4	B	5	B	7	B	10	B	2	B	2
pacidad técnica de diag- stico:												
Alta (A)	A	0	A	0	A	0	A	0	A	1	A	1
Media (M)	M	5	M	1	M	7	M	3	M	3	M	19
Baja (B)	B	2	B	8	B	8	B	9	B	0	B	27
streza en consultoría rticipativa:												
Alta (A)	A	0	A	0	A	0	A	0	A	0	A	0
Media (M)	M	2	M	0	M	3	M	0	M	0	M	5
Baja (B)	B	5	B	9	B	12	B	12	B	4	B	42
mación administrativa sica:												
Alta (A)	A	7	A	3	A	7	A	3	A	4	A	21
Media (M)	M	0	M	6	M	7	M	8	M	0	M	24
Baja (B)	B	0	B	0	B	1	B	1	B	0	B	2

NTE: Preparado por el autor, con base en el análisis de 47 casos de asistencia gerencial en los cinco países.

CENTROAMERICA: Estrategias, programas de fortalecimiento a la PYME y formas de relación institución-empresarios. Resumen

PAIS	ESTRATEGIA	ETAPAS DE LOS PROGRAMAS			Forma de relación
		Concordancias y discrepancias en el diagnóstico global	Enfoque predominante en los servicios	Principal necesidad sentida	
GUATEMALA	Modelo I Todos los elementos de la estrategia consideran un apoyo moderado a la PYME	Discrepancia en todos los factores claves, con excepción del crédito.	Servicios múltiples. Enfasis en financiamiento.	Financinmiento	Entrega de servicios. Ensayos participativos.
EL SALVADOR	Modelo I-II Contiene una mezcla de elementos moderados y fuertes.	Discrepancia en todos los factores claves, con excepción de: crédito, factores sociales y factores motivacionales.	Servicios múltiples. Enfasis en financiamiento y fortalecimiento gremial.	Financiamiento	Entrega de servicios. De consulta y participación en tres instituciones.
HONDURAS	Modelo I-II Contiene una mezcla de elementos moderados y fuertes, primando los moderados.	Discrepancia en todos los factores, con excepción de: condiciones económicas y crédito.	Servicios múltiples. Enfasis en financiamiento.	Financiamiento	Entrega de servicios. Ensayos participativos.
COSTA RICA	Modelo I-II Contiene una mezcla de elementos moderados y fuertes, primando los moderados.	Coincidencia en mayor número de factores claves: factores sociales, crédito, asistencia técnica, factores motivacionales y necesidad de agremiación.	Servicios múltiples. Enfasis en capacitación.	Financiamiento	Entrega de servicios Ensayos participativos.
NICARAGUA	Modelo Propio-I Contiene una mezcla de elementos restrictivos y moderados, primando los restrictivos.	Discrepancia en todos los factores claves, con excepción de: crédito, y necesidad de abastecimiento.	Servicios múltiples. Enfasis en el control del abastecimiento.	Abastecimiento de materias primas e insumos.	Entrega de servicios. Ensayos participativos

SEGUNDO FORO CENTROAMERICA
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

NOTA TECNICA

PERFIL DE ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL EN CENTROAMERICA

ANEXO A LA PRESENTACION

DEL SR. MANCIA MORAN, INCAE

Capítulo primero

INTRODUCCION

Existe en los cinco países que conforman el istmo centroamericano, un reconocimiento generalizado de la importancia de las pequeñas y medianas empresas industriales para el desarrollo económico y social de la región. Se acepta, sin embargo, que estos esfuerzos habían sido incipientes hasta finales de la década de 1970, y que se debían identificar medios para hacer más eficaz el apoyo a este sector de la economía. La preparación de un esbozo de la estrategia para el sector de la pequeña industria por parte del Ministerio de Industria de Nicaragua en 1981; la creación de la Comisión Interinstitucional de Pequeña Industria (CIPI), en Costa Rica en 1983, y de instituciones como la Fundación de Asistencia para la Pequeña Empresa (FAPE), en Guatemala; la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), en El Salvador, también en el año 1983; la elaboración de anteproyecto de ley de protección y fomento para el desarrollo en pequeño, en El Salvador en 1984; la realización de un convenio entre la Agencia para el Desarrollo Internacional, (AID) con la Asociación Nacional de Industriales de Honduras (ANDI) para que esta última, a partir de 1985 se encargara de coordinar un sistema de asistencia para la pequeña industria, son algunas de las evidencias de los nuevos esfuerzos realizados a partir de 1980. Algunos de ellos han mostrado una gran eficacia, como el programa de organización de productores rurales que exportan, que mediante una sencilla estructura, coordina la producción, recolección y comercialización en el exterior de un grupo de más de 900 pequeños productores guatemaltecos; otros, como el intento de coordinar las acciones realizadas por instituicones estatales relacionadas con la pe-

queña empresa en Nicaragua, mediante el Comité Interinstitucional para la Pequeña Industria y Artesanía (CIPIA), son ejemplos de la falta de eficacia de algunas acciones.

Objetivos

Esa relación de contrastes entre algunos pocos esfuerzos de apoyo exitosos, y otros claramente ineficaces, motivaron la realización de este estudio, a través del cual se pretende concretamente:

1. Analizar las estrategias para el desarrollo (1) de la pequeña y mediana empresa industrial (2) en Centroamérica (3), en términos de las características de esas estrategias que facilitan o que impiden el desarrollo del sector.

   (1) Estrategia para el desarrollo. Para los objetivos de este estudio, entenderemos como estrategia para el desarrollo, al conjunto de objetivos adoptados por los entes formuladores de política y asignadores de recursos, y los medios de acción y programas realizados por las instituciones de apoyo, destinados a propiciar en el sector de la pequeña y mediana empresa industrial. uno o varios de los siguientes efectos (de desarrollo): aumento de su aporte al Producto Interno Bruto; generación de empleo; creación de oportunidades para la mujer; creación de un mayor número de empresas; o, una utilización más eficiente del capital.

   Los factores de que nos serviremos para caracterizar y analizar las estrategias para el desarrollo de la PYMEI, serán los siguientes:

1.1. Legislación sobre la PYMEI, o conjunto de leyes, reglamentos y normas, en que se expresa la política y se formalizan las intenciones de los gobiernos de incentivar el desarrollo de la PYMEI.

1.2. Objetivos básicos del gobierno, para apoyar el desarrollo del sector de la PYMEI.

1.3. Grado de atención suministrada por las autoridades centrales del gobierno al sector de la PYMEI.

1.4. Enfoque básico, es decir, programas o servicios de apoyo en los que se centra el esfuerzo de las instituciones de apoyo.

1.5. Incentivos concedidos al sector de la PYMEI.

1.6. Características de los servicios de formación empresarial, asistencia técnica, desarrollo de la capacidad de autoasistencia, y consultoría de dirección, dentro de los programas de apoyo al sector de la PYMEI.

(2) Pequeña y mediana empresa industrial (PYMEI). En este estudio, se consideran como pequeñas y medianas empresas industriales, aquellas unidades de producción que tienen entre cinco y cuarenta y nueve empleados, y en las que la gestión de dirección se concentra en manos de no más de dos o tres personas, responsables de tomar las decisiones principales; predomina el uso intensivo de la mano de obra; cuenta con herramientas y maquinarias sencillas, y la tecnología utilizada es relativamente simple. Esta definición sería la más generalmente aceptada por los gobiernos de los países centroamericanos, y la que cubriría una mayor cantidad de las empresas atendidas por las principales instituciones de apoyo. Esta definición abarcaría a unas veinte mil empresas en la región.

(3) Centroamérica. Región geográfica formada por los siguientes cinco países: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Cubren un territorio de 431.918 kilómetros cuadrados, y estaban habitados (en 1984) por una población aproximadamente de 22,1 millones de personas, distribuídas así:

País	Kilómetros²	Población (MM)
Guatemala	108.889	7,5
El Salvador	21.041	4,9
Honduras	112.088	4,1
Nicaragua	139.000	3,1
Costa Rica	50.900	2,5
Total	431.918	22,1

2. Analizar y evaluar los procesos (4) y formas de ayuda (5) suministrados por las instituciones de apoyo (6), en términos de su racionalidad o coherencia lógica.

(4) Procesos de ayuda. Para los efectos de este estudio, denominamos procesos de ayuda al conjunto de mecanismos a través de los cuales las distintas formas de ayuda a la PYMEI, llegan de las instituciones a los empresarios beneficiarios. Estos procesos han sido clasificados* en tres categorías:

4.1. Entrega de servicios. El beneficiario en este caso es un sujeto pasivo. La selección del tipo de servicio y los procesos de entrega son diseñados y puestos en marcha por la institución de apoyo.

4.2. Respuesta a las demandas. En este caso el empresario y la institución de apoyo comparten el diagnóstico de los problemas y necesidades de la empresa y elaboran conjuntamente un programa de aplicación de las acciones.

(5) Formas (o programas) de ayuda. Las formas de ayuda (que suelen tomar la denominación de programas), suministrados por

* La clasificación utilizada, es una versión adaptada de la taxonomía propuesta por JOHN C. ICKIS para analizar estrategias de desarrollo, en: David C. Korten y Felipe B. Alonso, eds., Bureaucracy and the Poor: Closing the gap. West Hartford Conn.: Kumarian Press. 1983. pp. 16-43.

las instituciones de apoyo, y consideradas en este estudio, fueron las siguientes:

5.1. Apoyo legislativo, mediante la preparación, y/o emisión de leyes, reglamentos o normas, orientadas a promover la creación de nuevas pequeñas o medianas empresas, o a incentivar el desarrollo de las existentes.

5.2. Financiamiento en sus diversas modalidades.

5.3. Asistencia a la dirección de las empresas, a través de actividades como las de: (a) Formación y desarrollo gerencial, a través de diversas modalidades; (b) asistencia técnica en la resolución de problemas internos, tales como los relacionados con el proceso de producción, o los sistemas de información contable, ó asistencia en la resolución de problemas de carácter legal o fiscal; (c) consultoría a la dirección, orientada al diagnóstico y resolución de los problemas estratégicos de la empresa, así como a la implementación de la estrategia resultante.

(6) Instituciones de apoyo. Como tales, se considera a los organismos públicos o privados entre cuyas principales funciones se encuentra la de suministrar uno o varios servicios al sector de la PYMEI. Durante el proceso investigativo se estudiaron 31 instituciones de apoyo en cinco países distribuídas así:

País	Públicas	Privadas	Total
Guatemala	2	3	5
El Salvador	3	4	7
Honduras	3	3	6
Nicaragua	3	3	6
Costa Rica	2	5	7
Total	13	18	31

Estas instituciones constituyen el universo de los principales organismos de apoyo a la PYMEI en Centroamérica (en 1985). A través de ellos, se canaliza más del noventa por ciento de los servicios de apoyo de diversa índole al sector.

3. Diseñar un programa experimental para la formación de extensionistas empresariales (7) como medio para disminuir o eliminar la no-racionalidad de los procesos y formas de ayuda utilizados actualmente.

(7) Extensionista empresarial. Individuo (en principio funcionario de una institución de apoyo a la PYMEI) preparado para prestar consultoría a la dirección en pequeñas y medianas empresas, orientada a la identificación y resolución de los problemas estratégicos de la empresa.

4. Ejecutar un programa experimental de formación de extensionistas empresariales, en dos países centroamericanos.

5. Evaluar los resultados del programa experimental, en términos de la racionalidad del proceso de asistencia a la dirección de pequeñas y medianas empresas, realizado por los primeros cuatro grupos de extensionistas empresariales formados mediante el programa experimental.

Así, pues, el proceso de estudio, no solamente exploró la situación actual de las estrategias y formas de ayuda para el desarrollo de la PYMEI en Centroamérica, sino que, con base en la evaluación de la racionalidad o coherencia lógica de estas estrategias y formas de apoyo, se diseñó un programa de formación de extensionistas empresariales, en el cual están contenidas las prescripciones para disminuir o aliviar los problemas de coherencia lógica identificados en los programas de apoyo vigentes. Además, se incluyó la verificación de la aplicabilidad de este programa, mediante su ejecución en dos países del área centroamericana. Para completar el proceso investigativo, la tesis incorpora la evaluación de los resultados del trabajo rea-

lizado por los extensionistas empresariales participantes en el programa experimental, para verificar las mejoras en la racionalidad o coherencia lógica conseguida con el nuevo modelo de trabajo, en comparación con el modelo vigente de asistencia gerencial.

Hipótesis

El trabajo de campo inicial, realizado para identificar los principales problemas para el desarrollo de la PYMEI en Centroamérica -y cuyo resultado se presenta en el Apéndice A, al final del presente capítulo- sugirió las hipótesis fundamentales que motivaron y guiaron el proceso de investigación de esta tesis. En su forma esquemática, estas hipótesis son las siguientes:

1. No existe una completa coherencia lógica entre las formas de ayuda para el desarrollo de la PYMEI, en Centroamérica. Es decir, las distintas formas de apoyo, que en su conjunto conforman la estrategia, tienden a estar aisladas y a no ser complementarias entre sí. La falta de coherencia lógica, puede darse en uno o más de los siguientes aspectos:

   1.1. Existe la intención gubernamental de apoyar el desarrollo de la PYMEI, pero tal intención o voluntad política no se ha legitimizado a través de la expedición de una legislación que concrete tales políticas.

   1.2. Existen la voluntad política y la legislación de apoyo para el desarrollo pero no la infraestructura institucional suficiente para convertir esta legislación en programas efectivos de ayuda.

   1.3. Existen la voluntad política, la legislación y la infraestructura institucional, pero los servicios o programas de ayuda, no coinciden con las necesidades sentidas de parte de los empresarios.

   1.4. Existen los elementos anteriores: voluntad política, legislación, infraestructura institucional y servicios coin-

cidentes con las necesidades sentidas de los empresarios, pero el conjunto sólo se orienta a resolver los problemas de corto plazo de la empresa, sin abordar los de su desarrollo a largo plazo.

2. Una de las causas principales de esta falta de coherencia lógica en las formas de ayuda al desarrollo de la empresa, se encuentra en la poca preparación de los funcionarios de enlace entre las instituciones de apoyo y los empresarios, para suministrar servicios de consultoría a la dirección de las empresas, en la identificación y resolución de los problemas estratégicos de la empresa*.

   La poca preparación para suministrar consultoría de dirección a empresarios del sector de la PYMEI, se reconocerá porque el funcionario en cuestión posea uno o más de los siguientes atributos:

   2.1. Una baja formación administrativa básica (no es un graduado universitario en esta disciplina).

   2.2. Poca comprensión de los problemas de la PYMEI local (especialmente, desconocimiento de la perspectiva de los empresarios sobre estos problemas).

   2.3. Poca capacidad técnica en la preparación de diagnósticos sobre la situación de una empresa (sus diagnósticos enfocan un aspecto puntual de la empresa, por ejemplo: lo inadecuado de sus registros contables. Tales diagnósticos no permiten conocer la viabilidad de la empresa en un momento determinado).

* ... "la supervivencia, el desarrollo exitoso o el declinamiento y fracaso de una empresa puede ser explicado por la buena o mala combinación de los fines por los cuales se está esforzando la empresa, y los medios con los cuales está buscando llegar a ellos..." Michael E. Porter. Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de sectores industriales y de la competencia. Cia Editora Continental, S.A. de C.V. México, 1982, p. 17.

2.4. Poca disposición hacia el trabajo con los empresarios del sector de la PYMEI (el funcionario muestra su preferencia por trabajar con empresas de tamaño grande, o con el trabajo de oficina de la institución en la que presta sus servicios).

2.5. Enfoque no participativo en la ejecución del trabajo de asistencia (el funcionario considera al empresario como un sujeto pasivo de los servicios de la institución que él representa).

2.6. Poca habilidad en la comunicación con empresarios del sector de la PYMEI (el funcionario utiliza un lenguaje técnico relacionado con su disciplina académica, o el área de su trabajo especializado, que no es comprendido o aceptado por el empresario interlocutor).

2.7. La consultoría prestada abarca solamente la fase de diagnóstico, ó esta fase y la de formulación de acciones correctivas, pero no la de implementación de estas acciones.

3. Mediante un programa de formación, dirigido a funcionarios de instituciones de apoyo, se pueden disminuir significativamente los problemas de falta de coherencia lógica en la prestación de ayuda a la PYMEI, al nivel de vínculo entre las instituciones de apoyo y los empresarios.

El proceso investigativo y la metodología

A lo largo del proceso investigativo debieron resolverse una serie de cuatro preguntas fundamentales, cuya respuesta forma el cuerpo del documento. Las preguntas en cuestión, son las siguientes:

1. ¿Cuáles son las características de la estrategia para el derrollo de la PYMEI en cada uno de los cinco países centroamericanos?.

1.1. ¿Existe la intención gubernamental de apoyar el desarrollo de PYMEI?.

1.2. ¿Tal intención o voluntad política se ha legitimizado a través de la expedición de una legislación que concrete tales políticas?.

1.3. ¿Es suficiente la infraestructura institucional, creada para convertir los objetivos de la legislación en programas de ayuda a la PYMEI?.

1.4. ¿Se atienden a través de los programas de apoyo las necesidades sentidas de los empresarios?.

1.5. ¿Los programas de apoyo están orientados a abordar los problemas de corto plazo, los de su desarrollo a largo plazo, o ambos?.

2. ¿Cuáles son las características de las relaciones entre las instituciones de apoyo al desarrollo de la PYMEI y los empresarios?.

2.1. ¿Cuentan con una formación administrativa básica (graduado universitario) los funcionarios de enlace entre las instituciones y los empresarios?.

2.2. ¿Conocen y comprenden estos funcionarios los problemas de la PYMEI desde la perspectiva de los empresarios?.

2.3. ¿Tienen estos funcionarios la capacidad técnica para la preparación de diagnósticos sobre la situación de una empresa, que les permita no solamente enfocar asuntos puntuales de la misma (contabilidad, producción, estructura administrativa) sino abarcar la totalidad de la empresa y así, evaluar la viabilidad de su estrategia?.

2.4. ¿Poseen estos funcionarios una amplia motivación hacia el trabajo con los empresarios del sector de la PYMEI?.

2.5. ¿La forma predominante de relación entre el funcionario de enlace y el empresario es de carácter participativo, o por el contrario, en esa relación el empresario es considerado como un sujeto pasivo de los servicios de la institución que él representa?.

2.6. ¿Poseen los funcionarios de enlace una buena habilidad en la comunicación con empresarios del sector de la PYMEI, que le permita ser comprendido y aceptado por el empresario interlocutor?.

2.7. ¿La consultoría prestada por el funcionario abarca solamente la fase de diagnóstico, o incluye la de formulación conjunta de acciones correctivas y apoyo en la implementación de estas acciones?.

3. ¿Cuál debe ser el contenido de un programa experimental para la formación de un grupo de extensionistas empresariales que disminuya los problemas existentes en la relación entre las instituciones de apoyo y los empresarios?. El programa debería incluir uno o varios de los siguientes objetivos con relación a los participantes:

3.1. Reforzar sus conocimientos administrativos básicos.

3.2. Aumentar su comprensión sobre los problemas de la PYMEI local.

3.3. Aumentar su capacidad técnica para la preparación de diagnósticos sobre la situación de una PYMEI.

3.4. Aumentar su motivación hacia el trabajo con empresarios del sector de la PYMEI.

3.5. Propiciar una relación funcionario-empresario, de carácter participativo.

3.6. Aumentar su habilidad en la comunicación con empresarios

3.7. Ampliar su capacidad de consultoría, para que ésta incluya el apoyo en la implementación de las acciones correctivas.

4. ¿Qué cambios en la coherencia lógica del servicio de consultoría gerencial se pueden conseguir a través de un programa de formación de extensionistas empresariales?. Es decir, en qué medida se puede conseguir cada uno de los siete objetivos señalados en el punto anterior, con relación a la forma actual de relaciones funcionario-empresario.

El proceso investigativo de este estudio se dividió en tres etapas principales, en cada una de las cuales el investigador se centró en recabar la información, de conformidad con las preguntas planteadas. Se utilizaron diversos recursos metodológicos, así:

1. Etapa I. Investigación de campo

La primera etapa tenía por objeto identificar y realizar un análisis comparativo de las características de las estrategias y de los programas de apoyo al desarrollo de la PYMEI, en 31 instituciones de cinco países, para lo cual se realizaron:

1.1. Entrevistas abiertas, a un grupo de 70 directivos y 65 funcionarios de estas instituciones, con el fin de conocer la trayectoria de estas instituciones, las características y resultados de los programas de ayuda, y conocer las percepciones de estas personas sobre la situación actual del sector de la PYMEI y sus perspectivas.

1.2. Análisis de cerca de cien reportes e informes periódicos de estos organismos.

1.3. Encuesta a un grupo de 157 empresarios de los cinco países, participantes en sendos seminarios sobre el tema "Estrategia para el Desarrollo de la PYMEI". El propósito de esta encuesta era el de conocer la estimación de estos empresa-

rios sobre el éxito relativo de sus empresas, y de sus habilidades técnicas, administrativas y empresariales, y contar así con una perspectiva de los empresarios sobre su propia situación.

1.4. Análisis de 40 testimonios de empresarios sobre la trayectoria de su empresa y sus relaciones con distintas instituciones de apoyo locales.

1.5. Análisis de 30 testimonios de funcionarios de instituciones de apoyo sobre la trayectoria de los programas, y sus relaciones con los empresarios beneficiarios de estos programas.

Los testimonios de los empresarios como de los funcionarios, fueron presentados a lo largo de los cinco seminarios sobre "Estrategia para el Desarrollo de la PYMEI", realizados entre julio de 1983 y julio de 1984.

1.6. Levantamiento de la información de campo para la preparación de 32 casos de estudio de pequeñas y medianas empresas industriales en los cinco países objeto del estudio.

La distribución de casos por país, es la siguiente:

País	Número de casos
Guatemala	5
El Salvador	3
Honduras	4
Nicaragua	15
Costa Rica	5
Total	32

1.7. Análisis de 47 reportes de asistencia técnica preparados por funcionarios de instituciones representativas de estos servicios, en los cinco países, así:

País	Número de reportes
Guatemala	7
El Salvador	9
Honduras	15
Nicaragua	12
Costa Rica	4
Total	47

Estos reportes tienen el carácter de confidenciales, en todas las instituciones, por lo cual los casos examinados responden más a la disposición de las 10 instituciones que permitieron al acceso a sus archivos, que a alguna forma de proporcionalidad entre países.

2. Etapa II. Trabajo de gabinete.

Con base en la información de campo, se preparó una serie de documentos que ilustran sobre la situación de la PYMEI en cada país, así:

2.1. Diagnóstico general de la situación de la pequeña empresa. Estos diagnósticos recogen un perfil de (a) la participación de la PYMEI en la economía; (b) la principal legislación de apoyo al sector; (c) un esbozo de la estrategia general de apoyo al sector; (d) una descripción de los problemas de las instituciones de apoyo, sus programas, realizaciones y perspectivas.

2.2. Treinta y dos casos de estudio que ilustran distintos aspectos de la situación encontrada.

2.3. Cinco documentos sobre oportunidades de inversión en Centroamérica, que recogen perfiles de proyectos de inversión para empresas medianas, que fueron utilizados durante la fase de formación de extensionistas empresariales.

El proceso realizado hasta este punto señalaba que aunque existe una intención gubernamental de apoyar a la PYMEI en los cinco países centroamericanos, no en todos esa intención se había traducido en una legislación concreta, y que en todos los casos esta legislación es considerada como precaria o insuficiente, y, en el caso de Nicaragua, como una legislación que limita el crecimiento de pequeñas empresas de propiedad privada. En todos los países (con excepción de Guatemala) la infraestructura institucional de apoyo a la PYMEI es suficiente. Sin embargo, en forma general, sólo los programas de asistencia financiera, coinciden en todos los países con las necesidades sentidas de los empresarios. Aunque a través de estos programas se atiende a las perspectivas de largo plazo, no siempre este enfoque es el resultado de un diagnóstico que asegure la viabilidad de la empresa.

Aunque los funcionarios de enlace tienen una formación administrativa básica universitaria, cuentan con una perspectiva limitada de los problemas de la PYMEI. Su visión de la situación les lleva a considerar que prácticamente todos los problemas del sector se originan en debilidades internas de la empresa. En contraste los empresarios se declaran satisfechos de su gestión técnica, gerencial y empresarial, y perciben que sus principales problemas tienen origen en el exterior de su empresa.

Los diagnósticos elaborados por los funcionarios de apoyo tienden a enfocar sólo aspectos muy limitados de la empresa, y, cuando estos diagnósticos abarcan aspectos múltiples, tienden a no considerar la interdependiencia entre los factores examinados. Los funcionarios de enlace señalan poseer una amplia motivación hacia el trabajo con el sector de la PYMEI, se encontraron sin embargo evidencias de antagonismo entre funcionarios y empresarios que limitaba la disposición al trabajo conjunto. En efecto, la forma de relación predominante es una de carácter no participativo. El funcionario generalmente aislado en su oficina, tiende a considerar al empresario como un sujeto pasivo de los servicios que él suministra. Con base en esos hallazgos principales se procedió a dar el siguiente paso de la investigación:

2.4. Diseño de un programa de formación de extensionistas empresariales, el cual, a su vez, estaría dividido en tres fases, así:

2.4.1. Fase de aprendizaje teórico (dos semanas).

2.4.2. Trabajo de campo, mediante la asistencia a una empresa (dos meses).

2.4.3. Taller de trabajo para el intercambio de experiencias (dos días).

3. Etapa III. Ejecución del programa experimental

La última etapa de la investigación consistió en la realización de un programa experimental de entrenamiento para la formación de extensionistas empresariales. Este entrenamiento fue completado por 64 personas en 2 países, a través de 4 ciclos. así:

País	Número de participantes que completaron el programa
Nicaragua I	18
Guatemala I	20
Guatemala II	11
Guatemala III	15
Total	64

El primer grupo fue seleccionado por el Fondo Nicaragüense de Inversiones (que financió el evento) mediante becas concedidas a funcionarios del Banco Nacional de Desarrollo BND, del Ministerio de Industria, la Cámara de Industriales de Nicaragua, y el propio FNI, con base en dos criterios: (a) haber terminado una carrera universitaria y (b) tener una experiencia de más de un año en asuntos relacionados con servicios de apoyo a la PYMEI. Los tres grupos de guatemaltecos fueron seleccionados por la Agencia para el Desarrollo Internacional, de los EE.UU. (que financió

los eventos), con base en tres criterios: (a) ser empresario, (b) residir en el área rural, (c) tener una posición de liderazgo en su comunidad.

El proceso investigativo culminó con el análisis comparativo de los trabajos de campo de estos 64 participantes, con los 47 reportes de asistencia tradicional, para determinar si se habían dado mejorías significativas en el conocimiento y habilidad de los participantes para ejecutar labores de consultoría de dirección a pequeños y medianos empresarios.

El resultado obtenido mediante el trabajo de los extensionistas empresariales presenta algunas evidencias esperanzadoras sobre la posibilidad de mejorar sensiblemente la eficacia del esfuerzo realizado por los funcionarios de enlace. Aquellos aspectos en que el programa experimental consiguió un cambio más significativo, se refieren a la adopción de un enfoque más participativo y un aumento de la disposición hacia el trabajo con pequeños y medianos empresarios. La comprensión de los problemas de la PYMEI fueron otros factores en que se consiguieron mejoras de importancia. Otras áreas que parecen requerir un mayor esfuerzo en el futuro se refieren al desarrollo de las destrezas en la consultoría participativa y la capacidad técnica en la preparación de diagnósticos integrales de la empresa.

El trabajo de campo, así como la preparación de los documentos de base y el entrenamiento de los extensionistas, fue realizado en el transcurso de tiempo comprendido entre junio de 1983 y marzo de 1986, por el autor auxiliado de tres investigadores (a tiempo parcial), todos ellos con grado de Máster en Administración de empresas, y con una gran experiencia investigativa previa de más de un año.

APENDICE A

PROBLEMAS PARA EL DESARROLLO DE LA PYMEI EN LA REGION

Introducción

El proceso de investigación inicial sobre la situación de la PYMEI en Centroamérica nos llevó a examinar aspectos relacionados con la definición de ese sector, y los problemas claves del mismo. Este apéndice presenta un recuento de la situación vigente a mediados de la década de 1980. El esbozo de los principales problemas del sector, se hizo utilizando como fuente de clasificación, las principales hipótesis encontradas sobre los factores clave para el desarrollo de la PYMEI, encontradas en el examen de la literatura existente sobre el tema.

Definición

La definición de lo que se entiende por pequeña y mediana empresa industrial varía según los objetivos e intereses de quienes la elaboran y según la fase de desarrollo del medio particular en que se deben aplicar. Por ejemplo, en un estudio citado por Philip Neck, realizado sobre pequeñas empresas, se encontraron más de 50 definiciones en 75 países diferentes (1). En algunos casos, estas definiciones se basan en el monto del capital, el volumen de ventas, o el número de empleados. Otras definiciones están elaboradas sobre indicadores tales como: la cobertura del mercado, o el consumo de energía utilizada en la producción. El grado de especialización gerencial suele

---

(1) Philip A. Neck. Desarrollo de Pequeñas Empresas: Políticas y programas. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo. OIT 1978. p. 10.

ser otra consideración utilizada para definir pequeña (y mediana) empresa (2).

En el caso centroamericano, las definiciones utilizadas son las que aparecen en el cuadro 1-1. Los criterios adoptados en una definición suelen depender del sector económico que los proponga. Así, los financieros hablan frecuentemente de niveles máximos de activo fijo o activo neto; la administración del trabajo adopta como referencia el número total de personas empleadas; los comerciantes podrían indicar un límite máximo de volumen de ventas; el sector terciario puede aplicar el número total de clientes; los industriales preferirían considerar los niveles máximos de energía requerida para la producción (3).

Para los propósitos de este estudio se consideran como pequeñas y medianas empresas aquellas que tengan entre 5 y 49 empleados, y en las que la gestión de dirección se concentra en manos de no más de dos o tres personas que son igualmente responsables de tomar las decisiones principales, predomina el uso intensivo de la mano de obra, cuenta con herramientas y máquinas sencillas y la tecnología utilizada es relativamente simple. Esta definición sería la más generalmente aceptada por los gobiernos de los países centroamericanos, y la que cubriría un mayor ámbito de las empresas atendidas por las principales instituciones de apoyo. En adelante, se utilizará la sigla PYMEI al hacer referencia a la pequeña y mediana empresa industrial.

Factores claves para el desarrollo de la PYMEI

Son múltiples las hipótesis sobre los factores que pueden explicar el desarrollo de la PYMEI, definiendo como de-

---

(2) Robert W. Hunt. The Evaluations of Small Enterprises Programs and Projects: Issues in Business and Community Development. (AID) Evaluation Special Study N. 13 Illinois State University. June 1983.

(3) Neck, op. cit. p. 10.

CUADRO 1-1

CENTROAMERICA: Definiciones de PYMEI

PAIS - INSTITUCION	No. Empleados	VALOR ACTIVOS* (Miles de $C.A.)	ORIGEN DE MATERIA PRIMA	OTRO CRITERIO
EL SALVADOR				
Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE) [1]	3 o más	120 o menos	--	
Federación Nacional de la Pequeña Empresa Salvadoreña (FENAPES) [1]	3 - 49 [2]			
HONDURAS				
Ley No. 681 [3]	--	200 o menos	--	Predominio de la maquinaria liviana y herramientas sencillas sobre la operación manual de tipo artesanal.
Fondo Nacional de Desarrollo Industrial (FONDEI)[4]	--	150 o menos	--	
Dirección General de Economía y Comercio [5]	5 - 99			
Consejo Superior de Planificación Económica [6]	5 - 49			
NICARAGUA				
Ministerio de Industria [7]	Menos de 30	30 o menos	50% de origen nacional y/o de C.A.	Dueño participa en tareas técnicas y/o administrativas.
Cámara de Industrias de Nicaragua (CADIN)	6 - 49	--	--	--
Banco de Crédito Popular	-	250 o menos	--	--
COSTA RICA				
Ministerio de Industrias, Energía y Minas	Menos de 20	30 o menos [8]	--	Tecnología simple. Equipo no automático.
Banco Central de Costa Rica	--	30 o menos	--	--
Banco Popular y de Desarrollo Comunal	30 o menos	--	50% nacional y/o de C.A.	Tecnología simple. Equipo mecánico
GUATEMALA [9]				
Instituto Técnico de Capacitación	5 -- 19	50 o menos	--	--
Secretaría de Planificación Económica	Menos de 49	--	--	--

Se excluye valor de terrenos y edificaciones

Tomado de: "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en El Salvador" INCAE, dic.1984, pág.24

Incluido el dueño, ejecutivos y trabajadores no remunerados.

Ley de Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial y Artesanía, oct. 1978. Aquí se establece diferencia entre la pequeña empresa (menos de $C.A.25,000) y la mediana (más de $C.A.25,000 y $C.A.200,000 o menos.)

Tomado de: Fondo Nacional de Desarrollo Industrial (FONDEI). Formulario de Solicitud de Préstamos vigente en sept./84 Se diferencia entre muy pequeña industria (activos hasta $C.A.50,000), pequeña industria ($C.A.50,000 a $C.A.150,000) y mediana (más de $C.A.150,000).

Define pequeña industria (5-19 trabajadores) y mediana (20-99)

Se diferencia la pequeña industria (5-19 personas) de la mediana (20-49) y la mediana grande (50-99).

Se establece además el criterio de tipo de organización para efectos de priorizar la acción estatal. En orden de prioridad se encuentran los siguientes tipos de empresa: 1) Colectivos de producción, 2) Cooperativas de producción, 3) Cooperativas de servicio, y 4) Pequeñas empresas no asociadas.

Propuesta en proceso para aumentar a $C.A.50,000

Tomado de: "Diagnóstico de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala", INCAE, Junio 1985

sarrollo de este sector: un proceso sostenido mediante el cual las empresas que lo conforman consiguen uno o más de los objetivos siguientes: (1) Un mayor aporte al PIB. (2) Generar nuevos empleos. (3) Conseguir una mayor cohesión social tanto dentro de la empresa como a nivel gerencial. (5) Conseguir un uso eficiente del capital. (6) Proveer nuevas oportunidades de empleo a la mujer. (7) Contribuir a una mayor democratización en el manejo de los asuntos laborales. (8) Conseguir un crecimiento sostenido en el volumen de ventas y producción que le permitan, con el tiempo, identificarse con el sector de empresas de mayor tamaño.

Un recuento general de los factores que facilitan el desarrollo del sector, según distintos autores que han tratado este tema, incluiría los siguientes: (1) condiciones económicas; (2) factores sociales; (3) política pública; (4) capacidad de las instituciones de apoyo al sector; (5) crédito; (6) asistencia técnica; (7) asistencia gerencial; (8) factores motivacionales; (9) la estrategia de la empresa.

Condiciones económicas

La hipótesis de que las economías que crecen rápidamente proveen un fuerte ímpetu para el desarrollo de las empresas en general, y que por lo tanto constituyen el elemento más importante para el desarrollo de la PYMEI, ha tomado relevancia a través de los estudios del Banco Mundial que suministran argumentos muy fuertes para probarla y para sustentar programas de asistencia orientados a propiciar condiciones económicas favorables en una región o país determinado. Estos programas son considerados como indispensables para favorecer al sector de la PYMEI (4). En el caso centroamericano, el ambiente económico puede ser descrito como de empobrecimiento, desde los dos últi-

(4) World Bank. New Research: Small Scale Enterprise Development. Research News. January 1980. Ref. No. 671-59-13-14.

mos años de la década de los 70. Del cuadro 1-2 en el que se presentan algunos indicadores macroeconómicos sobre la situación en los años 1977, 1979 y 1983, podemos extraer algunas de las características de ese empobrecimiento.

Casi todos los países se han caracterizado por: (1) declinación del ritmo de la economía con la disminución del PIB per cápita y de la inversión bruta total, así como de la inversión privada; (2) disminución del valor de las exportaciones con excepción de El Salvador y Honduras, aunque estos países tuvieron una disminución con relación a 1979; (3) deterioro de los términos de intercambio; (4) aumento de la deuda externa, tanto pública como privada; (5) aumento del déficit fiscal con relación al PIB.

Un estudio realizado por la Federación de la Empresa Privada en Centroamérica (5) identificó otras características de la situación económica regional: (1) el cierre de las fuentes externas de financiamiento y endurecimiento de las condiciones de pago exigidas por los abastecedores externos; (2) el aumento del desempleo, en la magnitud reflejada por las cifras del cuadro 1-3; (3) la fuga de capitales. (Las estimaciones sobre el monto al que ascendió la fuga de capitales en la región entre 1979 y 1980 se encuentra entre los mil y los dos mil millones de dólares); (4) el creciente déficit de la balanza comercial, baja en los precios de los principales productos de exportación, reducción de los flujos de capital oficial y baja en las reservas internacionales; (5) el creciente papel del Estado en la economía, caracterizado por un auge de la inversión pública con relación a la inversión privada en todo el área. La nacionalización de la banca y el comercio exterior en El Salvador. La actividad creciente del Gobierno en la distribución de productos básicos en Nicaragua, y en la inversión industrial en Costa Rica.

(5) Federación de la Empresa Privada en Centroamérica. FEDEPRICA. "Estudio del Sector Privado en Centroamérica y Panamá". Noviembre de 1981.

Cuadro 1-2

CENTROAMERICA: Indicadores Macroeconómicos

CONCEPTOS	GUATEMALA 1977	GUATEMALA 1979	GUATEMALA 1983	EL SALVADOR 1977	EL SALVADOR 1979	EL SALVADOR 1983	HONDURAS 1977	HONDURAS 1979	HONDURAS 1983	NICARAGUA 1977	NICARAGUA 1979	NICARAGUA 1983	COSTA RICA 1977	COSTA RICA 1979	COSTA RICA 1983
Población (Mill.de habit.)4/	6.44 6/	6,75	7.52	4.52	4.66	4.91	3.44	3.56	4.09	2.61	2.69	3.06	2.14	2.21	2.47
Prod.Int.Bruto (Mill.$de 1970)1/	2,893	3,180	3,116	1,480	1,548	1,218	943	1,120	1,136	1.136	790	951	1,612	1,692	1,526
Prod.Int. x habitante(US$de 1970)4/	449	583	512	512	499	364	349	359	318	442	316	333	977	995	834
Inversión Bruta (Mill.de $de 1970)1/	463	471	269	300	260	141	220	249	181	241	53	170	413	476	185
Exportaciones (Mill.$ de 1970)1/	576	633	465	308	506	339	255	322	290	302	384	263	497	514	491
Indices de la relación de precios de intercambio 2/	100.0	81.6	57.1	100.0	67.7	49.9	100.0	90.9	78.6	100.0	81.3	60.0	100.0	90.3	79.4
Deuda Externa total (Mill.US$)4/	464 6/	602	1,944	N.D.	939	1,891	971	1,180	2,017	961	1,156	3,324	1,870	2,233	3,848
Saldos deuda pública externa2/ (Mill.$)	302	427	1,187	458	N.D.	1,658	538	864	1,736	874	1,131	3,385	812	1,463	3,096
Reservas Monetarias Internacionales Netas (Mill.de $)2/	628	663	-212	206	126	94	111	116	-112	29	-151	-199	232	117	-124
Coeficiente tributario2/	10.2	9.0	6.3	15.8	13.5	11.7	13.7	13.1	12.0	10.4	10.2	23.0	12.5	11.6	16.2
Relación Déficit Fiscal al PIB2/	1.8	3.7	4.3	(2.1)	1.0	9.6	6.6	6.4	12.5	8.2	7.5	20.1	4.4	8.0	4.8
Relación Consumo Privado al Consumo Total (%)1/	91.1	90.9	89.6	88.1	86.0	83.2	83.3	84.5	82.7	86.3	76.2	59.6	82.8	82.7	80.4
Relación Inversión Privada a Inversión Total (%)1/	72.3	69.2	58.7	63.0	62.6	50.9	61.6	62.6	35.8	50.4	55.7	17.5 3/	63.6	66.2	57.0
Relación Crédito Sector Privado al crédito total(%)1/	86.8	90.4	59.4	82.0	82.2	57.8	87.1	81.1	60.7	94.1	71.2	60.7	74.5	62.8	64.2

1/ Con base en datos de SIECA "Estadísticas Macroeconómicas de Centroamérica. Set. 80 y Junio 84.

2/ Tomado de Inforpress Centroamericana "Centroamérica 1984-1986" Set. 1984

3/ Estimado suponiendo no variación en el volumen de la inversión privada de 1983 en relación a 1979

4/ Inforpress Centroamericana. Documento Especial: Guatemala - Mayo 2, 1985. El Salvador - Mayo 9, 1985. Honduras-Agosto 22, 1984. Nicaragua-Agosto 29, 1985. Costa Rica-Junio 20, 1985

5/ Banco de Guatemala. "Boletín Estadístico Enero-Mayo 1985"

6/ Con base en cifras del Banco de Guatemala. "Estudio Económico" y Memoria de Labores 1977.

Cuadro 1-3

CENTROAMERICA: Desempleo abierto

(Porcentajes)

PAISES	1970	1980	1985
Guatemala	3,5a/	2,2	8,0
El Salvador	13,0	16,2	30,0
Honduras	8,5	10,7	21,2
Nicaragua	18,0	18,3	17,5
Costa Rica	5,0	5,9	9,0

a/ 1973

FUENTE: Inforpress Centroamericana. Centroamérica 1984-1986. Orígenes, alcances y perspectivas en los países de la región. Septiembre de 1984, p. 6.

Factores sociales

El argumento central de quienes proponen los factores sociales como elementos clave en el desenvolvimiento de la PYMEI, puede ser expresado así: Instituciones, agrupaciones sociales y personas con intereses y objetivos comunes, pueden promover el crecimiento de las empresas y proteger los intereses de los empresarios más pobres y más vulnerables, mediante el suministro de crédito, información, seguros que cubran diversos tipos de riesgos, así como poder colectivo para influenciar las decisiones tanto en el sector público como en el privado. Estos grupos pueden ser también muy útiles en promover la elegibilidad de proyectos, sirviendo como garantes colectivos de créditos otorgados para la realización de estos proyectos (6). De acuerdo con esta hipótesis, el desarrollo de la actividad empresarial puede

---

(6) J. Ashe. "Assisting the Smallest Scale Economic Activities of the Urban Poor". Cambridge, Mass. Action International/ AITEC, 1980.

ser explicado en algunas oportunidades por las condic nes sociales de un país o región.

Los factores sociales parecen tener una especial influencia, especialmente cuando el nivel de ingreso de los grupos marginados es marcadamente inferior al promedio de la sociedad. Esta condición se convierte en un serio obstáculo que puede dificultar los esfuerzos de los empresarios para adquirir financiamiento y/o para desarrollar mercados. Puede, igualmente, impedir la acción colectiva de las pequeñas empresas para unirse y actuar en forma colectiva para influir en la política pública.

Cuando el tema de los factores sociales es tomado en cuenta por los planeadores y las instituciones de apoyo al sector, éstos adoptan algunas medidas para suministrar ayudas especiales a estos grupos, ayudas que pueden tomar diversas formas, tales como: (1) crédito blando a largo plazo, que puede llegar a cubrir, prácticamente todas las necesidades de capital fijo y todos los costos de puesta en marcha; (2) construcción de infraestructura física para la operación de un número considerable de empresarios. Tales suelen ser los parques industriales, o las instalaciones para talleres artesanales; (3) incentivos para lograr relaciones entre grandes productores y pequeños productores que les pueden proveer productos intermedios; (4) promoción de la educación no formal para proporcionar las destrezas técnicas y administrativas básicas (7).

El cuadro 1-4 , en el que se presentan diez indicadores, permite la identificación de las características sociales de la población en los países centroamericanos, entre las que destacan los siguientes: (1) En todos ellos, pero especialmente en El Salvador, la densidad de población es mayor que en el conjunto del resto de países de la región; (2) existe una porción de población analfabeta que fluctúa desde diez por ciento o menos en

---

(7) Robert W. Hunt. "The Evaluations of Small Enterprises Programs and Project: Issues in Business and Community Development". (AID Evaluations Special Study No. 13). Illinois State University. June 1983. p. 21 y 22.

Cuadro 1-4

CENTROAMERICA: Características Demográficas y Sociales de la población

	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA
Extensión (kms.cuadrados) [1]	108,889	20,935	112,088	139,000	50,900
Población total (Mill. de habitantes(1985[1]	8.4	5.6	4.4	3.2	2.5
Población urbana (% del total)1985 [1]	40.9	46.9	43.9	57.9	49.2
Densidad de población (habit./km.^{2})	77.4	267.5	39.2	23.0	49.1
Porcentaje de alfabetismo 1981/1982*	56.6*	71.0*	59.5*	87.9	89.8
Esperanza de vida al nacer (años)1982[2]	59.0	53.4	59.9	62.0	72.5
Tasa de mortalidad infantil (por cada 1000 nacidos vivos) 1982/1983[3]	64.1	86.0	87.0	75.2	18.9
Número habitantes/médico 1980 [3]	8,600	3,040	3,120	1,800	1,170
Ingreso per cápita 1980(US$1970) [4]	419.0	465.3	303.8	410.9	693.8
Ingreso anual promedio 20% más pobre 1980 (US$1970) [4]	111,0	46.5	80.7	61.9	176.7
Ingreso anual promedio 20% más rico 1980 (US$1970) [4]	1,133.6	1,535.5	796.3	1,199.8	1,165.2

[1] SIECA "Series Estadísticas Seleccionadas de Centroamérica" No. 19 - Diciembre 1984

[2] BID - Progreso Económico y Social en América Latina. Washington. Informe de 1984

[3] BIRF "Informe sobre el Desarrollo Mundial 1983

[4] INFORPRESS Centroamericana "Centroamérica 1984-1986"

mc.

Costa Rica, hasta el cuarenta y tres por ciento (aproximadamente) en Guatemala; (3) una esperanza de vida al nacer desde 53,4 años en El Salvador hasta 72,5 en Costa Rica; (4) una tasa de mortalidad infantil que en el caso más grave llega a 87 por mil en Honduras; (5) una concentración de habitantes por médico que en Guatemala asciende a 3.600; (6) en la mejor de las situaciones, Costa Rica, el ingreso promedio per cápita era en 1980 de 683,8 dólares por año. En las condiciones de extrema pobreza en El Salvador, un 20 por ciento de la población conseguía un ingreso anual de 46,5 dólares, mientras que el extremo del 20 por ciento más rico alcanzaba un ingreso de 1.535,5 dólares.

En resumen, se puede afirmar que en Centroamérica la crisis económica de los últimos cinco años, ha estado acompañada de una situación social precaria, a la cual sería necesario agregarle el clima de incertidumbre con relación al futuro de la región ocasionada por los conflictos bélicos en las fronteras sur y norte de Nicaragua que afectan tanto a Costa Rica como a Honduras, y las dificultades del gobierno de El Salvador para el control de la guerrilla interna. Estas condiciones adversas estarían limitando las oportunidades de desarrollo de la PYMEI local.

Política pública

En su forma más simple, la hipótesis sobre la influencia de la política pública en el desarrollo de la PYMEI puede expresarse así: En la medida en que la política pública exprese y provea incentivos explícitamente orientados a la PYMEI, en esa medida se producirá el desarrollo de ese sector (8).

---

(8) Robert W. Hunt. op. cit p. 15.

La ejecución de los primeros proyectos del Banco Mundial, BIRF, mostró que el éxito en la utilización del financiamiento para crear pequeñas empresas viables estaba restringido por el grado en que el ambiente de políticas permitía y fomentaba este mejoramiento. Cada vez parece más evidente que las empresas pequeñas que funcionan en un ambiente hostil de políticas, encuentran dificultades para competir con éxito y hacer frente a un marco gubernamental burocrático, incluso si éste proporciona financiamiento subvencionado en combinación con otra forma de asistencia (9).

En general, las políticas públicas que afectan el desarrollo de la PYMEI, son las referidas a incentivos fiscales, facilitación de los procesos de comercialización, financiamiento en condiciones favorables, como tasas de interés blando y plazos largos, o aquellas orientadas a proporcionar asistencia y capacitación a estas empresas.

Todos los países centroamericanos han promulgado leyes que buscan apoyar el desarrollo de las PYMEI. En el cuadro 1-5 se presenta, en forma esquemática, el contenido de las principales leyes emitidas (o en proyecto) de fomento a la PYMEI.

La legislación sobre el fomento de la PYMEI en Centroamérica es relativamente nueva, con excepción de Guatemala que en 1971 promulgó una ley de fomento para la pequeña empresa que creaba un fondo de garantía y un sistema de crédito orientados a beneficiar trabajadores, artesanos, profesionales y pequeños empresarios. Las legislaciones subsiguientes en Costa Rica (1976), Honduras (1978) y Nicaragua (1980) utilizaron como instrumento de promoción de la PYMEI, la exoneración de entre el 20 y el 100 por ciento de los impuestos por importaciones de maquinaria y materia prima. La ley de fomento a la PYMEI de Honduras, incor-

---

(9) J. Levitsky. "Cuestiones de Políticas Relativas a los programas de asistencia para el Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa: Examen de la experiencia del Banco Mundial con referencia especial a América Latina". BIRF. Washington. Abril 1985.

Cuadro 1-5

CENTROAMERICA: Principales Leyes de Apoyo a la PYMEI

PAIS/TITULO	FECHA DE EMISION	C O N T E N I D O
GUATEMALA		
Decreto 12-71 - Ley de Fomento para la pequeña empresa"	2/1971	Creación de un fondo de garantía de Q500,000 para resarcir hasta el 85% de las pérdidas por créditos otorgados conforme a esta ley. -Créditos para capital de trabajo y compra de equipo hasta por Q3,000 con plazo máximo de 5 años y garantía prendaria o fiduciaria.
Decreto 24-79 - Ley de Fomento para la descentralización industrial	1979	-Exención 60-100% derechos de importación de maquinaria y equipo. -Exención del 60-100% de derechos de importanción de materias primas y envases. -Exención del 90-100% del impuesto sobre la renta durante 10 años. (el monto de la exención aumenta para los departamentos más alejados).
Proyecto de Ley de Fomento a la Pequeña Industria de Guatemala.	-	Exención del 100% de los derechos arancelarios sobre importación de maquinaria-equipo-repuestos-materia prima-productos semielaborados-envases
EL SALVADOR		
Anteproyecto de ley de protección y fomento para el desarrollo de la empresa en pequeños [1]	-	Exención de pago como contribución patronal en las cotizaciones al Fondo Social de la Vivienda (FSV) Incorporación al régimen de Seguro Social Obligatorio a la persona natural del propietario. Obligatoriedad del Estado de prestar capacitación y asistencia técnica a las pequeñas empresas a través del CENAP y otras instituciones públicas, a un costo subsidiado; así como acceso a financiamiento para esos rubros. Representación con voz y voto de las organizaciones de pequeños empresarios en los organismos estatales vinculados directa o indirectamente al sector.
HONDURAS		
Decreto No.681 Ley de Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial y la Artesanía.	10/1978	Exoneración del 50 al 100% en derechos de aduana; impuestos de producción y consumo, consulares e impuestos sobre la renta hasta por 5 años [2] Prestación de asistencia técnica a través de organismos especializados,coordinado por la Secretaría de Economía. Creación de la Comisión de incentivos fiscales al desarrollo de la pequeña y mediana empresa y la artesanía integrada por representantes del sector y de las Secretarías de Hacienda y Crédito Público, Economía y Recursos Naturales.
NICARAGUA		
Decreto No.382 Ley Privisional para el estímulo, rehabilitación y protección de la pequeña producción industrial y artesanal.	1980	-Exención de derechos aduaneros e impuestos patrimoniales en función del tipo de propiedad de las empresas: Forma de Propiedad — Derechos Aduana y Otros — Impuestos sobre Patrimonio Colectivo de Producción — 100% — 100% Cooperativas de producción — 75% — 80% Cooperativas de servicios — 50% — 60% Empresa individual — 20% — 40%
Decreto No.775 Creación del Comité Inter-institucional para la Pequeña Industria y Artesanía (CIPIA)[3]		-Coordinación de las acciones que las instituciones estatales realizan en función del desarrollo de la pequeña empresa. -Formula una política nacional de apoyo a la pequeña empresa y artesanía.

Cuadro 1-5
(Continuación)

PAIS/TITULO	FECHA DE EMISION	C O N T E N I D O
COSTA RICA		
Decreto 6495 - MEIC-H.P.	11/1976	-Exoneración del 100% de los impuestos por importaciones de maquinaria y materias primas, por valor de hasta ₡25,000.
Decreto 14487 MIEM.H.PLAN	4/1983	-Modifica el anterior, incrementando el valor de importaciones libres de impuestos a ₡260,000
Decreto Ejecutivo 14310 MIEM-P-11	2/1983	-Creación de la "Comisión Interinstitucional de Pequeña Industria" (CIPI) y la "Comisión Institucional de Artesanía" (CIAM) como consejos asesores del Presidente de la República y del Ministerio de Industrias, Energía y Minas (MIEM) en materia de desarrollo de la pequeña industria y artesanía, respectivamente.

[1] La voluntad de legislar en beneficio de la pequeña empresa quedó patentizado en 1983,con la modificación del artículo 146 de la Constitución que especifica la necesidad de una ley de apoyo a este sector. Sin embargo, a diciembre de 1984 dicha ley no se había concretizado, estando en etapa de anteproyecto.

[2] El grado de cobertura de las exenciones se establece como una función del origen de las materias primas, envases y productos semielaborados; se definen tres grupos:

Grupo I - 50% origen nacional o regional
Grupo II - 30% origen nacional o regional
Grupo III - Las demás pequeñas industrias

[3] El CIPIA fue integrado por representantes de quince instituciones del sector público; su funcionamiento no ha podido regularizarse, por lo que la cobertura en la aplicación de la ley ha sido bastante limitada manteniéndose el alto grado de dispersión en los esfuerzos del estado por apoyar a la pequeña industria.

pora la prestación de asistencia técnica, y las de Honduras, Nicaragua y Costa Rica, la creación de comités o comisiones interinstitucionales, para coordinar las acciones para el desarrollo del sector o para estudiar y recomendar los incentivos para promover este desarrollo. El anteproyecto de ley de protección y fomento de la empresa en pequeño de El Salvador incorpora tres elementos adicionales: (1) la obligatoriedad del Estado de prestar capacitación y asistencia técnica, en forma subsidiada; (2) representación en los organismos estatales vinculados al sector, de las organizaciones de pequeños empresarios; y (3) incorporación al régimen de Seguro Social obligatorio a la persona natural del propietario.

No siempre la intención de la ley se ha convertido en un apoyo efectivo. Por ejemplo, en el caso de Nicaragua, la dificultad de acceso a dólares para importación por parte de las empresas en general y de las pequeñas empresas en particular, hace prácticamente inaccesible el incentivo de exención de derechos aduaneros sobre las importaciones, especialmente a las empresas individuales. De otra parte, políticas como el alivio de los derechos de importación por concepto de equipo, tienden a fomentar la intensidad del capital, promoviendo así el crecimiento de empresas más grandes. Esta tendencia puede acentuarse cuando la moneda del país está sobrevalorada o los tipos de interés están subvencionados (10).

La legislación laboral establecida para mejorar las condiciones de la fuerza laboral, que incluye pagos de seguridad social, licencia por enfermedad, vacaciones y salarios mínimos, si se cumple, puede imponer cargas apreciables en las empresas pequeñas y medianas que consideran costoso satisfacer los requisitos de esta legislación (11). Costa Rica y Nicaragua tipificaron esta situación en Centroamérica. En otros casos, la misma legislación de fomento impone restricciones directas al desarrollo de la PYMEI. En Nicaragua, por ejemplo, el decreto ley

---

(10) J. Levitsky. op. cit. p. 2
(11) J. Levitsky. op. cit. p. 2

382 denominado "Ley provisional para el estímulo, rehabilitación y protección de la pequeña producción industrial y artesanal", restringe los beneficios a las pequeñas empresas individuales, en beneficio de los sistemas colectivos y cooperativos de producción (12). Un tercer tipo de situación se da cuando la legislación es muy reciente y sus resultados no han tenido la oportunidad de ser evaluados, como el decreto ejecutivo 14310 de febrero de 1983 de Costa Rica, que crea la Comisión Interinstitucional de pequeña industria (CIPI), integrado por representantes de 15 instituciones, cuyo funcionamiento no había podido regularizarse aún, dos años más tarde. Igual suerte ha tenido el Comité Interinstitucional para la pequeña industria, (CIPIA) de Nicaragua, creado en agosto de 1981, y que en diciembre de 1985, tampoco operaba regularmente.

En resumen, se puede afirmar que aunque en todos los países centroamericanos, la política pública reflejada a través de la legislación vigente, considera importante el fomento y desarrollo de la empresa pequeña y mediana, tal legislación: (1) es aún incipiente; (2) hace énfasis en incentivos de carácter fiscal que no necesariamente fortalecen al sector de la PYMEI; (3) incluye en varios casos instrumentos de estudio y coordinación, como los comités interinstitucionales, cuyo funcionamiento se ha dificultado; y (4) como en el caso de Nicaragua, impone restricciones al propio fomento de las empresas de este sector.

Capacidad de las instituciones de apoyo al sector

La capacidad de las instituciones de apoyo está, generalmente, relacionada con el grado de interés del gobierno con el sector de la pequeña empresa. En efecto, es a través de las instituciones de apoyo que los gobiernos materializan las políticas de apoyo al sector, en forma de: impuestos equitativos, cré-

---

(12) INCAE: Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Nicaragua". 1984. p. 25.

dito, asistencia técnica y gerencial, información y cualquier otro tipo de incentivo o medio para facilitar su supervivencia y crecimiento. Otro aspecto de las instituciones de apoyo que afecta la ejecutoria de las PYMEI, es la forma en que estas instituciones de apoyo, públicas o privadas, son participantes activas y complementarias entre sí en los esfuerzos o proyectos de fortalecimiento del sector. El asunto puede expresarse en los siguientes términos: En los proyectos de fortalecimiento a la PYMEI, suelen estar involucradas muchas instituciones. Algunas de ellas son muy poderosas y están bien organizadas. Otras poseen en menor grado estas características. Estas instituciones suelen incluir organismos privados o públicos, cooperativas de diversa clase, asociaciones gremiales, así como el propio grupo blanco de los esfuerzos de fortalecimiento. Aunque todas estas instituciones y grupos pretendieran un objetivo común, cada una enfrenta en el ambiente de su trabajo algunas variables que están bajo su control directo, y otras que escapan a ese control. Esto hace que en los casos en que para una institución o grupo, las variables que no estén bajo su control sean muchas, su propia participación en el proyecto de fortalecimiento resulte poco significativo.

Así, pues, el éxito de las actividades de desarrollo de la PYMEI puede depender de la capacidad de las instituciones involucradas, de controlar una mayor cantidad de las variables que intervienen. Otra forma de presentar este punto sería: Un indicador del éxito de un proyecto de desarrollo de la PYMEI, puede ser el número y la efectividad de las tareas que pueden ser asumidas directamente por los beneficiarios del proyecto a través de las instituciones mediadoras, sin que tales actividades generen un conflicto significativo entre ellas (13).

El principal objetivo de este caso, consiste en que las instituciones privadas y públicas relacionadas con un proyecto de fortalecemiento a la PYMEI, logren establecer relacio-

---

(13) Robert W. Hunt. op. cit. p. 20.

nes que maximicen las oportunidades de control e influencia de todos los organismos participantes y que, simultáneamente, provean la información pertinente para que los mismos participantes comprendan sus límites de acción. El argumento que propondrían los teóricos del desarrollo institucional es el de que los programas de apoyo a la PYMEI que son exitosos, son aquellos en los cuales ha surgido previamente un patrón de relaciones, como el sugerido, entre las instituciones participantes (14).

Desarrollar este tipo de relaciones es una tarea compleja y requiere ante todo de una clara definición de las relaciones de poder de las instituciones participantes en un determinado proyecto. En la mayoría de los casos, esta definición debe estar acompañada de un autoanálisis de las instituciones participantes para revisar sus objetivos y el grado de compatibilidad de éstos. En la fase final, surge un proceso continuo de relaciones en el cual el énfasis de las instituciones consiste en organizar a los beneficiarios, reduciéndose los esfuerzos por establecer centros de poder, y más bien buscando la coordinación (15).

En el cuadro 1-6 se presenta un perfil de las principales instituciones públicas y privadas de apoyo a la PYMEI en cada uno de los países centroamericanos.

Conforme lo muestra ese cuadro, todos los países cuentan con un conjunto de instituciones de apoyo al desarrollo de la PYMEI, tanto en el sector público como en el privado. Algunas de estas instituciones se especializan en un solo servicio, otras prestan servicios múltiples en una mezcla variada. Estas características parecen ofrecer una oportunidad para el fomento de la PYMEI en la región y la de cada país en particular. Tal propósito se ve, sin embargo, obstaculizado por problemas de orden interno

---

(14) Robert W. Hunt. op. cit. p. 20

(15) M. D. Ingle, y D.A. Rondinelli. Assessing the viability of small industry support organization. Modern Government National Development.

Cuadro 1-6

CENTROAMERICA: Instituciones de Apoyo a la PYMEI y Area de Actividad

PAIS-INSTITUCION	FINANCIAMIENTO	ASISTENCIA TECNICA	CAPACITACION	ORGANIZACION GREMIAL	OTRO
GUATEMALA					
Corporación Financiera Nacional (CORFINA) [1]	Al sector industrial,minero y turístico para capital de trabajo y activos fijos.	En aspectos de establecimiento, organización y operación.	-	-	Estudios para identificar oportunidades de inversión
Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP) [2]	-	Variada: Desde sistemas de costos hasta estudios de factibilidad.	Carrera corta en administración de PYMEs	-	Elaboración de perfiles y estudios para ser evaluados por CORFINA en la concesión de crédito.
Fundación de Asistencia para la Pequeña Empresa (FAPE)[3]	Orientado a personas que no tienen acceso a otras instituciones.	Visita mensual para supervisar el progreso del negocio.	Instrucción básica en Contabilidad	-	-
Hogar y Desarrollo (HODE)[4]	A microempresarios individuales; a empresas comunitarias	Técnica administrativa para crear hábito de planificación y control.	En la elaboración de estados financieros. En diversas áreas de producción.	-	Vivienda mínima. Desarrollo comunal. Desarrollo empresarial del sector informal
Alianza para el Desarrollo Juvenil (ALIANZA) [5]	-	Facilitación de los procesos de comercialización y tecnología apropiada.	-	Formar y reforzar organizaciones representativas a nivel de comunidad y municipio.	Recuperación de salud y nutrición. Desarrollo comunitario. Promoción femenina. Empresas rurales.
Fundación del Centavo [6]	A pequeños empresarios	Técnica y administrativa a pequeñas unidades productivas del sector informal.	A grupos de pequeños agricultores	-	Desarrollo habitacional
EL SALVADOR					
Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES)[7]	Para el pequeño y microempresario.	En la transferencia de tecnología.	-	-	Estudios Económicos
Federación Nacional de la Pequeña Empresa Salvadoreña (FENAPES)	-	-	Gestión de becas a Org. Internac.para asociados.	Representación gremial	Estudios para regulación de la industria y el comercio.
Empresarios Juveniles [8]	-	-	Desarrollo empresarial y gerencial		
Centro Nacional de Productividad [9] (CENAP)	-	Asesoría a empresas en adecuación tecnológica	Cursos para mandos medios y niveles gerenciales.	-	Investigación Tecnológica
Federación de Cajas de Crédito, S.C. de R.L. (FEDECREDITO)	Principalmente a pequeños comerciantes e industriales				

Cuadro 1-6
(Continuación)

PAIS - INSTITUCION	FINANCIAMIENTO	ASISTENCIA TECNICA	CAPACITACION	ORGANIZACION GREMIAL	OTRO
Federación de Asociaciones de Ahorro y Crédito de El Salvador de Responsabilidad Limitada [10] (FEDECACES)	Especialmente a cooperativas para financiamiento de micro y peq.empresas (Bco. 2° piso).	En el futuro: asistencia en formulación y evaluación de proyectos, y financiamiento de preinversión.	-	-	-
Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE) [11]	Empresas con activos menores de CA$120,000	-	-	-	-
Sociedad de Comerciantes e Industriales Salvadoreños (SCIS) [12]	-	-	-	Fundación de cooperativas	Estudios para reglamentación del comercio y la industria. Proyecto de ley de fomento a la PYME
HONDURAS					
Asociación Nacional de Mediana y Pequeña Industria (ANMPI) [13]	Manejo de fondo de préstamos FOGAPIN	-	-	Defensa del gremio.	Colaboración en la preparación de leyes de fomento
Asociación Nacional de Industriales. (ANDI) [14]	-	En el área jurídica y económica.	-	Representación del gremio.	Coordinación de instituciones de apoyo.
Instituto para el Desarrollo Hondureño (I.D.H.) [15]	Pequeños empresarios urbanos y rurales.	Elaboración de proyectos, orientación administrativa.	Charlas sobre administración y contabilidad	-	-
Fondo Nacional de Desarrollo Industrial (FONDEI) [16]	Banco de 2o. piso.	-	-	-	-
Centro de Desarrollo para la Pequeña y Mediana Empresa Industrial y Artesanal(CDI)[17]	Empresas que no califican para crédito bancario.	Contabilidad, mercadeo, control de calidad.	-	-	Inversiones directas en PYME
Instituto Nacional de Formación Profesional(INFOP)[18]	-	-	Asesoría formativa. Cursos y seminarios a nivel de gerencia en áreas funcionales.		
Consejo Asesor para el Desarrollo de Recursos Humanos de Honduras (CADERH)	-	-	Investigación sobre necesidades de capacitación.	-	-
NICARAGUA					
Cámara de Industrias de Nicaragua (CADIN)[19]	-	Básicamente a cooperativas en el área de tecnología de alimentos.	-	Representación gremial	Elaboración de estudios económicos.
Cámara de Comercio de Nicaragua [20]	-	En contabilidad, legislación tributaria y legislación laboral.	-	Representación gremial.	

Cuadro 1-6
(Continuación)

PAIS - INSTITUCION	FINANCIAMIENTO	ASISTENCIA TECNICA	CAPACITACION	ORGANIZACION GREMIAL	OTRO
Instituto de Promoción Humana (INPRHU) [21]	Pequeña empresa cooperativas y empresas autogestionarias.	Contabilidad, mercadeo y organización.	Capacitación de promotores agrícolas.	Promoción de cooperativas.	
Fundación Nicaragüense de Desarrollo (FUNDE) [22]	A cooperativas de producción y de ahorro y crédito.	A cooperativas agrícolas	Contabilidad, finanzas y organización cooperativa.	Promoción de cooperativas.	Estudios sobre el sector informal.
Fondo Nicaragüense de Inversiones (FNI)[23]	Banco de 2° piso.	-	-	-	-
Banco Nacional de Desarrollo (BND)	Principalmente en el sector agropecuario.	-	-	-	-
Banco de Crédito Popular (BCP)	Básicamente sector informal y cooperativas.	Mercadeo, producción y contabilidad.	-	-	-
Ministerio de Industrias (MIND)[24]	-	-	-	Promoción de colectivos de producción	Estudios sectoriales, abastecimiento, materias primas.
COSTA RICA					
Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE) [25]	Estudios de factibilidad. Donaciones a grupos de apoyo a PYME.	Mejoramiento tecnológico.	Financiamiento para capacitación en áreas funcionales a medianas empresas.	Fortalecimiento de las organizaciones voluntarias.	Estudios de Diagnósticos. Promoción de imagen de C.R. en el exterior.
Cámara Nacional de Artesanía y Pequeña Industria de Costa Rica (CANAPI)[26]	-	Mercadeo interno.	Obtención de recursos financieros para capacitar socios.	Creación de cooperativas.	Organización de ferias artesanales.
Cooperativa de Pequeños Industriales, Artesanos y Artistas, R.L. (COOPEPINARA)[27]	Ahorro y crédito.	Mercadeo exterior. Asistencia para créditos grandes.	-	Cooperativismo.	Organización de ferias artesanales. Suministro de materias primas.
Asociación Nacional Pro-Desarrollo de la Artesanía (ANDA)[28]	-	A cooperativas en control de calidad y precios.	Cursos de capacitación técnica para aprendices.	-	Comercialización directa (salas de venta)
Asociación De Ayuda al Pequeño Trabajador y Empresario (ADAPTE) [29]	A microempresas	Contabilidad Administración.	Seminarios sobre administración y legislación laboral.	-	-
Fundación Costarricense de Desarrollo (FUCODES)[30]	Pequeña Industria. Agropecuaria Artesanía.	Para mejoras en producción.	Gestión Gerencial a través del INA.	Desarrollo de membresía.	-

Cuadro 1-6
(Continuación)

PAIS - INSTITUCION	FINANCIAMIENTO	ASISTENCIA TECNICA	CAPACITACION	ORGANIZACION GREMIAL	OTRO
Dirección General de Asistencia Técnica a la Pequeña Industria y Artesanía. (DGATPIA)[31]		Documentación técnica para obtener financiamiento. Coordinación institucional.	-	-	Elaboración de estudios de factibilidad de pequeños negocios.
Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) [32]	-	Consultoría de acuerdo a capacidad.	Cursos para capacitar en oficios. Cursos a nivel gerencial en áreas funcionales.	-	Investigación en tecnología apropiada.

[1] CORFINA. Es una entidad descentralizada, autónoma, creada en 1972, con el objeto de promover el desarrollo industrial, minero y turístico de Guatemala.

[2] INTECAP. Es una entidad descentralizada, técnica, sin ánimo de lucro, creada en 1972, como instrumento para el desarrollo de los recursos humanos mediante la capacitación.

[3] FAPE. Es una organización privada, voluntaria, sin fines de lucro y apolítica, creada en noviembre de 1984, con el objeto de facilitar crédito y asistencia al pequeño empresario en la definición de planes para crear una nueva empresa o aumentar la producción de una empresa existente.

[4] HODE. Es una institución privada sin fines de lucro, creada en setiembre de 1972, con el objeto de promover el desarrollo de núcleos urbanos y rurales usando programas de vivienda mínima como medio para iniciar un proceso de desarrollo.

[5] ALIANZA. Institución privada, sin fines de lucro, apolítica y laica, creada en diciembre de 1983 para formar y reforzar organizaciones representativas y autosostenibles a nivel de comunidad y municipio.

[6] FUNDACION DEL CENTAVO. Institución privada, sin fines de lucro, apolítica y laica, creada en 1962, con el propósito de canalizar recursos financieros, técnicos y administrativos para propiciar el desarrollo integral de la comunidad.

[7] FUSADES. Fue creada en abril de 1983 como una asociación de empresarios y profesionales.

[8] Empresarios Juveniles. Fundación sin ánimo de lucro, fundada en 1976 con el objetivo de desarrollar capacidades empresariales y gerenciales en la juventud salvadoreña. En 1984 se crearon un total de 45 empresas. Proyecta en 1985 ofrecer programas de juegos gerenciales computarizados, y cursos teóricos de negocios y computación.

[9] CENAP es una institución autónoma del Ministerio de Economía, que tiene como objetivo principal el aumento de la productividad industrial mediante la asistencia técnica a la pequeña y mediana empresa. Durante 1983 se realizaron asesorías en 54 empresas, y se impartieron 32 cursos.

[10] FEDECACES fue fundada en 1966 y aglutina actualmente 43 cooperativas. Estas atienden a pequeños y microempresarios.

[11] FIGAPE es la institución del sector público dedicada a satisfacer las necesidades de financiamiento de la PYMEI y fue creada en 1973.

[12] SCIS. Creada en junio de 1944, con el objeto de apoyar el desarrollo de pequeños y medianos comerciantes e industriales salvadoreños.

[13] ANMPI. Creada en 1979 como expansión de la Asociación Nacional de Pequeños Industriales, venía funcionando desde 1971. Su principal logro ha sido el conseguir del Banco Central la creación en 1972 del Fondo de Garantía de la Pequeña Industria (FOGAPIN).

[14] AMDI. Entidad de la iniciativa privada, sin fines de lucro y creada en 1958 con el fin de organizar a los sectores industriales de Honduras. A partir de 1985 coordina un sistema de asistencia técnica a pequeñas empresas a nivel nacional, como parte de un programa de desarrollo de PYMEI en el que participan además AID y el Gobierno hondureño.

[15] IDH. Institución privada, sin fines de lucro, fundada en 1972.

[16] FONDEI. Creado en 1978, opera dentro de la estructura organizativa del Banco Central, como banco de segundo piso, induce a los intermediarios a colocar fondos en PYMEI a través de garantizarles márgenes más altos en las operaciones con este sector.

[17] CDI. Creado en 1978, y adscrito al Ministerio de Economía

[18] INFOP. Institución autónoma del Estado, fundada en 1972. A partir de 1979 creó programas especiales para PYEMI; en la actualidad está buscando acercamiento con FONDEI y CDI, con el fin de dar asistencia integral a PYMEI. (financiamiento, asistencia técnica y capacitación).

Cuadro 1-6
(Continuación)

[19] CADIN. Se creó en 1957 como una asociación privada dedicada a fomentar la industrialización del país. Organizó su departamento especial dedicado a la pequeña industria en 1981, con el apoyo de AID.

[20] Cámara de Comercio de Nicaragua. Inició sus actividades en 1927 como una Confederación de Cámaras de los diferentes departamentos del país.

[21] INPRHU. Institución privada sin fines de lucro, organizada en 1966, orientada a la promoción del desarrollo.

[22] FUNDE. Asociación civil sin fines de lucro, organizada en 1966, orienta sus esfuerzos al desarrollo cooperativo.

[23] FNI. Dependencia del Banco Central, creada en 1983 como resultado de la fusión de la Financiera de Preinversión (FINAPRI) y el Fondo Especial de Desarrollo(FED).

[24] MIND. La Dirección de Pequeña Industria comenzó a operar en 1980.

[25] CINDE. Asociación privada sin fines de lucro, constituida a fines de 1982, con el fin de canalizar los fondos provenientes de la iniciativa de la Cuenca del Caribe del Gobierno de U.S.A.

[26] CANAPI. Creada en 1963 como organización privada, sin fines de lucro, y declarada de utilidad pública por el Gobierno.

[27] COOPEPINARA. Organizada por CANAPI en 1972, y separada de dicha institución en 1976.

[28] ANDA. Institución no lucrativa, fundada en 1972.

[29] ADAPTE. Fundada a finales de 1982 como asociación civil sin fines de lucro.

[30] FUCODES. Fundación sin fines de lucro creada por empresarios en 1973, y declarada de utilidad pública en 1976.

[31] DGATPIA. Dependencia del Ministerio de Industria, Energía y Minas (MIEM), creada en 1976.

[32] INA. Institución autónoma del Estado, creada en 1965, con el fin de desarrollar la capacitación a escala nacional de los trabajadores del país.

o externo a estas instituciones. En el cuadro 1-7 se presenta una reseña de los principales problemas que afrontan algunas de estas instituciones.

La magnitud de éstos varía desde debilidades internas superables en el corto plazo con la inversión de recursos modestos como en el caso del INA, para hacer más pertinente su material didáctico, hasta obstáculos no controlables ni de solución previsible en el corto plazo, como el antagonismo entre las instituciones del sector público y privado de Nicaragua, o el impacto de la guerra en este país en las funciones y logros de las instituciones de apoyo, y el mismo fenómeno -aunque en grado menos dramático- causado por la guerrilla en El Salvador.

Crédito

Una hipótesis ampliamente difundida entre los organismos internacionales de apoyo, gobierno, instituciones locales de fomento y los propios empresarios, es que: a mayor cantidad de crédito disponible y otorgado, mayor será el desarrollo producido en el sector de la PYMEI. El tema del crédito es uno de los que se encuentra con mayor abundancia en estudios, reuniones, simposiums, seminarios y programas para el desarrollo de la PYMEI.

En el Primer Simposio Latinoamericano y del Caribe sobre pequeña y mediana empresa, realizado en junio de 1977, el presidente de la comisión de pequeños y medianos empresarios de Venezuela categorizó los problemas de la PYMEI en su país señalando que el más importante de ellos era el del financiamiento (16). En el mismo simposio, el delegado de la Federación y Centro de Comerciantes resaltó el problema del financiamiento, prece-

---

(16) Simposio Latino-Americano e Do Caribe de Pequena e Media Empresa. 1º SLAMP: Río de Janeiro, Brasil. Junio 1977. p. 117.

Cuadro 1-7

CENTROAMERICA: Principales Debilidades y Obstículos a la Gestión de las Instituciones de Apoyo a la PYME]

	Debilidades Internas	Obstículos Externos
GUATEMALA		
CORFINA	. Falta capacidad operativa para conseguir desembolsos de los organismos financiadores internacionales [1]	. Pérdida de imagen . Alta tasa de morosidad en créditos a empresas grandes [2]
INTECAP	. Enfoque muy teórico en los programas de capacitación [3]	. Nivel educativo muy bajo de los usuarios. [4]
ALIANZA	. ---	. Desconfianza y resistencia al cambio de los beneficiarios [5]
FUNDACION DEL CENTAVO	. Dificultad de acceso a las fuentes de financiamiento.[6]	---
EL SALVADOR	---	En general, celos institucionales y polarización política que dificulta esfuerzos donde se requiere cooperación.[7]
CENAP	. Divulgación insuficiente no permite comprensión por parte del usuario de los servicios ofrecidos.[8]	. Disminución de la subvención estatal.[9]
FIGAPE	. Subutilización de la capacidad de colocaciones.[10] . Falta de un lenguaje común entre los funcionarios y los empresarios.[14]	. Morosidad de los prestatarios.[11] . Eliminación de la subvención estatal y disminución de recursos externos.[12] . Imagen de burocratismo.[13] En general, consecuencia del desgaste económico y social causado por la guerrilla interna.[15]
HONDURAS		
ANMPI	. Falta examen previo a la consecución de créditos (FOGAPIDI) [16]	. Creencia de que los fondos son regalados.[16a] . Falta capacidad administrativa de los miembros de la asociación.[17] . Falta credibilidad en la capacidad de la organización.[18]
ANDI	. Capacidad incipiente para coordinar el conjunto de instituciones.[19]	. Imagen de que ANDI trabaja en forma preferencial para las empresas industriales grandes. [19a]
IDH	. Asistencia técnica débil por saturación de trabajo de supervisores-promotores.[20]	. Poca receptividad por parte de los beneficiarios.[21] . Empresas grandes se fraccionan para recibir beneficios.[22]
FONDEI	---	. Dependencia de recursos externos en un 91%. [23]
CDI	---	. Alta morosidad.[24]
DGFOP	. Subutilización del personal de asesoría por incumplimiento de metas de número de cursos y seminarios.[25] . Deficiencia promocional. Desmotivación de asesores. Falta de supervisión.[28]	. Indiferencia de pequeños empresarios a la oferta de servicios de la institución.[26] . Imagen deteriorada de la institución.[27]

Cuadro 1-7
(Continuación)

	Debilidades Internas	Obstículos Externos
NICARAGUA		
CADIN	Disminución de su capacidad operativa.[29]	Antagonismo con el sector gubernamental.[30]
CAMARA DE COMERCIO	Dificultades operativas para la defensa de los intereses de sus asociados.[31] . En general: poca capacidad instalada frente a las necesidades crecientes del sector. . Pérdida de énfasis en las empresas individuales por parte de las instituciones públicas. . Disminución de la motivación por parte de los funcionarios de las instituciones.[33]	Restricciones gubernamentales al desenvolvimiento de las actividades en este sector.[32] En general: Impacto de la guerra de desgaste sufrida por el país en sus fronteras con Honduras y Costa Rica. . Posiciones antagónicas entre las instituciones gubernamentales y los representantes del sector privado.[33]
COSTA RICA		
CADIN	Falta de desarrollo institucional para constituirse en fuerte presión de apoyo a la PYME.[34]	General: Falta de promulgación de una ley de fomento a la PYME. . Dificultades en la coordinación entre las instituciones de apoyo. . Falta de incorporación de la PYME en los planes nacionales de desarrollo.[35]
ANDA	Recursos financieros limitados. [36]	---
ADAPTE	Recursos financieros escasos.[37]	---
FUNDES	Falta de recursos humanos para afrontar la promoción, capacitación, supervisión y análisis de proyectos. [38]	---
INA	. Material didáctico muy general y preceptivo. . Orientación funcional al obrero más que al empresario.[39]	---

[1] INCAE "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala" Jun.1985. p.47
[2] INCAE. Op.cit. p. 48
[3] [4] INCAE. Op.cit. p.55
[5] INCAE. Op.cit. p. 78
[6] INCAE. Op.cit. p. 88
[7] Observacion hecha por el autor en seminario sobre "Estrategia para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa en El Salvador" con asistencia de 71 participantes de los cuales 34 eran ejecutivos, y funcionarios de asistencia en instituciones de apoyo a la PYME. Marzo/84
[8][9] INCAE. "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en El Salvador. Dic. 1984, p. 69
[10] INCAE. Op.cit. p.86
[11] INCAE. Op.cit. p.87
[12] INCAE. Op.cit. p.88
[13] INCAE. Op.cit. p.88
[14] INCAE. Op.cit. p.89
[15] INCAE. Op.cit. p.87
[16] INCAE. "Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Honduras". Nov.1984. p. 65
[17] INCAE. Op.cit. p.66
[18] INCAE. Op.cit. p.66
[19] Observación del autor en el taller de trabajo de instituciones Hondureñas de apoyo a la PYME, en el que participaron 24 instituciones locales e internacionales de apoyo a la PYME. Nov.1985
[20] INCAE. Op.cit. p.71
[21] INCAE. Op.cit. p.72
[22] INCAE. Op.cit. p.76
[23] INCAE. Op.cit. p.84
[24] INCAE. Op.cit. p.85
[25] INCAE. Op.cit. p.90
[26] INCAE. Op.cit. p.90
[27] INCAE. Op.cit. p.91
[28] INCAE. Op.cit. p.91
[29] INCAE."Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Nicaragua" 1984. p. 39
[30] INCAE. Op.cit. p. 39
[31] INCAE. Op.cit. p. 42
[32] INCAE. Op.cit. p. 42
[33] Observaciones del autor en el primer taller de trabajo de la Asociación Nicaragüense de Extensionistas para la Pequeña y Mediana Empresa, ANEPYME. Oct. 1985
[34] INCAE. Diagnóstico General de la Situación de la Pequeña y Mediana Empresa en Costa Rica. Abril 1985, p.52
[35] INCAE. Op.cit. p. 62
[36] INCAE. Op.cit. p. 73
[37] INCAE. Op.cit. p. 77
[38] INCAE. Op.cit. p. 83
[39] INCAE. Op.cit. p.107

dido solamente por el de la indefinición de lo que es una PYMEI (17). La exposición del representante de la Federación Patronal Venezolana de Comerciantes se refirió a la creación de un "nuevo sistema de financiamiento positivo-reivindicativo", mediante un fondo de inversiones que la satisficiera de financiamiento a largo plazo (18). El representante de Costa Rica se refirió al crédito como un excelente instrumento de educación empresarial y como vehículo de acceso a una adecuada asistencia técnica (19). El representante de la Cámara de Industrias de Nicaragua, indicaba cómo muchos mecanismos de apoyo se quedan en la teoría porque no hay acceso al financiamiento (20).

La mayor parte de los esfuerzos para proporcionar financiamiento a la PYMEI en condiciones favorables, se relacionan con los problemas asociados con el proceso de crédito. Uno de ellos se denomina "el síndrome del banquero conservador", que se refiere a la gran importancia que se suele dar a las garantías que se solicitan para asegurar el repago de los préstamos. Dentro de los programas de asistencia, suelen, pues, encontrarse componentes de adiestramiento para la preparación y evaluación de proyectos y el control de las cuentas morosas, que amplían la experiencia y el conocimiento de los analistas de crédito con relación a las caracteristicas del pequeño y mediano empresario (21).

En relación con este tema, el seminario sobre financiamiento y asistencia a la pequeña y mediana empresa, realizado en Arequipa, Perú, en diciembre de 1977, concluía:

---

(17) Ier. SLAMP. op. cit. p. 169.
(18) Ier. SLAMP, op. cit. p. 250.
(19) Ier. SLAMP, op. cit. p. 96.
(20) Ier. SLAMP. op. cit. p. 163.
(21) Robert W. Hunt. op. cit. p. 16.

> El crédito deberá llegar al beneficiario con oportunidad y en monto suficiente... Para la buena ejecución de una operación financiera resulta absolutamente deseable considerar que el proceso de préstamo se lleve a cabo en el menor tiempo posible... La relación de la entidad financiera con el prestatario no termina con la aprobación del préstamo. Para que el préstamo no presente problemas, es imperativo establecer lo antes posible una relación continua de supervisión y asistencia con el prestatario que se deberá mantener durante la vigencia del crédito (22).

Ocho años más tarde, en el "II Seminario Centroamericano y del Caribe sobre la promoción de la pequeña empresa", sobre el sistema de la banca nacional y el sistema internacional de fomento para la pequeña empresa, se propusieron las siguientes conclusiones sobre el rol de la banca de fomento en el financiamiento de la pequeña empresa (23).

- El apoyo de la banca de fomento en el financiamiento a la pequeña empresa es débil.
- Los trámites son lentos y engorrosos en los procesos de recepción, análisis, otorgamiento y desembolsos de los créditos destinados a la pequeña empresa.
- Los planes de los gobiernos y de las instituciones de apoyo a la pequeña empresa son inadecuados.
- Falta educación crediticia a los usuarios del crédito.
- Faltan programas (que faciliten) el mercadeo y la comercialización.

Sobre el apoyo del sistema financiero internacional y regional para el desarrollo de programas de fomento de la pequeña empresa y de organismos de cooperación y desarrollo, las conclusiones fueron las siguientes:

---

(22) ALIDE (Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo). "Seminario Hispano Andino sobre la Pequeña y Mediana Empresa". Arequipa, Perú. Diciembre de 1977. p. 28.

(23) ALIDE (Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo). "II Seminario Centroamericano y del Caribe sobre la promoción de la pequeña empresa". Tegucigalpa, Honduras. Octubre de 1985. Informe final. Grupo No. 1. p. 2 y siguientes

- La tramitación de financiamiento ante organismos internacionales resulta engorroso y largo.
- En algunos casos existe manejo inadecuado de los fondos provenientes de organismos internacionales.
- Hay un exceso de burocracia en los organismos internacionales para la concesión de créditos.
- Los organismos internacionales aplican criterios unilaterales en la preparación de los convenios y contratos.
- Falta de integración de los criterios utilizados por parte de los organismos internacionales.
- Hay influencia de criterios no financieros ni técnicos en la elegibilidad de los proyectos.
- Falta apoyo a la consultoría local.

Las recomendaciones sobre el rol de la banca de fomento señalaban:

- Agilizar la fluidez de recursos financieros de la banca de fomento en apoyo de la pequeña empresa.
- Creación o revitalización de las instituciones específicas orientadas hacia la atención de la pequeña empresa.
- Creación o revitalización de fondos de garantía para la pequeña empresa.
- Establecer sistemas adecuados y oportunos de investigación e información en apoyo a la pequeña empresa.
- Fortalecimiento de la capacitación en las ramas de asistencia técnica, educación crediticia y apoyo efectivo a la comercialización de la pequeña empresa.
- Apoyo a la comercialización internacional de productos no tradicionales.
- Diseño de procesos administrativos consecuentes con las operaciones de la pequeña empresa.

Aunque existe un amplio consenso entre las instituciones de apoyo sobre la importancia clave del crédito abundante y oportuno para el desarrollo de la PYMEI, se da igualmente

una ponderación cada vez mayor a otros requerimientos de índole no financiera para conseguir este desarrollo, tales como: (1) la capacidad en la selección de proyectos; (2) la capacidad en la gestión administrativa y contable; (3) la capacidad de gestión gerencial; (4) la capacidad tecnológica; (5) la capacidad de acceso a los mercados (24).

Estas cinco capacidades pueden ser reforzadas a través de programas de asistencia técnica, que se discuten en los próximos apartados.

Asistencia técnica

La hipótesis en cuestión podría plantearse así: La posibilidad de desarrollo de las pequeñas y medianas empresas tiende a ser mayor cuando este sector cuenta con un fácil acceso a la información técnica, a la asistencia en problemas de fabricación y a facilidades para preparación, mantenimiento o sustitución del equipo de producción.

Con base implícita o explícita en esta hipótesis, han surgido en los países centroamericanos, instituciones de apoyo o programas dentro de las instituciones ya existentes, cuyo fin es el de proveer asistencia y capacitación técnica a las empresas.

La asistencia a las pequeñas empresas en Centroamérica suele proceder de diversas fuentes, entre las que cabe destacar:

---

(24) ALIDE. "La Banca de Fomento y el Financiamiento de la pequeña empresa". Documento presentado por la Secretaría General de ALIDE al II Seminario Centroamericano y del Caribe sobre la promoción de la pequeña empresa. Tegucigalpa, Honduras. Octubre de 1985, p. 13 a 16.

1. Centros de perfeccionamiento en materia de gestión y productividad.	El Salvador, Honduras
2. Institutos y colegios técnicos.	Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Guatemala.
3. Asociaciones profesionales y gremiales.	El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica.
4. Fundaciones para el desarrollo.	El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Guatemala.
5. Servicios universitarios de investigación y desarrollo.	Honduras.

El primer intento serio de cuantificar la aportación del cambio tecnológico al crecimiento económico fue la publicación en los años 1956 y 1957 de los trabajos de Abramovitz y Solow, respectivamente, en los que se ponían de manifiesto las siguientes conclusiones: (1) Que el cambio tecnológico es una de las determinantes básicas del crecimiento económico, y (2) Que las fuerzas que conforman dicho cambio son en gran medida de tipo económico (25).

Las discusiones más recientes no cuestionan la importancia de la tecnología; más bien se refieren a las formas que serían más apropiadas para que pequeñas y medianas empresas se abastezcan de ésta. En el caso centroamericano, la forma más usual de procurársela suele ser la recepción y asimilación de la producida en el exterior. Sin embargo, el grado de asimilación de la tecnología adquirida en el exterior puede considerarse como muy escaso.

---

(25) ler. SLAMP. op. cit. p. 35

Otra forma de incorporación de tecnología a la que se comienza a dar algún tipo de apoyo, consiste en la producción de tecnología intermedia propia.

Entre las conclusiones del primer Simposio Latinoamericano y del Caribe sobre la pequeña y mediana empresa (SLAMP), los representantes del Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO) de España, propusieron las siguientes conclusiones sobre el tema:

- Es necesario, cualquiera que sea la estructura productiva de un país, la implantación progresiva de una política de fomento a la investigación científica y técnica capaz de asegurar un determinado nivel tecnológico propio.
- El nivel tecnológico de un país determina en gran medida su propio desarrollo económico, y éste sólo puede ser equilibrado si la tecnología que produce y las transferencias del exterior que recibe en este campo son adecuadas a su dotación de factores productivos.
- Teniendo en cuenta la abundancia de mano de obra en los países en desarrollo, la fuerte incidencia de la (PME) en su estructura productiva y el potencial generador de empleo del que disponen estas empresas, tanto las importaciones de tecnología como su propia capacidad para crearla deberían estar orientadas preferentemente hacia las tecnologías, procesos y sistemas que favorezcan la utilización intensiva del factor trabajo.
- Las PME no están incapacitadas para la investigación por el solo condicionamiento de su tamaño. Sin embargo, para que esta capacidad potencial encuentre su cauce, es preciso establecer, en el contexto de una política nacional de fomento de la investigación y la tecnología, toda una serie de apoyos e instituciones específicas, entre las que destacamos medidas legales para estimular las innovaciones de la PME, organismos gubernamentales de PME y centros de investigación industrial que contemplen en su propio terreno las necesidades y los problemas de la PME (26).

---

(26) ler. SLAMP. op. cit. p. 92.

El proyecto IV del Research Associate Technology and Development Institute, East-West Centre, de Honolulú, Hawaii, EE.UU. (27) contempla que el propósito del cambio tecnológico consiste en promover el espíritu de innovación y la difusión tecnológica mediante experimentos multidisciplinarios orientados hacia tres objetivos principales:

(1) Promoción de innovadores locales y lanzamiento de proyectos basados en una mejor definición de las necesidades locales y en la transferencia de tecnologías apropiadas.

(2) Aumento de las capacidades del personal local y de los organismos de desarrollo para que ayuden a los empresarios y comunidades locales a: (a) obtener la información e ideas idóneas en el campo técnico; (b) conocer mejor el mercado local y regional; (c) evaluar y, si procede, modificar los productos, procesos y prototipos; (d) realizar análisis de prefactibilidad y factibilidad; (e) ejecutar los proyectos.

(3) Aceleración del desarrollo y utilización de informaciones sobre sectores industriales.. que faciliten el fomento de centros nacionales e internacionales de

---

(27) Dentro del marco de esfuerzo multinacional que está llevando a cabo el Instituto, se realizan investigaciones, experimentos y programas de enseñanza relacionados con seis factores interdependientes, que de acuerdo con investigaciones previas del propio instituto, son las que más decididamente influyen en el desarrollo y la expansión de las empresas con miras a la creación de un mayor número de empleos. Estos factores son: (1) El empresario; su perfil; selección y perfeccionamiento; (3) Desarrollo y validación de programas de formación en materia de dirección de empresas destinados a pequeños empresarios; (4) Promoción a nivel local de innovadores y agentes de cambio tecnológico; (5) Expansión empresarial y aumento de empleos; (6) Evaluación y comparación de un país con otro, de programas de desarrollo del espíritu de empresa.

intercambio sobre tecnologías alternativas y sobre factores que influyen en su utilización y adaptación (28).

El programa de asistencia técnica más concreto, en funcionamiento en Centroamérica, es el denominado Programa de Desarrollo Industrial (CDI), a través del cual se intentan incorporar mejoras tecnológicas en: (a) el procesamiento de frutas y verduras; (b) el procesamiento de la leche y producción de derivados; (c) el procesamiento de la carne y la producción de embutidos; la elaboración más tecnificada de productos tradicionales, como los dulces criollos, las tajaditas de plátano y otros. En el área metalmecánica se avanza en la fabricación de tecnologías de bajo costo para uso agrícola e industrial, entre las que se cuenta con: (a) arados de diverso tipo; (b) multibarra; (c) el yunticultor; (d) silos metálicos; (e) arietes hidráulicos; (f) picadores de pasto; (g) rayadores de yuca y de coco, entre otras (29).

El Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial también adelanta, desde 1981, un programa denominado "Leña y fuentes alternas de energía" dentro del cual han generado una serie de tecnologías que se encuentran en la fase de difusión, en las que se cuentan: (a) estufas de leña domésticas, masivas; (b) horno mejorado de calentamiento de agua con energía solar; (c) secador solar de bandejas, entre otras (30).

---

(28) Richard Morse. "El empresario y la satisfacción de las necesidades de la comunidad" en Desarrollo de Pequeñas Empresas. Políticas y Programas. Philip Neck, OIT. Ginebra, 1978. p. 59 y 60.

(29) ALIDE. "Enfoque del Programa de Tecnologías Rurales (PTR) del Centro de Desarrollo Industrial en el desarrollo de la Pequeña Empresa Rural", documento presentado en el "II Seminario Centroamericano y del Caribe sobre Promoción de la Pequeña Empresa". Tegucigalpa, Honduras. Octubre de 1985. p. 4 a 6.

(30) ALIDE. "Cambio Tecnológico y Necesidades de Capitalización de la Pequeña Empresa". Documento presentado por el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI) en el "II Seminario Centroamericano y del Caribe sobre Promoción de la Pequeña Empresa". Tegucigalpa, Honduras. Octubre de 1985. p. 4 a 11.

Otras iniciativas en este campo las están realizando el Ministerio de Recursos Naturales de Honduras con el organismo de Cooperación Suiza para el Desarrollo (COSUDE), a través del Proyecto de Mecanización Agrícola (PROMECH), cuyo principal objetivo es de fabricar y facilitar la transferencia de la tecnología de herramientas e implementos agrícolas (31). En el caso de Nicaragua, las dificultades crecientes para la adquisición de nuevos equipos y herramientas, o repuestos para los existentes, ha forzado la necesidad de la producción local de piezas para los equipos, a la innovación o ajuste de los mismos, para prolongar su vida de servicio, y a la sustitución de materias primas y suministros para el procesamiento del cuero, por ejemplo.

Asistencia gerencial

Otro de los factores que es considerado como un elemento clave del desarrollo de la pequeña y mediana empresa es el "consejo y asistencia en la planeación, organización, control, seguimiento y aplicación de medidas correctivas en las principales áreas de gerencia" (32). Como en las otras hipótesis relacionadas con el logro del desarrollo de la PYMEI a través del suministro de recursos básicos, se supone que: a una mayor abundancia y calidad de la asistencia gerencial, mayor será la probabilidad de la pequeña y mediana empresa para lograr su desarrollo.

Los servicios que se suponen forman parte de la asistencia gerencial, incluyen: entrenamiento y consultoría en administración de la producción, y mercadeo, tanto para los directivos empresarios como para sus colaboradores. Se afirma que cuando esta

(31) ALIDE. "Experiencias obtenidas por el proyecto de mecanización agrícola a través de tecnología apropiada". Documento presentado por el Proyecto de Mecanización Agrícola COSUDE-Honduras, PROMECH, en el "II Seminario Centroamericano y del Caribe sobre Promoción de la Pequeña Empresa". Tegucigalpa, Honduras. Octubre de 1985. p. 8.

(32) Philip A. Neck. Desarrollo de Pequeñas Empresas: Políticas y Programas. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo. 1978. p. 224.

asistencia es proporcionada por personas bien entrenadas, y puede ser suministrada en forma individual a distintas empresas, esta asistencia gerencial se convierte en un medio para alcanzar mejor posición financiera o de productividad, o ayuda a resolver problemas relativos a la estructura organizacional, o en la identificación de obstáculos y oportunidades para la expansión o la diversificación del mercado (33).

Entre las múltiples razones que se utilizan como argumentos para propiciar la asistencia gerencial a la PYMEI, se pueden citar, entre otras:

> Una dirección frecuentemente unipersonal, permite escasamente dar las respuestas técnicas, comerciales, y administrativas que exige la conducción de una empresa, con algún grado de complejidad. (En estas empresas, pequeñas) no se observan pautas objetivas de desempeño, lo que dificulta el trabajo en equipo. Los niveles de estrategia... (su) sistema de información (es) reducido y trabado por falta de métodos y recursos de procesamiento (34).

> Dentro de la amplia variedad de dificultades que deben afrontar las pequeñas empresas (se encuentra la del) manejo operativo de la empresa y que tiene relación con la aplicación de técnicas de administración de negocios, técnicas financieras y técnicas contables, y en general aquellas que conllevan optimizar la rentabilidad de la empresa... Además... de los derivados de la gestión de personal y de distribución del trabajo administrativo (35).

> Uno de los puntos débiles fundamentales en el desarrollo de la pequeña empresa es precisamente su dirección... ella está generalmente en manos de una o dos personas, cuyos errores pueden afectar la supervivencia misma de la empresa... Es lógico entonces que se preste más cuidado a la selección, formación y perfeccionamiento del empresario/gerente de dichas empresas (36).

(33) Robert W. Hunt. The evaluations of Small Enterprises Programs and projects: Issues in Business and Community Development. AID Evaluation Special Study No. 13. Illinois State University. June 1983. p. 17.

(34) Ier. SLAMP. op. cit. p. 156. "Identidad y Productividad en la Pequeña y Mediana Industria". Junio 1977.

(35) ALIDE. op. cit. p. 421.

(36) OIT "Desarrollo de la Pequeña

La asistencia gerencial para la PYMEI empezó a cobrar importancia en los foros internacionales a partir de 1966, durante la reunión del Consejo de Administración de la Organización Internacional del Trabajo, OIT, que hizo alusión especial a las necesidades de desarrollo gerencial de la pequeña empresa, interés reforzado en 1967 y 1976, años a partir de los cuales se analizarán periódicamente las actividades que en esta esfera realiza el Servicio de Desarrollo Gerencial (37).

Entre los años 1976 y 1981, la OIT recogió información proveniente de más de 100 países, sobre los programas de formación en el sector de la pequeña industria. Las conclusiones del examen de estos programas proporcionan una idea bastante completa de la situación de Centroamérica en este campo.

1. La comprobación de tipo general más sorprendente fue que la formación se proporcionaba en muy pocas ocasiones acompañada de otras formas de asistencia técnica y financiera. En los pocos casos en que los aportes institucionales (y políticas) fueron hechos de manera integrada, se obtuvieron resultados en la formación netamente superiores a los logrados cuando los aportes se hicieron separadamente...

2. Sólo unos pocos programas de desarrollo de la pequeña empresa se basaron en una estrategia de gestión que identificara los factores prioritarios, prescribiera los niveles y la oportunidad apropiados para las intervenciones, utilizara un sistema de control para medir el impacto y la eficacia, y contara con objetivos pragmáticos concretos...

3. La mayoría de los programas se basaron más bien en los recursos que en las necesidades.

---

(37) OIT. "Programas de Desarrollo de la Pequeña Empresa" Ginebra. 1982. '. 9 a 11.

4. Se hizo evidente que no se habían llevado a cabo las investigaciones necesarias.

5. Se repitieron las pautas tradicionales de planificación, ejecución y evaluación de los programas, con la sola participación de las "altas esferas", excluyendo a los empresarios de su formulación y puesta en práctica.

6. Se constató el costo anormalmente elevado de los servicios prestados a las pequeñas empresas por concepto de formación y extensión... (38).

El cuadro 1-8 muestra las áreas de contribución más importantes de las organizaciones de formación y perfeccionamiento gerencial al sector de la PYMEI en Centroamérica.

Según Colin B. Guthrie* de la OIT, el programa más avanzado y más novedoso de asistencia gerencial en centroamérica, era el del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) de Costa Rica. Este programa se inició en colaboración con CANAPI, realizando una identificación de las principales deficiencias administrativas de las pequeñas industrias costarricenses. A la fase de preparación previa mediante el diagnóstico, le sigue un proceso de sensibilización de los beneficiarios potenciales seleccionados a través del banco de datos computarizados de las empresas de Costa Rica. Como resultado de estas dos primeras etapas, el programa desarrolló una serie de doce cursos dirigidos a la preparación en la administración básica de la empresa, y organización de la producción. Este servicio de capacitación es, a su vez, acompañado de un proceso de consultoría mediante el cual un beneficiario expone ante un grupo de otros ocho o diez empresarios, el problema que más afecta a su empresa. Los demás empresarios lo analizan y ayudan con sus opiniones a ofrecer al-

---

(38) OIT, Op. cit. pp. 13 y 14.

* Colin B. Guthrie, experto de la Oficina Internacional del Trabajo, OIT, Departamento de Entrenamiento, en la rama de Desarrollo Gerencial, entrevistado por el autor en agosto de 1985.

Cuadro 1-8

CENTROAMERICA: Contribución de los organismos de formación y perfeccionamiento gerencial al sector de la PYMEI*

PAIS/INSTITUCION	PROGRAMAS	OBJETIVOS	CARACTERISTICAS	RELACIONES DE COORDINACION
GUATEMALA INTECAP (Instituto Técnico de Capacitación y Productividad)	Cursos de perfeccionamiento a nivel gerencial.	1. Capacitar y dar asistencia a pequeñas empresas. 2. Investigar, diseñar y hacer viables modelos empresariales para la creación de nuevas empresas. 3. Coordinar y desarrollar acciones de apoyo con otras entidades.	Orientada a las áreas de administración, producción, comercialización y finanzas. Metodología expositiva. Cursos cortos (20-30 hrs.) Manuales técnicos, de apoyo. 140 programas por año, con 2800 participantes.	Apoyo a ejecución de proyectos de CORFINA Apoyo a los programas de INACOP.
EL SALVADOR CENAP (Centro Nacional de Productividad).	Capacitación técnica y administrativa de empresas y trabajadores. Formación de asesores para la pequeña y mediana empresa.	1. Capacitar a pequeños empresarios. 2. Formar mandos medios 3. Atender el sector de la PYME mediante un programa de asesoría.	Realizado a través de unidades ejecutoras propias o de otras instituciones. (en proceso de formalización).	Coordinación con: Ministerio de Trabajo Bachillerato diversificado. Universidades. Instituto Tecnológico (como unidades ejecutoras previstas) Comité Técnico de Formación Profesional para un programa de documentación.
HONDURAS INFOP (Instituto Nacional de Formación Profesional)	Seminarios de Desarrollo Gerencial.	1. Proporcionar apoyo técnico de los centros de INFOP a las pequeñas y medianas empresas. 2. Proporcionar capacitación gerencial	En proceso de adecuación de material didáctico. Pretende servicios de: .Organización de visitas .Demostraciones y explicaciones individualizadas. .Elaboración de respuestas. .Asesoría en compra de equipo. .Análisis de laboratorio.	Colaboración con AMPI mediante consultas. Promesa de colaboración con AMPI.
NICARAGUA CADIN (Cámara de Industrias de Nicaragua)	Seminarios de capacitación administrativa.	1. Proporcionar capacitación gerencial. 2. Proporcionar la defensa del sector.	Conferencias, seminarios o cursos de corta duración. Reuniones gerenciales.	
COSTA RICA INA (Instituto Nacional de Aprendizaje)	Programa de capacitación gerencial a la pequeña empresa.	1. Difundir las técnicas modernas de gestión. 2. Erradicar métodos empíricos de administración. 3. Contribuir a la promoción económica y social de los costarricenses. 4. Promover la producción en serie. 5. Independizar la calidad del producto de la habilidad individual. 6. Reducir los costos de producción. 7. Ensanchar el ámbito del mercado de la empresa.	Una etapa previa de diagnóstico sectorial o regional. Una primera etapa de sensibilización y determinación de necesidades. Una etapa de diagnóstico específico de la empresa. Selección de participantes y programación de cursos. Capacitación ligada a la consultoría Asesoría en 4 etapas: (1) Formación teórica (2) Aplicación supervisada. (3) Aplicación asesorada (4) Evaluación de resultados. Los programas son promovidos a nivel masivo.	Coordinación con las Cámaras industriales mediante comités de enlace. Colaboración con las confederaciones sindicales.

* Preparado por el autor con base en OIT "Desarrollo de la Pequeña Empresa en el Istmo Centroamericano" Ginebra. 1981 páginas 107 a 155

gún tipo de solución al problema expuesto. Los asesores del INA colaboran ofreciendo indicaciones técnicas u organizando reuniones con expertos de la institución.

En todos los demás casos, el enfoque de asistencia o capacitación, como un medio de primera magnitud para el fortalecimiento de las empresas pequeñas y medianas, ha tenido poco énfasis entre las instituciones
sector.

Factores motivacionales

La posibilidad de que los factores sicológicos sean un determinante clave en la formación y éxito empresarial, ha ocupado lugar importante en la investigación de profesionales del desarrollo y de la administración de empresas. Inclusive, se ha llegado a establecer que los factores motivacionales pueden ser no solamente elementos decisivos en el éxito empresarial, sino en la tasa de desarrollo general de una nación (39).

El trabajo de McClelland enfatiza la importancia de los deseos por alcanzar la excelencia, denominado "necesidad de logro". Esta necesidad de logro, según McClelland, propicia acciones innovativas que suponen la asunción de riesgos que, además, estarían relacionados en la obtención de éxitos empresariales. Para los efectos prácticos, el conocimiento de esta relación entre la necesidad de logro y el éxito empresarial, puede facilitar el diseño de programas de asistencia y crédito a grupos de empresarios con una motivación de logro apropiada. El propio McClelland sugirió la posibilidad de desarrollar a bajo costo programas para inculcar en los individuos la motivación de logro.

---

(39) D.C. McClelland. The Achieving Society. New York, Free Press. 1967.

Durante varios años la Organización para el desarrollo Industrial (UNIDO) estuvo usando activamente programas de entrenamiento para la motivación de logro en programas de apoyo al desarrollo de pequeñas empresas. El resultado de estos esfuerzos ha sido reportado como positivo y como productor de un excelente retorno sobre la inversión (40).

En el cuadro 1-9 se transcriben los resultados de una encuesta realizada entre pequeños y medianos empresarios de los países centroamericanos. En una escala de 0-20 se trató de verificar, a través de un cuestionario de 20 preguntas, las percepciones de los entrevistados sobre sus habilidades administrativas, técnicas y empresariales. El cuestionario también inquiría sobre la estimación del éxito de sus empresas en cinco áreas de gestión. En general, parece comprobarse la existencia de una estrecha relación entre el éxito declarado con respecto al negocio o empresa y la autopercepción sobre las habilidades personales para dirigirlo. Así, quien considera que su negocio es exitoso, tiende a evaluar sus habilidades con un puntaje alto, y viceversa, quienes califican su empresa de poco exitosa, tienden a asociar estas dificultades con deficiencias en sus habilidades, anotándoles puntajes bajos, situación que en su conjunto agregaría algunas nuevas evidencias indirectas a los hallazgos de McClelland.

La aceptación de la hipótesis de una gran influencia de los factores sicológicos en el desarrollo empresarial, puede dar origen a programas de entrenamiento motivacional, investigaciones sobre las necesidades gerenciales en empresas de tamaño diferente, en diferentes etapas de desarrollo (41).

Así como defensores, este enfoque cuenta con críticos. Estos aceptan que la motivación empresarial es un factor crítico del desarrollo de las empresas, pero consideran que un énfasis

---

(40) Robert W. Hunt. "The Evaluation of Small Enterprises... op. cit. p. 24.

(41) U. Pareck y T.V. Rao. Developing Entrepreneurship. Ahmedabad: Indian Institute of Management. 1978.

Cuadro 1-9

CENTROAMERICA: Estimaciones del éxito relativo de la empresa, y autoevaluación de las habilidades técnicas, administrativas y empresariales, de pequeños empresarios.

FACTORES	GUATEMALA			EL SALVADOR			HONDURAS			NICARAGUA			COSTA RICA		
	P	B	M	A	P	B	M	A	P	B	M	A	P	B	M	A
Estimación del éxito relativo de la empresa.	0.0	18.5	37.0	44.5	2.7	8.1	27.0	62.2	4.3	4.3	47.8	43.5	8.0	8.1	27.0	64.9	3.0	21.2	45.5	30.3
Habilidad técnica	3.7	11.1	40.7	44.5	0.0	5.4	27.0	67.6	8.7	26.1	30.4	34.8	0.0	10.8	29.7	59.5	0.0	15.2	51.5	33.3
Habilidad administrativa	0.0	11.1	33.3	55.6	0.0	2.7	27.0	70.3	4.4	8.7	47.8	39.1	0.0	8.1	35.1	56.8	3.0	1[illegible]	48.5	36.4
Habilidad empresarial	3.7	7.4	25.9	63.0	0.0	5.4	18.9	75.7	4.4	17.4	30.4	47.8	0.0	16.2	24.3	59.5	6.1	9.1	39.4	45.4
No. Encuestados	27				37				23				37				33			

Muy bajo: (P) Puntaje de 0 - 4
Bajo: (B) Puntaje de 5 - 9
Medio: (M) Puntaje de 10 - 14
Alto: (A) Puntaje de 15 - 20

FUENTE: Preparado por el autor, con base en una encuesta realizada entre 1983 y 1984 a un grupo de 157 pequeños empresarios de los cinco países centroamericanos, asistentes a sendos seminarios de cuatro días de duración, sobre el tema "Estrategia para el desarrollo de la PYME en Centroamérica.

centrado en los motivos profundos de las personas puede ser inefectivo e inapropiado (42).

Otros autores sugieren que tal enfoque supone una sesgada preferencia por la cultura y el comportamiento occidental. Estos autores ponen de relieve el potencial de sistemas socio-culturales tradicionales, y el rol del empresario para reinterpretar la tradición y para ajustarse a nuevas normas de la economía (43).

A pesar de sus críticos, este enfoque ha sido adoptado por numerosos técnicos del desarrollo, tanto en países avanzados como en países pobres. En general, la motivación, las preferencias personales y otras características del comportamiento parecen estar muy relacionadas con el éxito empresarial. En el caso centroamericano, ninguna institución de apoyo a la pequeña y mediana empresa ha adoptado este enfoque como el principal dentro de su gestión. Sin embargo, algunas como el Instituto Nacional de aprendizaje, INA, en Costa Rica, lo incorpora como elemento importante en sus programas de entrenamiento.

La estrategia de la empresa

Toda empresa que compite en un sector industrial posee una estrategia competitiva, ya sea explícita o implícita (44). Así, pues, la supervivencia, el desarrollo exitoso o el declinamiento o fracaso de una empresa puede ser explicado por una buena o mala combinación de los fines (metas) por los cuales se

---

(42) Robert W. Hunt. op. cit. p. 24.

(43) M. Singer. "Religion and Social Change in India: The Max Weber Thesis, phase three. Economic Development and Cultural Change. July 1966.

(44) Michael E. Porter. Estrategia Competitiva: Técnicas para el Análisis de sectores industriales y de la competencia. Compañía Editora Continental, S.A. de C.V., México. 1982. p. 11

está esforzando la empresa, y los medios (políticas) con los cuales se está buscando llegar a ellos (45). Este enfoque, más que sustituir o competir con los enfoques discutidos anteriormente, los comprende a todos. En efecto, el contexto en el cual se formula la estrategia comprende una serie de elementos que incluyen los factores examinados atrás, así:

Contexto en el cual se formula la estrategia	Factores considerados como claves en el desarrollo de la PYMEI
1. Fuerzas y debilidades de la empresa.	Necesidad de recursos. Necesidad de asistencia técnica. Necesidad de asistencia gerencial.
2. Valores personales del empresario-propietario.	Motivación empresarial y otros factores sicológicos en el comportamiento del empresario.
3. Oportunidades y riesgos del entorno.	Condiciones económicas. Factores sociales. Política pública. Capacidad de las instituciones de apoyo.
4. Expectativas sociales de más amplitud.	Factores sociales.

La esencia de la formulación de una estrategia (y por lo tanto la posibilidad de desarrollo o estancamiento) consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente. Aunque el entorno relevante es muy amplio y abarca tanto fuerzas sociales como económicas, el aspecto clave del entorno de la empresa es el sector o sectores industriales en los cuales compite (46).

---

(45) Michael E. Porter. op. cit. p. 17.

(46) Michael E. Porter. Estrategia Competitiva. op. cit. p. 23.

No parece existir duda alguna en cuanto a la importancia de la estrategia como factor determinante del éxito de la empresa. Sin embargo, hasta la fecha no se ha realizado ningún trabajo de investigación que explore las características de las estrategias de pequeñas y medianas empresas en el contexto centroamericano. La literatura más general, sigue siendo la referencia más próxima sobre el tema. Algunos de estos trabajos apuntan en forma perceptiva a las condiciones en que se desenvuelve la pequeña empresa en Centroamérica.

Frank F. Gilmore (47) sugiere un método sencillo y práctico en seis pasos progresivos para formular o reformular la estrategia, que acompaña con un conjunto de preguntas útiles para guiar la discusión de un grupo que ayudaría en este proceso de formulación. Kotter y Schlesinger (48) sugieren cómo un gerente puede mejorar el éxito de su gestión, cuando se requieren estrategias que implican cambios organizacionales. Thiertart (49), después de examinar 569 pequeñas empresas en situación declinante, sugiere que en la fase introductoria y de crecimiento de una empresa, la estrategia apropiada parece ser la de "liderazgo", mientras que la estrategia de "nicho de mercado" suele ser la que más se ajusta a la fase de madurez y que, finalmente, ante una situación declinante puede desarrollar una estrategia de encogimiento o contracción. Chakravarthy (50) presenta la es-

---

(47) Frank F. Gilmore. "La formulación de estrategias en la pequeña empresa". Biblioteca Harvard de Administración de Empresas. No. 35. 1974.

(48) John P. Kotter y Leonard A. Schlesinger. "Choosing Strategies for Change". Harvard Business Review. Marzo-Abril 1979. pp. 106-113.

(49) R. A. Thiertart, y R. Vivas. "Success Strategies for Declining Activities". Documento mimeografiado. Marzo 1982 (Universidad de París).

(50) Balaji S. Chakravarthy. "Adaptation: a promising metaphor for Strategic Management". Academy of Management Review. 1982. Vol. 7 No. 1, pp. 35 a 44.

trategia como un proceso de adaptación, para el cual el propietario gerente debe desarrollar habilidades, no solamente para el mero mantenimiento de la empresa, sino para ajustarla a nuevas demandas de crecimiento en tamaño o complejidad de las operaciones.

En el caso centroamericano, el conjunto de variables que debería considerar el pequeño empresario en su rol de estratega, y que resumen la situación de los ocho factores claves para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, es el que aparece en el cuadro 1-10, en el que se observa que en ningún país se dan las condiciones óptimas deseadas (E), en ninguna de las ocho variables consideradas; que sólo en Costa Rica los factores sociales y las capacidades de las instituciones de apoyo se encuentran en un nivel mayor que satisfactorio (MB); y que Nicaragua es el país en donde se da el conjunto más precario de características para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa industrial.

El contexto en que se formula la estrategia para el fomento de PYMEI, abarca los primeros ocho factores considerados como claves en el desarrollo. Todos los países de la región, como aparece en el cuadro 1-11, cuentan con organismos que realizan programas o acciones correctivas para los problemas del desarrollo de la PYMEI. La diferencia entre los países estriba en la cantidad y capacidad de estas instituciones, en el volumen y cobertura de los programas, en el énfasis relativo de cada uno de éstos con relación a los demás, en los objetivos que se pretenden alcanzar, en la importancia de la PYMEI como beneficiaria de cada institución en comparación con otros sectores económicos también beneficiarios de las mismas, en el número y mezcla de servicios prestados por las instituciones, y el grado de complementariedad que tienen entre sí esos servicios. Otra diferencia, no menos vallosa, es la importancia relativa que se ha otorgado a la PYMEI dentro de los planes nacionales de desarrollo. El conjunto estratégico, en cada caso, resulta de la combinación de todos estos elementos.

Cuadro 1-10

CENTROAMERICA: Situación estimada de ocho variables claves para el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial*

VARIABLE \ PAIS	GUATEMALA					EL SALVADOR					HONDURAS					NICARAGUA					COSTA RICA				
	MP	P	S	MB	E	MP	P	S	MB	E	MP	P	S	MB	E	MP	P	S	MB	E	MP	P	S	MB	E
Condiciones Económicas		X					X						X			X							X		
Factores Sociales		X					X					X				X								X	
Política Pública		X						X				X				X						X			
Capacidad instalada de las instituciones de apoyo		X						X					X					X					X		
Crédito		X					X					X					X					X			
Asistencia Técnica		X					X						X			X							X		
Asistencia Gerencial	X						X					X				X						X			
Factores Motivacionales		X						X				X				X							X		

MP: Muy precaria; P: precaria; S: satisfactoria; MB: Muy buena; E: Excelente

* Preparado por el autor utilizando una adaptación simplificada en 3 rondas del método Delphi, La prueba fue realizada con un grupo de seis investigadores de la problemática de la PYME en Centroamérica. Diciembre 1985.

mc.

CENTROAMERICA: Programas y acciones de fomento o correctivas de los problemas de desarrollo de la PYME; y formas institucionales que suelen acometer estos programas.

FACTORES DE DESARROLLO DE LA PYME	PROGRAMAS O ACCIONES DE FOMENTO, O CORRECTIVAS DE LOS PROBLEMAS DE DESARROLLO DE LA PYME	FORMAS INSTITUCIONALES QUE SUELEN ACOMETER ESTOS PROGRAMAS	COBERTURA EN LA REGION
1.Condiciones Económicas	Identificación y divulgación de oportunidades de inversión para negocios pequeños. Asesoría en la instalación de empresas. Financiamiento de infraestructura básica. Identificación de posibles empresarios administradores.	Corporaciones de fomento de las pequeñas empresas. Complejos industriales. Servicios de promoción industrial Corporaciones generales de desarrollo. Bancos de fomento.	Todos los países.
2.Condiciones Sociales	Educación básica. Mejora de los servicios de salud, educación. Promoción del empleo.	Ministerios de Educación, Salud, Trabajo. Instituciones públicas y privadas de asistencia social	Todos los países.
3.Política Pública	Legislación de fomento a la PYME que abarque: financiación, formación, acceso a materias primas y tecnologías apropiadas, acceso a mercados. Fortalecimiento institucional. Apropiaciones presupuestales concretas. Motivación empresarial.	Ministerios de Industria, Comercio, Planeación, Economía. Instituciones de fomento de la PYME.	Todos los países.
4.Capacidad de las instituciones de apoyo.	Fortalecimiento institucional. Incremento de los recursos. Cambios en las estrategias y los procedimientos. Alianzas y programas multi-institucionales.	Las instituciones de cualquier índole vinculadas con el sector.	Todos los países.
5.Crédito	Préstamos subvencionados Fondos de garantía. Planes de compra a plazo. Bancos sectoriales o ventanillas especiales.	Banco de fomento o industriales. Instituciones de inversión y fomento. Instituciones de ahorro y crédito. Cooperativas Bancos comerciales, abastecedores.	Todos los países. El mayor énfasis.
6.Asistencia Técnica	Asesoría en utilización de materiales, maquinaria. Realización de investigaciones industriales. Acopio y difusión de información. Promoción de las innovaciones locales. Ensayos de inspección de calidad.	Centros de perfeccionamiento en productividad. Asociaciones profesionales y gremiales. Abastecedores y distribuidores. Consultores	Todos los países. Segundo grado de énfasis.
7.Asistencia Gerencial.	Diagnósticos sobre la situación de la empresa. Asistencia en administración de personal, legislación laboral. Gestión financiera, costos, crédito, presupuestos. Asistencia en comercialización. Asistencia en gestión de producción.	Centros de perfeccionamiento en gestión. Universidades y escuelas de administración. Cámaras de comercio e industriales.	Todos los países.
8.Motivación Empresarial.	Cursos para propietarios de pequeñas empresas. Cursos de orientación y formación de responsables de crédito de instituciones financieras. Preparación de formadores o extensionistas.	Instituciones de formación empresarial, universidades.	Todos los países. El menor énfasis.

Resumen

Por diferentes razones, las pequeñas y medianas empresas industriales, juegan un papel importante en el desarrollo de los países centroamericanos. Todos los cinco países cuentan con instituciones públicas y privadas cuyo objetivo principal o indirecto es el de suministrar servicio o apoyo relacionado con uno o varios de los factores claves para el fortalecimiento del sector. Por otro lado, los propios pequeños y medianos empresarios, mediante una estrategia generalmente implícita, tratan de controlar en la forma más amplia posible estos factores con el mismo propósito de conseguir un desempeño exitoso y, consecuentemente, su desarrollo. Sin embargo, unos y otros encuentran dificultades. Una de las principales dificultades que atañe tanto a los pequeños y medianos empresarios, es el hecho de que los problemas -y por tanto las acciones para abordarlos- son percibidos en forma diferente por estos dos grupos de protagonistas. Para los empresarios, sus principales problemas se encuentran en el ambiente; para las instituciones de apoyo, en el interior de las empresas. Estas dos visiones del problema no se contradicen entre sí. En efecto, la estrategia de un programa de apoyo a la pequeña empresa debe considerar no sólo las fortalezas y debilidades internas de la empresa, sino las oportunidades y obstáculos externos para su desarrollo, de la misma forma que los empresarios al tomar sus decisiones deben examinar no solamente las amenazas y las posibilidades que ofrece el medio ambiente, sino los recursos y problemas internos de su empresa. Esta situación pone de manifiesto la falta de una conciliación de intereses entre las instituciones de apoyo y cada uno de los beneficiarios. Así, pues, existe otro factor clave más complejo que el mero suministro de servicios y, prácticamente, olvidado entre las explicaciones sobre el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas. Se trata de las formas o procesos mediante los cuales las instituciones de apoyo -públicas o privadas- se relacionan o implementan sus programas de apoyo y resuelven el problema de conciliación de intereses institucionales con los de los empresarios.

EL APOYO AL DESARROLLO PARA Y POR LA MICROEMPRESA SALVADOREÑA

DISCURSO DURANTE LA CENA DE TRABAJO

Presentado por Su Excelencia
El Presidente de la República de El Salvador
Ing. José Napoleón Duarte

Este es un día muy importante en la vida de este servidor de ustedes en el Gobierno, porque desde hace 25 años en la lucha política que he tratado de desarrollar en mi país, he hablado siempre de dos cosas fundamentales, de alcanzar una verdadera paz y de alcanzar el desarrollo del sector informal de la economía.

Hoy me toca hablar de las dos cosas. Por eso me llena de satisfacción que se aborden en este evento temas de la mayor importancia y que, sin duda alguna, contribuirán a mantener un diálogo constructivo, entre las instituciones del sector privado, que se esfuerzan por alcanzar beneficios concretos para los pequeños y microempresarios de Centroamérica.

Mi posición al respecto conlleva el apoyo para la proyección y desarrollo de todo este sector, porque desde el primer momento hablé de que el desarrollo de la economía del país, no se lograba con apoyar solamente a la gran empresa, porque la gran empresa nace de aquel señor que un día allá en Santa Ana hacía la primera cerveza y termina con una gigantesca fábrica de cerveza. Pero antes fue microempresario. Y para ser un empresario de verdad se necesita pasar por las visicitudes que significa no tener ni siquiera con qué empezar y que alguien le dé la mano a uno para poder alcanzar el objetivo de convertirse en empresario.

Más adelante vendrán los técnicos, los gerentes, los estudios económicos, tanta cosa, pero lo importante es tener el sentimiento de poder lograr vivir por sí mismo, de trabajar por sí mismo y alcanzar las metas de ser autosuficientes en el progreso y en el proceso de desarrollo de su propia familia, contribuyendo de esa manera al país.

Esto es consecuencia de la filosofía de participación ciudadana que en todos los campos de la actividad humana es de la esencia misma de la democracia en la que creo y defiendo.

Esto es así, porque sólo en la medida en que nuestros pueblos tengan acceso al ser y al hacer cultural, social, económico y político, podrán concentrarse en un desarrollo real y en una libertad auténtica.

Recuerdo que en varias ocasiones, pero especialmente cuando asistí en abril del año pasado a una reunión de FUSADES, coincidíamos con el Presidente de la entidad, don Roberto Murray Meza, en la concepción de enfrentar como sector prioritario, en el modelo económico, la economía no formal. No olvido nunca que fueron la pequeña y la microempresa, las que quedaron sosteniendo la economía del país en aquellos aciagos momentos de 1980 cuando muchos grandes empresarios dejaron el barco en proceloso mar y se fueron del país. Hoy también son estas mismas pequeñas y microempresas el 92% - como dice don Ricardo - las que continúan sosteniendo la economía nacional.

Y es justo reconocer que ese sector nunca tuvo, históricamente, ni créditos, ni ayuda técnica, ni mercados, ni exportaciones, ni otros alicientes o estímulos necesarios para crecer o progresar.

En el país, la disponibilidad para la pequeña y la microempresa históricamente no pasaba de dos millones de colones mientras el resto de las empresas recibían por lo menos 1000 millones de colones de crédito.

Por eso es que con una visión más realista tenemos que impulsar a los pequeños y microempresarios, con determinación y en la forma más adecuada posible.

Debemos tener presente que el 35% del sector privado de nuestro país está conformado por el sector de la pequeña empresa y que ésta genera más del 50% del Producto Bruto Nacional. Además, el 80% del empleo es generado a través de este sector. Y es el sector más económico en la generación de empleo porque para ser una gran empresa, para poder dar un solo empleo, se necesitan miles de miles de dólares, pero en una microempresa se puede tener una inversión pequeña para conseguir un empleo y lo que necesitamos es proliferar a la microempresa y la pequeña empresa para que de ellas salgan después las grandes empresas, que sean estables y no empresas gigantescas que salen sin capital propio o sin fuerza suficiente y en los momentos difíciles no resisten la crisis.

Las microempresas resisten las crisis, porque están fundamentadas en el trabajo del hombre, de esa mujer que en el mercado vende lo que puede, o de ese hombre que con gran dedicación logra trabajar para lograr sus objetivos.

Conscientes de esa realidad estamos haciendo todo el esfuerzo posible en la creación de un sistema financiero que responda al proyecto democrático que se basa en fomentar la rentabilidad de la producción y no en la especulación financiera.

Es indudable que la mediana, pequeña y microempresa son una alternativa para la creación de empleo y redistribución de la riqueza con características particulares. Tienen gran capacidad potencial del crecimiento, bajo consumo de energía, poco coeficiente de inversión por puesto de trabajo, alta intensidad de mano de obra, uso extensivo de materias primas locales y mayor flexibilidad para aumentar el nivel tecnológico del país.

De ahí la prioridad que tiene en el desarrollo social.

Por eso hemos estudiado los diferentes problemas y opciones para respaldar la actividad de la pequeña y la microempresa y de propiciar su avance.

Después del análisis conjunto de estos problemas llegamos a la conclusión de que el principal problema es el problema del financiamiento. Por ello hemos realizado algunas acciones consecuentes con esta conclusión.

De la masa monetaria disponible para los créditos, antes, como dije, sólo se daban 82 millones a la micro y la pequeña empresa. Hoy día hemos establecido un porcentaje que va a llegar hasta el 2% de los créditos que se den al sector privado, lo que significa que hemos abierto un crédito para la microempresa de hasta 100 millones de colones y además, le hemos impuesto al sistema bancario una meta del 15% de todos los préstamos para la mediana empresa a fin de que pueda también alcanzar un financiamiento adecuado.

Esto no quiere decir que abandonamos el financiamiento de la gran empresa. No. Esta necesita un financiamiento para seguir operando, pero para crecer, para moverse necesitamos enfrentar la pequeña y mediana empresa.

La cartera de préstamos de los bancos comerciales, al 30 de junio de 1987 era de 4 mil 500 millones de colones, de los cuales, como dije hace un momento, el 15% está colocado en la pequeña empresa, o sea 675 millones de colones.

La cartera de la banca de fomento, es decir, FIGAPE, FEDECREDITO, BANAFI, y Banco de Fomento Agropecuario, es de 949 millones que, en su mayoría, están colocados en la pequeña empresa incluyendo por supuesto, la empresa agropecuaria.

Si sumamos las carteras de la banca de fomento y de la banca comercial nacionalizada tenemos un total de 1.624.000.000 colones en financiamiento para la pequeña, para la mediana y para la micro-empresa.

Sabemos que las necesidades del sector están más allá de cinco mil millones para dar 10 mil colones a cada una de las 500 mil empresas. A eso se debe que aúnque haya buena cantidad de crédito, siempre existe algún descontento entre los que no pueden hacer uso de él, circunstancia que es utilizada, distorsionadamente y con fines políticos, por otros sectores y por algunos medios de comunicación para culpar siempre al gobierno. Pero estoy seguro que hay conciencia mayoritaria en cuanto al esfuerzo que estamos haciendo.

Debemos agregar que de la donación de los Estados Unidos para enfrentar los daños causados por el terremoto de octubre, 44 millones fueron destinados a la rehabilitación de locales, reposición o reparación de máquinas o de inventarios, con un límite máximo de 75 mil colones y con una tasa de interés preferencial del 6%, beneficiándose aproximadamente 2500 empresas.

ASISTENCIA TECNICA

Quiero decirles que me siento muy contento de que FUSADES esté haciendo un esfuerzo importante, tanto en el campo de financiamiento como en el campo de la asistencia técnica, y espero que vamos a unir esfuerzos con la capacidad financiera que ahora tiene el sistema bancario para que FUSADES, con su ayuda técnica y con su ayuda de preparación de proyectos, pueda también ayudarle a

los pequeños y microempresarios a hacer uso de tantas líneas de crédito ahora disponibles.

Estamos conscientes de que al proporcionar financiamiento a los pequeños y microempresarios se requiere de mecanismos que les ayuden no sólo a garantizar que paguen el crédito sino a elaborar un mejor producto y a buscar mercados nacionales e internacionales.

En ese sentido a través de las instituciones financieras se han creado departamentos especializados con ese fin. Además, el Ministerio de Comercio Exterior está ayudando a todo el sector privado principalmente a exportar del área centroamericana, productos no tradicionales.

Pero se necesita también la capacitación.

Todo individuo necesita saber leer y escribir para poder entender lo que es un aprendizaje o un adiestramiento. Por esa razón mi gobierno ha llegado la raíz del mal, creando lo que es el Viceministerio de Alfabetización en donde existen programas intensivos encaminados a este fin.

Estoy solicitando un crédito de 54 millones de dólares, precisamente para un proyecto de promoción humana, que incluye todo el proceso de educación tanto para que puedan aprender a leer y escribir miles de salvadoreños, como también para que al aprender a leer y escribir, puedan leer lo que necesitan saber cómo sembrar maíz, cómo sembrar una papa, cómo cuidar un terreno, cómo evitar la erosión, en fin, para que sepan sacarle provecho a ese proceso de cultura y educación.

Aparte de los Institutos diversificados en donde año tras año salen jóvenes a incorporarse a este sector, también se trata de solucionar al empresario su problema a corto plazo, mediante instituciones gubernamentales tales como el Instituto de Formación Profesional, dependencia del Ministerio de Trabajo y el CENAP, y dependencia del Ministerio de Economía, en donde también se da asistencia técnica y traslado de tecnología.

Tengo la ilusión de que en este año 1988 voy a inaugurar un centro de formación profesional en la ciudad de Sensuntepeque, donde el antiguo hospital lo vamos a usar como local para ese centro.

?Qué debemos hacer, entonces, para impulsar estos programas de apoyo al pequeño empresario? Me parece que el esfuerzo y tenacidad de la pequeña empresa deben mantenerse presentes en una labor conjunta con la actividad del gobierno, formulando programas proponiendo ideas, siendo realistas, fortaleciendo la democracia y luchando por la paz.

Y aquí, permítame hacer de nuevo un paréntesis.

El día de hoy, en la tarde, al cerrar el Consejo de Ministros he dado la noticia de que al recibir una carta que el Presidente Arias de Costa Rica me envió, transcribiéndome la información del punto de vista del FMLN-FDR, a pesar de que hay una interpretación de que ellos no quieren aceptar el programa de paz y andan buscando de como darle excusa; yo he partido de una interpretación positivista, de una interpretación de buena fe, y he propuesto una reunión de diálogo para el día 4 de octubre que es el día de San Francisco de Asís, el Apostol de la Paz. Espero que ese día hablemos con el FMLN sobre

la paz y no sobre la guerra; que hablemos con el FMLN de cómo van a venir ayudar a todos los sectores productivos del país, a los trabajadores, a la microempresa, a la mediana empresa con su participación en el proceso.

Vamos a hablar con el FMLN a ver si es posible que ellos abandonen la violencia como instrumento para la toma del poder y se incorporen al proceso democrático. Vamos a hablar con el FMLN sobre cómo ellos pueden garantizar su vida y participar en los procesos electorales que vienen dentro de poco. Y cómo entonces, todos juntos, en el esfuerzo democrático que significa el conflicto entre los distintos sectores, podamos hacer la gerencia del conflicto social salvadoreño para que los distintos sectores con los diferentes intereses, podamos ir buscando un factor intermediario para llegar a las conclusiones de que, tomando en cuenta a todos, aceptando la participación de todos, es posible alcanzar una paz, un progreso y un desarrollo sostenido a base de que no nos odiemos, no nos peleemos, que tengamos diferencias, pero que sin odios y sin rencores logremos hacer el bien que tanto necesita nuestro pueblo.

Sólo juntos, entonces, podremos alcanzar el éxito anhelado.

En este sentido los pequeños y microempresarios deben aprovechar el esfuerzo del gobierno a través de sus instituciones de fomento, ya sean financieras o de incentivos, tales como la Ley de Asociaciones de Cooperativas que los libera de buena parte de la carga de impuestos.

Estimados amigos:

Reitero aquí la importancia vital de la pequeña y microempresa en el desarrollo económico y social, pero es necesario que junto a este reconocimiento busquemos los caminos que nos conduzcan a un apoyo integral, para lo cual se requiere trabajo, comprensión, decisiones y un inmenso esfuerzo compartido.

Esos microempresarios allá afuera no conocen del cariño, no conocen de los amigos que les van ayudar y eso es lo que buscan primero: una tocadita en el hombro y a álguien que les diga "te voy a ayudar a salir adelante".

Hay diversidad de formas que pueden significar fórmulas de progreso. El recurso del diálogo entre todos los sectores interesados debemos aprovecharlo, pero también apoyar las iniciativas que tiendan a enfrentar con sentido de la realidad que vivimos, la dura situación del país. Hay mucho que conversar, pero hay mucho más por hacer.

No hay que olvidar que estamos en guerra y que los recursos y las medidas que se adopten tienen que estar en consonancia con esta situación.

Yo no voy a dejar ni un solo momento de buscar medidas que sean estimulantes para la paz y el desarrollo del sector no formal de nuestra economía, propiciando una participación acorde a la importancia que tiene en el quehacer nacional, dentro del proceso de democratización.

En ese orden de ideas hay que recordar que la democracia no es sólo un ejercicio del sufragio, no sólo está en las elecciones libres, aunque sea una de las características importantes. La democracia - lo he dicho muchas veces - es un sistema de vida que permite a todos participar en la construcción de una sociedad más justa y de promover la dignidad del hombre.

Hay que tener presente que nuestros países y en el caso concreto de El Salvador, atraviesan una situación compleja, difícil y angustiosa. Los países amigos nos ayudan par suplir muchas de nuestras necesidades, que han sido agudizadas por la guerra.

Pero creo que debemos mentalizarnos para situaciones diferentes a la actual, porque como lo he planteado en otras ocasiones: ?qué ocurriría si la ayuda no viene? ?qué pasaría si los factores económicos se mantienen estáticos?

Debemos pensar en el futuro y cuando hablo del futuro me refiero, no sólo al aspecto económico, sino también al ámbito social, a la democracia que estamos fortaleciendo y a la paz que es la base del desarrollo.

En este marco de concepciones el Plan "Esquipulas II" nos presenta una esperanza y todos nosotros, todos los gobiernos y todos los sectores debemos hacer causa común para el cumplimiento de los compromisos establecidos en este documento.

Vale la pena reiterar que aquellos compromisos constituyen anhelos populares y que representan una base de sustentación para esperanza, y es un hombre que triunfa.

Felicito a los organizadores de este II Foro Centroamericano sobre desarrollo de la pequeña y de la microempresa. A ellos, a los participantes y a ustedes señores invitados especiales, les deseo el mejor de los éxitos.

Pido a nuestros huéspedes, que lleven en sus mentes y en sus corazones el mensaje de fe, de optimismo y de esperanza del pueblo salvadoreño en un destino mejor, en donde la paz, la justicia y el bien común, sean el signo del espíritu integracionista que marque el feliz porvenir de nuestros pueblos.

Muchas gracias.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL II FORO CENTROAMERICANO SOBRE EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

PANEL No. 5: EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO DE PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

A. CONCLUSIONES

1. Aunque el segmento del pequeño y micro empresario forma parte integral del sector privado, conceptualmente conviene distinguirlo del sector privado organizado, a fin de caracterizar su especificidad en términos de organización, administración, prácticas de mercadeo, acceso a financiamiento, etc.

2. Los Pequeños y micro empresarios son fuente esencial de generación de empleo y como tales contribuyen decisivamente al desarrollo económico y social. Sin embargo, su falta de reconocimiento y existencia en muchos casos, por la organización institucional de los países, les impide un acceso a los recursos financieros y a las oportunidades que en general se brinda a la mediana y gran empresa.

3. El Pequeño y Micro Empresario es un factor de complementaridad del sector organizado, en términos de proveedor de insumos, productos y servicios finales, fuente potencial de fuerza de trabajo, generador de demanda, etc. Consecuentemente todo

esfuerzo que realice este último para fortalecer al primero, redundará en su propio beneficio.

4. El sector informal, por su naturaleza muy especial, en donde confluyen conceptos de autoempleo, libre iniciativa y autonomía en ciertas decisiones, constituye una base firme del sistema de libre empresa. De ahí su importancia como factor de desarrollo dentro de ciertos principios de libertad e iniciativa individual.

5. Una alta proporción de los pequeños y micro empresarios se desarrolla bajo severas limitaciones de todo tipo y solo un número reducido de los mismos tienen acceso al financiamiento, técnicas modernas de gestión y de comercialización y garantía de mercados. Sin embargo, este segmento productivo tiene un gran potencial para adaptarse a las circunstancias cambiantes del medio y contribuir efectivamente al desarrollo económico y social.

6. Con todo, el problema más importante del pequeño y micro empresario es la falta de vinculaciones más estrechas con el sector organizado de la economía, ya que inclusive se presume la existencia de intereses particulares que dificultan su inserción en el resto del sector productivo.

B. RECOMENDACIONES

1. Realizar esfuerzos para que el sector productivo organizado reconozca la necesidad de diseñar estrategias que permitan que el sector informal se incorpore progresivamente al segmento organizado de las economías.

2. Procurar la participación efectiva del pequeño y micro empresario en las decisiones del sector público y del sector privado organizado, principalmente en lo atinente a la configuración de acciones que tiendan a ampliar las facilidades crediticias, modernizar las formas de organización empresarial, desarrollo de recursos humanos, etc.

3. Evitar la politización de las organizaciones que apoyan a los pequeños y micro empresarios para que no sean instrumentalizados con fines proselitistas.

4. Desarrollar acciones tendientes a lograr una mayor concientización tanto a nivel público como privado, sobre la importancia de los pequeños y micro empresarios en el campo económico y social, implementando programas que promuevan las operaciones de estos últimos.

5. Concientizar al sector informal de su responsabilidad como agente de cambio de los países y de sus obligaciones y responsabilidades ante los programas de apoyo que reciben tanto del sector público como del sector privado organizado.

6. Realizar investigaciones conjuntas de las organizaciones que representan al pequeño y micro empresario, para detectar las necesidades reales del sector y las formas más efectivas de superarlas, a manera de superar y anticipar soluciones a los problemas que confrontan.

7. Hacer partícipes a los pequeños y micro empresarios en la elaboración y análisis de programas y en la toma de decisiones relacionadas con su desarrollo, a fin de involucrarlos en la solución de los problemas que los afectan.

8. Fortalecer los programas de ayuda, tanto a nivel interno como internacional, para atender las necesidades del pequeño y micro empresario, procurando que sus actividades sean autofinanciables. En este sentido debe ampliarse la cobertura de la asistencia financiera, técnica y administrativa, a fin de atender a un número mayor de pequeños y micro empresarios.

9. Recomendar al sector privado organizado implementar programas que ayuden directamente al pequeño y micro empresario, utilizando por ejemplo la figura de las "empresas padrino".

0. Evitar la atomización de las organizaciones no gubernamentales que atienden al pequeño y micro empresario y promover una acción eficiente de las existentes en concordancia con las necesidades del sector informal.

310

11. Adoptar una terminología uniforme para la denominación y caracterización de la pequeña y micro empresa.

PANEL 5

MODERADOR

Lic. Roberto Ortíz Avalos
Economista
Director Ejecutivo de la Asociación
Salvadoreña de Industriales (ASI)

RELATADOR

Lic. Sonia de Aguilar
Administradora de Empresas
Representando a ASPAE en su calidad
de Vicepresidente de la Junta Directiva

PANELISTAS

Otto Becker	CAEM	Guatemala
Federico Vargas	ADEPA	Panamá
Juan Ramón Martínez	ASEPADE	Honduras
Carlos Flores	FUSADES	El Salvador
Sergio Zelaya	FIDE	Honduras
Carlos Noguera	INDE	Nicaragua

PARTICIPANTES

Jorge Alberto Alvarez	FEHCIL
Ricardo Camacho Fahsen	FAFIDESS
Arnulfo Coto	USAID
Gilberto Cuadra	INDE
Manuel F. Cuellar	Belice
Genoveva de Deutschmann	FAFIDESS
Gladys de Enríquez	ANDI/PYME
John Evans	Cuerpo de Paz
Nidia Lizbeth Figueroa	Empresarios Juveniles
Guillermo Funes Araujo	El Salvador
Carlos Girón	El Salvador
Roberto González	FUDEPAC
Arón Guererra	FUNDE
Mitzi Lillar	USAID
Olivia López Betancourt	Guatemala
Eckart Oehring	FUNDES
Manuel A. Pérez	SINAPE
Alberto Russi	PDSRI
Hubert Steinvorth	Unión Solidarista Costarricense
Jorge Weissenbere	FUNDESPE
Sergio Alejandro Zelaya	FIDE

Presentado por:
Lic. Otto Becker
CAEM, Guatemala

APOYO INSTITUCIONAL E INTEGRACION
DE LOS PEQUEÑOS Y MICROEMPRESARIOS
AL SECTOR PRIVADO GUATEMALTECO

PANEL No. 5: EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

La Pequeña y la Micro-Empresa han venido cobrando un inusitado interés en los programas y planes de todos los países en vías de desarrollo, por haber sido reconocidas por estudios y experiencias de los años recientes, como una fuente económica que alcanza entre un 30 y un 70% de la fuerza laboral y por lo tanto, con el suficiente peso, para tener que ser consideradas por los sectores tradicionales organizados.

En Guatemala no se ha hecho hasta ahora un censo que nos permita conocer exactamente el universo de la pequeña y la microempresa y por otra parte, se le considera entre aquellos países latinoamericanos que aun no cuentan con programas integrados de apoyo y asistencia a la pequeña y micro-empresa ya que, fuera de algunos pequeños programas aislados que han realizado determinadas Organizaciones No Gubernamentales, es hasta ahora que se está iniciando una labor más consistente y de fondo en la atención a este sector.

CAMARA EMPRESARIAL DE GUATEMALA -CAEM, como entidad cúpula de desarrollo del Sector Privado Organizado que aglutina en su seno a las distintas Cámaras y Asociaciones, ha tomado conciencia de la urgente necesidad de contar con programas enfocados al apoyo de la pequeña y micro-empresa y ha recogido

la inquietud que ha prevalecido durante varios años en las diversas instituciones que la conforman de prestarle la asistencia requerida y de incorporar en lo posible al pequeño empresario a la corriente principal del Sector Privado Organizado.

Consideramos que no hace falta realizar un diagnóstico sobre los problemas fundamentales que afectan al Sector del Pequeño y Micr Empresario, pues éstos son en mayor o menor grado universales y pueden ser resumidos en: 1) Falta de conocimiento administrativo; 2) Falta de conocimiento de mercadeo; 3) Falta de conocimiento sobre producción; y 4) Difícil acceso al crédito.

Con el objeto de asistir a la Pequeña y Micro-Empresa de Guatemala, la Cámara Empresarial contando con la asistencia técnica y económica de la AID, iniciará una serie de programas que se dedicarán primordialmente a la asistencia crediticia y técnica de los pequeños, medianos y micro-empresarios del país. Dentro de los objetivos prioritarios de Cámara Empresarial, están el conjugar los esfuerzos de las entidades asociadas, a fin de considerar un proceso de desarrollo integral y sostenido del sector privado guatemalteco, dentro de un sistema democrático y de empresa privada libre, como el medio más adecuado para lograr el bienestar nacional, y dentro de ese concepto fundamental se pone especial énfasis en el desarrollo de actividades económicas y sociales de la Pequeña , Mediana y Micro-Empresa.

En el plan general de recuperación y fortalecimiento económico tan necesario en nuestro país, es indispensable considerar prioritariamente a la pequeña y micro-empresa, ya que el apoyo y capacitación de estos grupos formarán una base participativa en la economía mas amplia, los hará mas competitivos y productivos y constiuirán una mejor fuente de suministro a las empresas grandes del país. El apoyo y fortalecimiento del pequeño y del micro-empresario es de resultados ostensibles más inmediatos, por los factores siguientes:

- Requieren de poca inversión de recursos para su implementación y desarrollo.

- Generan a corto plazo nuevos empleos.

- Permiten mayor libertad de acción a sus propietarios.

- Facilidad de ser administradas con formación mínima en técnicas administrativas.

- Fomentan la creatividad, por ser la producción manual por órdenes de pedido.

- Facilidad para conseguir mercados debido a su pequeña participación que no afecta a las grandes empresas.

- Agilidad para efectuar cambios en la producción.

- Realización del trabajador al producir un bien completo y no una parte de él y,

- Posibilidades de mejores ingresos para el propietario que nunca obtendría al ser un simple empleado.

La Cámara Empresarial está plenamente consciente y convencida de que el fomento y el apoyo al pequeño y micro sector empresarial, redundará en beneficio de todos los sectores del país, mejorando las condiciones sociales y la calidad de vida de los guatemaltecos.

2.- SITUACION ACTUAL DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MICRO-EMPRESA.

Dentro de los esfuerzos aislados que se han realizado, existen instituciones a nivel público y privado que han elaborado programas tendientes a desarrollar la pequeña y micro-empresa en el país; entre las principales se cuenta al Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP) institución gubernamental, el cual a partir de 1977 y bajo la asesoría de la Organización Internacional del Trabajo (O.I.T) creó la división de Fomento y Desarrollo de la Pequeña Empresa, con el objetivo principal de fomentar e impulsar el desarrollo empresarial, apoyar la formación de nuevas empresas mediante la asistencia técnica, capacitación y elaboración de estudios de factibilidad y formulación de proyectos, dándose especial atención a aquellas empresas destinadas a la producción de bienes de primera necesidad y de la construcción en su primera fase.

A partir de 1982 fué reorganizada la división creándose los de

partamentos de Capacitación y Asistencia Técnica. Para lograr sus propósitos dicha división cuenta con programas de carreras técnicas cortas, suplementadas con consultorías, además de la asistencia técnica a las empresas establecidas o por formarse. Dentro de sus principales programas están: Formación de Administradores de Pequeña Empresa; Asistencia técnica al pequeño empresario; Formación artesanal a jóvenes del área rural y Capacitación femenina para el desarrollo comunal "Cafesco".

En fecha reciente el INTECAP inauguró un programa denominado SISTEMA MULTIPLICADOR DE MICRO-EMPRESAS URBANAS el cual cuenta con el respaldo y patrocinio de la Vicepresidencia de la República. El INTECAP será la entidad que capacitará a los asesores microempresariales y en el nivel de ejecución se integrarán las Organizaciones No Gubernamentales, que serán las responsables de la identificación de las Microempresas y posteriormente en la ejecución del crédito y fase de seguimiento, asesorarán a los micro-empresarios, manteniendo una relación directa con el sistema financiero.

A nivel privado laboran algunas instituciones y fundaciones de más reciente creación, destinadas al fomento y desarrollo de la pequeña y de la micro-empresa.

La Fundación Tecnológica -FUNTEC que promueve el desarrollo a través de centros educacionales que realizan transferencia tecnológica, formación y capacitación; así como la investiga

ción científica y técnica necesarias para mejorar la productividad y la organización en los distintos campos de la agricultura, comercio, industria, finanzas y la educación.

La Fundación para el Desarrollo de Programas Socio-Económicos, - FUNDAP, orienta sus actividades a la asistencia técnica y económica de grupos cooperativos o comunales en el interior del país, principalmente en el área del altiplano.

Entre Octubre de 1986 y Marzo de 1987, Cámara Empresarial patrocinó la elaboración de un estudio exploratorio de la Micro-Empresa en las ciudades de Guatemala y de Quetzaltenango, llevado a cabo por la firma consultora ACCION INTERNACIONAL TECNICA -AITEC el cual dió origen a que se esbozara un programa de ejecución para asistir y apoyar a la micro-empresa en esas dos ciudades principales del país y posteriormente, a uno o dos años plazo, hacer el programa extensivo a otras ciudades de la República. El financiamiento para esta etapa del programa que está por iniciarse proviene de la Agencia para el Desarrollo Internacional y las unidades ejecutoras del Sector privado, serán FUNTEC para la ciudad capital y FUNDAP en Quetzaltenango, por contar éstas Organizaciones No Gubernamentales con la infraestructura básica en cada una de estas localidades. La asesoría técnica será proporcionada por AITEC y comprenderá los componentes de: Capacitación y asesoría a los beneficiarios; crédito y asistencia técnica.

En cuanto al apoyo del Sector Privado a la pequeña empresa, Cámara Empresarial recién suscribió también con la Agencia para el Desarrollo Internacional un convenio de apoyo y fortalecimiento del Sector Privado, a través de la asistencia técnica y crediticia a la pequeña y mediana empresa. En este caso, CAEM como unidad de coordinación utilizará estructuras existentes del Sector Privado, para fungir como unidades ejecutoras de los diversos componentes del programa.

Para la asistencia técnica y capacitación administrativa y operativa se contará con la Asociación de Gerentes de Guatemala, la cual viene desde hace años dedicada a la impartida de cursos, seminarios y pláticas, con enfoque a la actualización y superación de los mandos gerenciales e intermedios de las empresas. Con relación al aspecto de facilitarle el acceso al crédito a la pequeña empresa se utilizará la Cámara de Finanzas como unidad ejecutora a través de la Asociación de Banqueros y se creará un fondo de garantía con el cual se compartirá un 50% del riesgo con el banco comercial. Este programa entrará

3.- APOYO INSTITUCIONAL O INTEGRACION DE LOS PEQUEÑOS Y MICRO-EMPRESARIOS AL SECTOR PRIVADO ORGANIZADO.

Aparte de la asistencia o capacitación técnica y la promoción del acceso a fuentes de crédito a la pequeña y micro-empresa, se considera también una función muy importante del Sector Privado Organizado el diseño y puesta en marcha de programas que contribuyan a estrechar los vínculos entre los pequeños y micro-empresarios con el empresario grande. Debe hacerse resaltar que los ideales y valores que promueve y fomenta el empresario organizado son los mismos que los del sector del pequeño y micro-empresario y consecuentemente debe hacérsele sentir a estos últimos que son parte del Sector Privado.

El programa de apoyo al pequeño y al micro-empresario no debe terminar con la accesibilidad al crédito y la asistencia técnica; es igualmente importante que se sienta parte de las aspiraciones e ideales que promulga el Sector Privado, es decir, se debe llegar a la integración de los sectores. Para lograr este propósito del acercamiento o la integración con las entidades organizadas correspondientes, se requiere contar con algunos elementos fundamentales que sirven de instrumento para promover las políticas de acción necesarias.

3.1 IDENTIFICAR AL PEQUEÑO Y MICRO-EMPRESARIO.

Para tenr una noción de la composición y características de los pequeños y microempresarios con los que se va a

trabajar es necesario identificarlos y ubicarlos en el contexto económico del país. Debe establecerse los grupos según su ramo industrial, comercial, de producción o de servicio. Asímismo, debe de establecerse las áreas geográficas en donde sea mayor su concentración. Para ésto, se tiene que recurrir a una encuesta mixta de muestreo para comenzar y paulatinamente, con el programa en marcha, ir ampliando el grupo con el que se trabaja.

3.2 APORTE DEL PEQUEÑO Y MICRO-EMPRESARIO A LA ECONOMIA.

Conviene tener una idea realista del aporte económico y social que los pequeños y micro-empresarios representan en la economía del país. Para este fin, el Sector Privado Organizado debe tomar conciencia de la importancia del sector del pequeño y microempresario. Es seguro que al establecer este aporte en cifras se comprenderá la magnitud e importancia de este sector y servirá de un reconocimiento y estímulo al pequeño y micro-empresario por parte del empresario grande organizado lo cual será beneficioso para su interrelación.

3.3 IMPORTANCIA DE UNA CONSTANTE COMUNICACION INFORMATIVA.

Con el objeto de estrechar el vínculo entre el empresario grande organizado, su respectiva Cámara o Asociación con el pequeño y micro-empresario, debe establecerse y mantenerse una comunicación informativa contínua y directa.

El hecho que el Pequeño y Micro-Empresario comprendan que se les toma en cuenta es muy importante, por lo que se les debe incluir en las listas de circulación de publicaciones y boletines de las Cámaras, así como procurar que en dichas publicaciones se traten también artículos con temas referentes a ese sector o de interés para el mismo. Simultáneamente con los medios de comunicación anteriores debe mantenerse un contacto directo con las pequeñas y micro-empresas, para ésto se les debe invitar a participar en conferencias y pláticas sobre tópicos que interesen y se relacionen con ese sector.

..4 PROCESO DE INTEGRACION AL SECTOR ORGANIZADO.

No es posible que todos los pequeños y micro-empresarios se incorporen al Sector Privado Organizado, después de haber pasado por las etapas de un programa de asistencia crediticia y capacitación técnica y administrativa, así como de recibir el apoyo de las Cámaras y Asociaciones por medio de las actividades que se ha venido mencionando. Sin embargo, sí es factible darles participación a través de un sistema de representatividad. Dicha representatividad se puede lograr por rama de producción y servicio o por grupos de actividad empresarial integrando ésta a las Cámaras y Asociaciones, para formar parte de las mismas y poder tener voz y voto en sus reuniones y ejercer tanto sus derechos como sus obligaciones.

4. CONCLUSION.

Es de suma importancia que el Sector Privado Organizado, por medio de sus entidades de desarrollo preste todo su apoyo a la pequeña y micro-empresa, como una de las vías de realmente contribuir en el desarrollo económico y social del país, ensanchando la base de la riqueza y fomentando la consolidación y crecimiento de pequeñas y micro-empresas, así como proporcionando la formación de nuevos empresarios que muestren iniciativa y talento para la autosuperación.

Guatemala, 21 de septiembre de 1987.-

Presentado por:
Federico Vargas
CINDE, Costa Rica

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

PANEL No. 5: EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

PORQUE LA EMPRESA PRIVADA DEBE AYUDAR A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

La empresa privada debe ayudar a la MPE por una razón básica: porqué el sector moderno (formal) y el sector tradicional (informal) coexisten y participan an el proceso económico dentro de una relación de estrecha interdependencia.

En efecto, el sector informal, conformado en una gran parte por la micro y pequeña empresa (MPE), participa en las actividades socioeconómicas del país con la mediana y la gran empresa y el sistema socioeconómico, aunque es en la actualidad más complicado, con más instituciones y más especialización, es también mucho más interdependiente. La existencia de la MPE es una realidad que el sector moderno y formal no puede ignorar y que no va a desaparecer, por lo que el primero debe ayudar a fortalecer al segundo como fuente de materia prima, insumos, empleo e ingresos para estratos muy numerosos de la población.

Bien recordarán los que participaron en el I Foro de la MPE, en San Pedro Sula, que entre otras cosas se indicaba que las relaciones entre las organizaciones de los sectores formales y los grupos informales no eran óptimas, que existía una falta de comprensión de la importancia del sector informal y particularmente del MPE; pero también se dijo que se estaba despertando en las "organizaciones cúpula" del sector privado un interés por identificar, estudiar y ayudar a la MPE.

Hoy en día, es notable - en comparación con años anteriores- la atención y participación que la empresa privada está dando a las pequeñas empresas, y como un ejemplo tenemos el caso de CINDE en Costa Rica, y su programa con Organizaciones Privadas Voluntarias (OPV), hoy constituido en una asociación propia por medio de la cual se ha financiado a más de 10,000 personas de la población de escasos recursos, un porcentaje significativo de la cual consiste en MPE's, a las cuales se les ha ayudado con asistencia técnica, capacitación y crédito.

Cierto es que apenas estamos comenzando a dar atención a un sector que aún está discriminado en muchas áreas, pero la situación social y económica, los cambios acelerados y la necesidad de lograr crecimiento debe llevar a los gobiernos y a la empresa privada a ayudar, es más, a integrar al MPE en el esfuerzo de desarrollo que es una responsabilidad de todos.

Los resultados económicos nacionales y regionales ponen en duda las estrategias de desarrollo seguidas en el pasado, mientras que la realidad indica que la situación económica de todos nuestros países es difícil, con crisis estructurales que no se superan, y sectores sociales que no se benefician del poco desarrollo económico que se obtiene y zonas geográficas que más bien sufren un fuerte deterioro.

La empresa privada debe colaborar con la MPE, porque el sector moderno formal ha demostrado tener una limitada capacidad de absorción de la creciente y excedente fuerza de trabajo, especialmente por el alto costo y la complejidad de crear nuevos empleos, mientras que el sector informal o tradicional ha crecido relativamente más en lo que a empleo se refiere, pues es un sector de actividades trabajo-intensivas, que produce en ciertos casos a costos más bajos que el sector formal, pero que puede ser tan eficiente y productivo como éste. Es más, en ciertos casos (Italia, verbigrac ha demostrado ser más flexible y creativo que el sector formal, por no estar ligado a inversiones fijas elevadas. Lo que ello quiere decir es que el MPE es un elemento de creación de riqueza tan legítimo como la mediana y gran empresa (MGE) y así debe vérselo, buscando su integración con ésta última para obtener el mejor resultado nacional.

Creo que ambos, el MPE y el MGE tienen en nuestros países los mismos enemigos comunes: falta de financiamiento adecuado, legislación que no es apropiada, mercados irregulares falta de verdadero apoyo gubernamental, mano de obra técnicamente deficiente.

Pero, es una realidad que la MGE ha contado con mayores recursos de todo tipo, por lo que es necesario brindar apoyo a la MPE en ciertas áreas básicas, a saber:

A. La MPE, por ser elemento activo de la sociedad y del desarrollo económico, merece un trato, si no preferencial, al menos no discriminatorio por parte de los órganos de formulación de planes, políticas, programas y proyectos, tanto del sector público como del privado.

B. Se requiere un mínimo de coordinación e integración de las MPE y las organizaciones que las apoyan, de manera que se logre un más específico y concreto tratamiento de los problemas que enfrentan.

C. Se requiere reforzar los conocimientos técnicos y gerenciales de su personal con asistencia y capacitación que complementen los aspectos productivos con elementos administrativos y de comercialización.

Como corolario a lo anterior, las MPE necesitan de un marco de políticas y programas de apoyo de carácter público para poder desarrollarse en forma integral. En efecto, la participación del estado es esencial para lograr el desarrollo de las MPE y los programas de gobierno regionales y sectoriales deben modificarse para darle apoyo al MPE Un ejemplo es suficiente para dar una idea de lo que se necesita: el acceso a la banca estatal para el MPE es casi imposible, tanto por la escasa atención que el personal le brinda la perosna humilde como por solicitársele garantías de activos que el MPE no tiene.

Se requiere entonces una participación conjunta de la acción de gobierno con la empresa privada, para ayudar y apoyar a la MPE, en donde el primero formula los planes de desarrollo, las leyes y los sistemas de crédito, y las segundas ofrecen mercados, financiamiento y apoyo técnico de todo tipo. Por parte de la MGE debe verse su relación con la MPE como un buen negocio y como una inversión para el futuro; lo primero porque el MPE puede ser un proveedor seguro y confiable a bajo costo; lo segundo porque da empleo, produce riqueza y brinda estabilidad económica y social al país, condiciones absolutamente necesarias para que haya crecimiento.

En resumen, se requiere un programa o plan de desarrollo de la MPE en cada país y de ser posible, coordinado a nivel regional, que las involucre con la MGE y el sector público en el proceso de desarrollo.

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

PANEL No. 5: EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

CARACTERIZACION DE LA PEQUEÑA EMPRESA

JUAN RAMON MARTINEZ
DIRECTOR EJECUTIVO DE ASEPADE

0. INTRODUCCION

El auge observado en los últimos años de vendedores ambulantes en las principales ciudades del país, el aumento de los productores por cuenta propia -- como los llama el gobierno de la República -- y la perdida de control de los productores formales de importantes segmentos del mercado vía la embestida del contrabando, hace pensar que junto al aparato productivo formal hay un dinámico y creciente sector informal de la economía.

El presente trabajo explora en forma provisional y a título de primera aproximación a tan importante tema, lo relacionado a las características del sector informal hondureño, la operación de sus principales componentes (productores, trabajadores y vendedores) y específicamente incursiona en las características de las pequeñas unidades de producción en manos de los llamados micro-empresarios y se detiene a indagar sobre cuales son las características a nivel de conciencia y comportamiento del sujeto principal de nuestras reflexiones: el productor de subsistencia llamado micro-empresario por muchos de los que estando preocupados por el desarrollo vemos en su actitud algunas señales prometedoras.

La provisionalidad del análisis no significa de ninguna manera irresponsabilidad. Las afirmaciones que se harán a continuación están respaldadas por importantes investigaciones realizadas dentro y fuera del territorio nacional.- Además, las investigaciones están respaldadas por la experiencia que ASEPADE ha logrado en su contacto frecuente con el sector informal del país y con los micro-empresarios de Tegucigalpa, San Pedro Sula y Choluteca fundamentalmente.

1. SECTOR FORMAL Y SECTOR INFORMAL, ALGO MAS QUE UNA DIFERENCIA FORMAL

Cualquiera que camine por los sectores marginales de la ciudad de Tegucigalpa podrá observar como " al lado de la modernidad fabril, se ha yuxtapuesto la existencia de un sector no menos significativo que acceden muy parcialmente a los beneficios derivados del progreso técnico y el crecimiento " (Carbonetto) Tal sector esta representado por millares de vendedores que en las principales calles de la ciudad ofrecen productos diversos; Pequeños y medianos productores -- dependiendo de los conceptos que se utilicen para diferenciarlos -- dedicados a producir artículos y servicios destonados al consumidor nacional que no tiene capacidad para adquirir los productos y servicios generados en el sector formal de la economía y trabajadores que obtienen una remuneración trabajando en estos pequeños talleres dirigidos por los que las estadísticas del gobierno llaman trabajadores por cuenta propia.

La proliferación de actividades productivas informales se puedb explicar de diferentes maneras; pero en honor a la brevedad que nos exige este trabajo, diré que es el resultado directo del desajuste en la demanda de empleo por parte de una población creciente y la oferta de puestos de trabajo proporcionados por el sector formal.- El llamado sector informal sería pues el 'excedente estructural de la oferta de trabajo urbano".- Los que no tienen oportunidad de emplearse, buscan la realización de actividades productivas que dejan libres las empresas del sector formal o se emplean en puestos poco remunerados o bien se sub-emplean dedicándose a la venta de objetos diversos en las calles de la ciudad.- Lo anterior da como resultado la existencia de un

gran sector poblacional cuya fuerza de trabajo no es absorvida por las formas modernas de producción y que debe realizar actividades que le permitan autogenerar ingresos, en una lógica de subsistencia antes que de acumulación " (Ortiz).- Es decir que si para los empresarios del sector formal el movil es la ganancia para la acumulación, para los productores del sector informal es la utilidad para asegurar la subsistencia suya y de su familia. El mismo autor citado, afirma que las características fundamentales del sector informal serían las siguientes:

1.- Está formado por pequeños establecimientos de producción, comercio y servicios.

2.- Se trata de establecimientos de propiedad unipersonal, y en el mejor de los casos familiar;

3.- Funcionan con limitaciones económicas, administrativas, y técnicas, legales tales como capitales sumamente reducidos, sin acceso al crédito bancario, con préstamos usurarios, sin un adecuado marco legal, con lo cual no disponen frecuentemente de capacidad para contratar mano de obra asalariada. Esto les obliga a acudir en muchos casos a la utilización de la fuerza laboral familiar no asalariada.- En este aspecto, su costo de trabajo es sensiblemente menor que en el sector moderno de la economía, su nivel tecnológico esta muy poco desarrollado, la división del trabajo cuando existe es incipiente, su capacidad para generar valor agregado es bastante menor que en las empresas formales; hacen uso intensivo de su fuerza de trabajo y para poder competir se ven obligados a reducir sus salarios y sacrificar en parte o en todo sus excedentes (Ortíz, Pág. 106).

.- LAS UNIDADES DE PRODUCCION DEL SECTOR INFORMAL

Aunque el sector informal urbano es inicialmente el resultado de la orientación de los excedentes de fuerza de trabajo hacia actividades terciarias y de autoocupación, poco a poco va asumiendo características de estructura productiva relativamente complicada con numerosas relaciones de intercambio eternas e internas" Y estas características son mucho más visibles en las unidades productivas y en el comportamiento y actividad de los llamados micro-empresarios.
La unidades productivas del sector informal, al margen de su tamaño— pueden definirse como " las que operan con una relación capital trabajo, una disponibilidad tecnológica y una productividad física inferiores a los mínimos que rigen para las actividades correspondientes del sector formal ; cuya factibilidad económica depende en gran medida de la utilización de una fuerza de trabajo cuyo costo promedio es menor al que se paga en identicas actividades en las empresas formales, y que desarrollan su actividad en mercados en los cuales existe cierta libertad de ingreso en función de la escala y los procedimientos productivos". (Castiglia 124).
Las empresas del sector informal son cualitativamente diferentes que sus homologas del sector formal o moderno.- Las diferencias entonces, contrario a lo que se ha dicho no son exlusivamente cuantitativas (número de trabajadores, monto de activos fijos, capital en operación etc) sino que básicamente de orden cualitativo.- De allí que conviene revisar la operación de la empresa del sector informal para identificar sus características:

a) El capital disponible por hombre empleado es muy bajo en comparación con el sector moderno lo que frecuentemente es expresado en el empleo de tecnologías relativamente atrasadas y de muy reducida capacidad productiva;

b) Las empresas del sector informal acusan entonces un bajo nivel tecnológico y en consecuencia la división del trabajo es relativamente incipiente;
c) En general contratan mano de obra de escasa calificación técnica;
d) Los salarios que pagan son sustancialmente menores que los que ofrecen las empresas del sector formal;
e) Las relaciones laborales no se expresan en términos capitalistas y por el contrario es frecuente el uso de una gran cantidad de mano de obra aportada por los familiares, allegados o menores de edad;
f) Frecuentemente operan fuera de las reglamentaciones jurídicas vigentes;
g) Se vinculan con mercados competitivos o en los espacios vacíos dejados por los productores más fuertes del sector formal;
h) Se desenvuelven básicamente en el sector servicios, aunque cada día aumentan su influencia en la producción de artículos destinados al consumo de la población de menores ingresos.

Vistas en su conjunto las empresas del sector informal dedicadas a la producción de artículos populares, se pueden observar algunos elementos que le son comunes:

a.- La iniciación de las actividades de unidad productiva en el sector informal esta determinada por la capacidad del micro-empresario para acumular " un mínimo de capital por hombre ocupado para alcanzar una productividad razonable" (Castiglia, 120);

b.- Las empresas del sector informal operan con una escasa dotación de capital;

c.- Lo exiguo del capital hace que los micro-empresarios no hagan inversiones en equipo sofisticado ni mucho menos y que apenas, en las areas de zapatería por ejemplo, se opera con equipo obsoleto o bien con equipo improvisado o construido a partir de integración de partes diferentes de máquinas abandonadas por sus anteriores dueños;

d.- Hasta donde sabemos, la productividad de las empresas del sector informal es más baja que la productividad alcanzada en las emprsas del sector formal,

e) Las empresas del sector informal operan en aquellos espacios en donde los mercados les ofrecen libertad para hacerlo.

Parra investigador colombiano de la micro-empresa, ha encontrado que las características apuntadas anteriormente, en vez de operar como limitaciones, en muchos casos les da una extraordinaria capacidad para sobrevivir en tiempos de crisis especialmente.- Nosotros hemos hecho observaciones similares y según parece, la debilidad de la empresa del sector informal es la que le da flexibilidad para operar en situaciones de alto cambio y transformación.

3.- EL MICRO EMPRESARIO, más que un asunto de tamaño

Las diferencias entre el empresario del sector informal con respecto al empresario del sector moderno o formal de la economía van más alla de lo simplemente cuantitativo.- Hay suficientes evidencias para mostrar que entre uno y otro hay fuertes diferencias que muestran que incluso los términos micro-empresarios o pequeño empresario son inconvenientes pues no tienen nada que ver con la realidad de los hechos que pretenden explicar.- Veamos por ejemplo lo referido a los moviles de uno y otro: el micro-empresario busca la subsistencia para vivir, mientras que el empresario lo que busca es la utilidad y la ganancia para la reinversión y la acumulación.- Mientras el micro-empresario participa en la producción en forma directa, pues mantiene su calidad de trabajador, el empresario capitalista es ajeno a la producción que en algunos casos incluso desconoce absolutamente. En una conclusión preliminar, podemos establecer que el micro-empresario es simultáneamente trabajador y capitalista, es decir una figura en transición que puede,

si se dan determinadas circunstancias favorables convertirse en un empresario capitalista o mantenerse siendo un trabajador que para sobrevivir incursiona en el campo de la producción.
Este afán de sobrevivencia debe tenerse en cuenta al momento de diseñar medidas y políticas destinadas a su mejoramiento.
Frecuentemente se asimila el concepto micro-empresario y pequeño empresario con artesano.- El artesano aunque no opera necesariamente con criterios capitalistas tiene otras motivaciones diferentes a las que manifiesta el microempresario. Este último es un trabajador que no pudiendo incorporarse a un puesto de trabajo estable, crea las condiciones para asegurar su sobrevivencia.- Este hecho explica sus motivaciones y sus actitudes ante la actividad productiva, mercado en donde coloca sus productos y opiniones con respecto al riesgo y a la introducción de innovaciones.
Contrario al productor capitalista, el micro-empresario trabaja con sus propios recursos.- Todo lo que tienen es producto del ahorro personal y familiar fundamentalmente.- Los riesgos que corre en consecuencia equivalen a poner en juego su vida y la de los suyos.- El empresario capitalista frecuentemente arriesga lo que no es suyo y nunca lo hace comprometiendo su estabilidad alimentaria como lo hace el micro-empresario.
De allí que siempre busque lo seguro.- Incursiona en mercados seguros —frecuentemente mediante pedidos — y atiende necesidades de consumidores perfectamente definidos.- La competencia que ejecuta con respecto a otros productores como él no se basa en la calidad exclusivamente, sino que en su capacidad para reducir costos y de consiguiente ofrecer un producto terminado al comercializador intermediario mucho más barato que la competencia informal.
De aquí que para el micro-empresario es bastante difícil la formación de capital; en algunos momentos pareciera que la disminución del costo de sus productos se hiciese a costo de sacrificar ganancias e incluso reduciéndose sensiblemente los salarios suyos y de sus trabajadores.
Este hecho nos introduce en la actividad del micro-empresario ante el ahorro.- En líneas generales la micro-empresa vive " alcanzada" como dicen sus titulares y en los tiempos de las vacas gordas aprovechan los excedentes extraordinarios para la compra de algún equipo o para satisfacer necesidades drásticamente postergadas.
El cumplimiento de estas necesidades evitan en muchos casos un crecimiento acelerado y estable de las operaciones de la micro-empresa.- Aunque no se han hecho muchas profundizaciones sobre los hábitos del micro-empresario, es posible que la ansiedad que le provoca la lucha diaria, conforme un comportamiento dispuesto al goce de lo inmediato y que en consecuencia se incline hacia el gasto innecesario algunas veces.
Conviene dejar sentado eso sí, que en la mayoría de los micro-empresarios hay una fuerte inclinación hacia el mejoramiento y aumento de sus operaciones.- No hay evidencia de conservatismo alguno en su actitud general.- La cautela que exhibe es propia de quien se mueve en un ambiente difícil, realizando una actividad en la que se juega diariamente el sustento suyo y el de su familia.- De modo que en una gran parte de los microempresarios es notoria la aspiración de mejorar, de modo que si se les acompaña con crédito (tanto para operaciones como para inversión) alguna capacitación complementaria y mejoramiento de sus influencias sobre el segmento de mercado al que sirve, muchos de ellos pueden crecer hasta convertirse en empresarios capitalistas e incorporarse así al sector formal de la economía.

NECESIDADES DE LOS MICRO-EMPRESARIOS Y SUS EMPRESAS PRODUCTIVAS

Considero prudente, antes de hablar de necesidades, señalar las potencialidades, las fuerzas y los puntos fuertes del micro-empresario del sector informal.- De esa forma mejoraremos la visión de un hombre y una mujer que están potencialmente en condiciones de ofrecerle importantes servicios al país.- La ignorancia

nuestra sobre sus virtudes y cualidades no es excusa para negarle sus niveles de competencia.
En primer lugar me parece que debemos reconocer que el micro-empresario sabe producir.- El hecho que mantenga en operación su unidad productiva, especialmente en momentos de crisis como las que vivimos, es una prueba de su competencia.- Aunque es cierto que en su proceso productivo hay fallas, no debemos pasar por alto que el mantiene en operación un proceso en el que transforma materia prima y ofrece al mercado una determinada cantidad de productos y servicios destinados al consumo del público.
No hay duda que sus metodologías de control sobre el capital de operaciones nos resultan un tanto extrañas e incomprensibles.- Pero de acuerdo con mis observaciones hay en el control administrativo por parte del micro-empresario una lógica que todavía no he podido penetrar totalmente.- Hablar con ellos de contabilidad es un sueño.- Más bien creo que se les puede ayudar a mejorar, pero partiendo de lo que tienen y sin pretender introducir modalidades y procedimientos que solo han probado tener éxito en el sector formal de la economía hondureña.
En el campo de la supervisión de los productos, el micro-empresario -- como conoce perfectamente todo el proceso y participa en el como trabajador -- ha demostrado una gran capacidad.- Considero que se deberá explorar esta área para aprender cosas que pueden ser extraordinariamente útiles para su aplicación en el sector formal de la economía.
Es evidente para todos que al operar la micro-empresa con tal reducida dotación de capital, el micro-empresario tenga dificultades para obtener suficiente capital de trabajo.- Y no es que no hayan fondos.- Por el contrario, el sector informal tiene una muy dinámica red de prestamistas que le ofrecen un servicio de crédito rapido pero altamente costoso.= Pero como para el micro-empresario no hay posibilidades, especialmente con los sistemas de información que cuenta, de esperar mucho mientras requiere dinero, sabe que es mejor pagar mucho por un dinero rápido que pagar poco por un financiamiento lento que no tiene que ver con el monto en que se le presentan sus necesidades.
En el campo de la tecnología el micro-empresario requiere mucha cooperación.- Sin embargo tal cooperación debe basarse en lo que el micro-empresario tiene, lo que necesita y lo que puede manejar.- Intentar modernizar por modernizar el sector informal de la producción, puede producir su muerte o por lo menos el cierre de muchos talleres hasta ahora eficientes debido a los algos costos de operación vía el incremento generado por la introducción de tecnologías más costosas y sofisticadas.

Septiembre de 1986.

Presentado por:

Carlos Arturo Flores
FUSADES, El Salvador

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

PANEL No. 5: EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO-EMPRESA EN EL SALVADOR.

PEQUEÑA Y MICROEMPRESA, CONLLEVA EL PELIGRO DE CONSIDERAR QUE AQUEL SECTOR PERTENECE A UN MUNDO DIFERENTE AL QUE PERTENECE EL PYME. SIN EMBARGO, ES NUESTRO PROPÓSITO DESTACAR QUE AL REFERIRNOS AL SECTOR PRIVADO, LO ESTAMOS HACIENDO DESDE LA CONCEPCIÓN UNIVERSAL DE QUE EL SECTOR PRIVADO INVOLUCRA NO SÓLO AL GRANDE Y MEDIANO EMPRESARIO, SINO QUE, POR EL CONTRARIO, EL PEQUEÑO Y MICROEMPRESARIO HA SIDO EL BASTIÓN QUE HA FORTALECIDO EL SISTEMA DE LIBRE EMPRESA EN TODOS LOS PAÍSES DEL MUNDO, Y, MUCHAS VECES, LOS GRANDES Y MEDIANOS EMPRESARIOS HAN SURGIDO DE LA INICIATIVA CREADORA DE ESE HOMBRE QUE SIN CONTAR CON GRANDES RECURSOS HA LLEGADO A CONFORMAR UNA EMPRESA QUE SEA TESTIGO FIEL DE QUE AL TENER LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA SE PUEDE LLEGAR HASTA DONDE LA VOLUNTAD, DECISIÓN Y EMPUJE DEL HOMBRE SE LO PROPONE.

ESTA VOLUNTAD, DECISIÓN Y EMPUJE ES LO QUE HA CARACTERIZADO AL EMPRESARIO SALVADOREÑO; LO HA LLEVADO A LOGRAR, EN EL CONCIERTO DE LOS PAISES DESARROLLADOS , A UN RECONOCIMIENTO UNÁNIME DE SU INICIATIVA; NO LE HA PERMITIDO CLAUDICAR FRENTE A LAS MÁS GRANDES ADVERSIDADES NATURALES Y A LAS SITUACIONES CONFLICTIVAS DE UN ENFRENTAMIENTO FRONTAL ENTRE LAS CORRIENTES ECONÓMICAS Y SOCIALES QUE ACTUALMENTE AQUEJAN A NUESTRA SOCIEDAD.

EL EMPRESARIO SALVADOREÑO, HA SABIDO VALORAR CON RESPONSABILIDAD, ENTERESA Y DISCIPLINA EMPRESARIAL, SU PAPEL COMO AGENTE DE CAMBIO PERMAMENTE EN LA BÚSQUEDA DE UN DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL QUE PERMITA UNA CONVIVENCIA ARMÓNICA DESCANSANDO EN UN SISTEMA DE -

DE LIBERTADES ECONÓMICAS E INDIVIDUALES PARA LOS SALVADOREÑOS.

DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS, EL SECTOR PRIVADO SALVADOREÑO, HA VIVIDO UNO DE SUS MOMENTOS, SI LO VIERAMOS POR EL LADO PESIMISTA PODRÍAMOS DECIR EL MÁS DIFÍCIL; PERO SI LO VEMOS, QUE ES LO QUE HA SUCEDIDO REALMENTE, POR EL LADO OPTIMISTA, PODEMOS AFIRMAR QUE HA SIDO LA - OPORTUNIDAD DE DEMOSTRAR QUE ES EL ÚNICO SECTOR CAPAZ DE DE ENCARAR CON RESPONSABILIDAD LOS ENORMES RETOS QUE HA PLANTEADO UN SISTEMA - ECONÓMICO, SOCIAL Y POLÍTICO SUMAMENTE RESQUEBRAJADO POR LOS -- ACONTECIMIENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES.

ESE OPITIMISMO ES EL QUE MANTENDRÁ VIVA LA ESPERANZA DEL EMPRESARIO SALVADOREÑO, DE CONTINUAR OFRECIENDO SU APORTE CREATIVO PARA LA CONSECUCIÓN DEL DESARROLLO INTEGRAL DEL HOMBRE SALVADOREÑO.

ESTAMOS CONVENCIDOS DE QUE NUESTRO EMPRESARIO HARÁ LOS MÁXIMOS ESFUERZOS PARA QUE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA SEA USADA PARA BENEFICIO DEL HOMBRE; DE QUE LA INTERRELACIÓN ENTRE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y PRIVADA SEA CONSECUENTE CON EL CARÁCTER CAMBIANTE DE LA ADMINISTRACIÓN EN EL ÁMBITO POLÍTICO Y PÚBLICO; QUE SABRÁ HACER USO INTELIGENTE DE TODA LA INFORMACIÓN DE QUE DISPONE PARA LA EFICIENTE Y EFICAZ TOMA DE DECISIONES, CON LO CUAL NO PODRÁ EVADIR LA RESPONSABILIDAD DE LOS RESULTADOS EN UN FUTURO INMEDIATO Y A LARGO PLAZO; QUE LA - FORMULACIÓN DE ESTRATÉGIAS DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO, TANTO ORGANIZACIONAL COMO DE INNOVACIÓN, SEA PLANTEADA DE TAL MANERA QUE - SUS AJUSTES SE ACOPLEN JUSTAMENTE A LOS CAMBIOS QUE EL MEDIO AMBIENTE DEMANDA CON MÁS PRONTITUD QUE AYER; QUE CADA VEZ APRENDA A RECONOCER QUE EL RECURSO HUMANO ES EL ELEMENTO DETERMINANTE PARA EL ÉXITO O FRACASO DE SU DESEMPEÑO COMO EMPRESARIOS; QUE DE SU FORMACIÓN CONSTANTE DEPENDERÁ EL APROVECHAMIENTO OPTIMO DE LA TECNOLOGÍA, DE

LA INFORMÁTICA, DE LA IDENTIFICACIÓN DE ESTRATÉGIAS Y DEL EMPLEO CORRECTO DE LA CAPACIDAD CREADORA DEL HOMBRE QUE HACE POSIBLE LA EXISTENCIA DE LA PALABRA INVISIBLE; PERO QUE SI EXISTE: EMPRESA, RAZÓN DE SER DEL EMPRESARIO.

SON ESOS ESFUERZOS INTELIGENTES Y OPORTUNOS, LOS QUE LLEVARON A LOS EMPRESARIOS SALVADOREÑOS: BANQUEROS, INDUSTRIALES , COMERCIANTES, AGRICULTORES ETC, A AUNAR ESFUERZOS, CAPACIDADES, EXPERIENCIAS, VOLUNTADES, ENTREGA, DISPOSICIÓN, PARA CREAR UNA INSTITUCIÓN PRIVADA SIN FINES DE LUCRO, DE UTILIDAD PÚBLICA, ESTA ES LA FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL (FUSADES), QUE FUE CONCEBIDA NO SÓLO PARA INVESTIGAR, DISCUTIR Y RESOLVER LOS PROBLEMAS ACTUALES DEL SECTOR PRIVADO Y DEL PAÍS EN GENERAL; SINO QUE CONSTITUYE LA VANGUARDIA DEL PENSAMIENTO EMPRESARIAL SALVADOREÑO PARA ENCARAR CON RESPONSABILIDAD EL FUTURO DE UNA ÉPOCA DE DESCONTINUIDAD, COMO MUY BIEN LO SEÑALARA PETER DRUCKER AL CONSIDERAR QUE EXISTEN MUCHOS INDICIOS DE QUE ESTA ERA YA ESTÁ TERMINANDO Y QUE ESTAMOS PASANDO POR LOS DOLORES NATURALES DE UN NACIMIENTO DE UN NUEVO PERÍODO DE LA HISTORIA EN QUE EL CAMBIO CON RELACIÓN AL PASADO INMEDIATO HABÍA DE SER MARAVILLOSO CONSIDERANDO SUS DIMENSIONES Y ESTRAORDINARIO EN CUANTO A SU CARÁCTER.

FUSADES, COMO INSTITUCIÓN REPRESENTATIVA DEL SECTOR PRIVADO SALVADOREÑO, EN SUS PRIMEROS 4 AÑOS DE LABORES, HA INCURSIONADO EN CAMPOS Y ACTIVIDADES QUE HABÍAN ESTADO CONFIANDOSE SÓLO A INSTITUCIONES PÚBLICAS. SE HAN CREADO DIFERENTES PROGRAMAS QUE BUSCAN EL CUMPLIMIENTO DE SU OBJETIVO FUNDAMENTAL "DESARROLLAR TODA CLASE DE ACTIVIDADES QUE TIENDAN A FOMENTAR LA SEGURIDAD Y EL BIENESTAR ECONÓMICO, SOCIAL, INTELECTUAL Y FÍSICO DE LOS HABITANTES DE EL SALVADOR, BAJO LOS LINEAMIENTOS DE UN SISTEMA DE LIBERTADES ECONÓMICAS E INDI-

VIDUALES".

ENTRE ESOS PROGRAMAS TENEMOS:

- DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y SOCIALES.
- PROGRAMA DE DIVERSIFICACIÓN AGRÍCOLA.
- PROGRAMA DE RIEGO
- PROGRAMA DE MAQUILA
- PROGRAMA DE FOMENTO A LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES.
- PROGRAMA DE FOMENTO A INVERSIONES EXTRANJERAS
- PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE ASOCIACIONES
- PROGRAMA DE PROMOCIÓN A LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA.

CADA UNO DE ESTOS PROGRAMAS TIENE SUS PROPIOS OBJETIVOS Y FUNCIONA CON UNA COMISIÓN COORDINADORA, LA QUE ACTÚA COMO SI FUERA SU JUNTA DIRECTIVA.

PARA ESTE IMPORTANTE FORO, DESEAMOS TRATAR DE MANERA MUY ESPECIAL, EL PROGRAMA DE PROMOCIÓN A LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA NO SÓLO POR - REPRESENTAR UN GRAN ESTRATO DE LA POBLACIÓN DEL PAÍS, COMO NÚMERO POBLACIONAL, SINO TAMBIÉN COMO PARTICIPANTES EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS PARA LA COMUNIDAD SALVADOREÑA; SEGÚN EL DIAGNÓSTICO ECONÓMICO Y SOCIAL 1978-1984, PRIMERA PARTE. ASPECTOS GLOBALES, MIPLAN; EL 98.3% DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS SON DE PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS. ESTAS CIFRAS FUERON SUFICIENTE MOTIVACIÓN PARA QUE FUSADES DISEÑARA UN PROGRAMA QUE SE IDENTIFICARA Y CARACTERIZARA PROPIAMENTE AL SECTOR PRIVADO, QUE POR SIEMPRE HABÍA ESTADO AL MARGEN DE LOS BENEFICIOS QUE PORPORCIONA LA ASISTENCIA TÉCNICA Y CREDITICIA, COMO ES EL PEQUEÑO Y MICROEMPRESARIO.

PROPEMI, NO NACIÓ COMO UNA INSPIRACIÓN IDEALISTA, SINO COMO LA RESPUESTA CONCRETA A LOS RESULTADOS QUE ARROJARA LA INVESTIGACIÓN QUE SOBRE LOS PYMES SE HICIERA EN EL ÁREA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR; ASÍ COMO DEL ACOPIO DE EXPERIENCIAS Y RECOMENDACIONES QUE OTRAS INSTITUCIONES QUE DESARROLLAN PROGRAMAS QUE APOYAN AL PYME, NOS PERMITIERON COMPARTIR.

EL PROGRAMA FUE CONCEBIDO DE TAL MANERA QUE OFRECIERA AL PYME UNA ATENCIÓN INTEGRAL DE ACUERDO A SUS CARACTERÍSTICAS, NECESIDADES Y PROBLEMAS. ESTA INTEGRALIDAD ESTÁ CONFORME CON LA TRILOGÍA DEL ÉXITO: CAPACITACIÓN GERENCIAL, ASISTENCIA CREDITICIA Y ASESORÍA EMPRESARIAL.

LA CAPACITACIÓN GERENCIAL LE PERMITE AL PYME ADQUIRIR LAS HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA UNA ADECUADA ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE SU EMPRESA.

LA ASISTENCIA CREDITICIA, SE LE OFRECE AL PYME, UNA VEZ QUE HA RECIBIDO LA CAPACITACIÓN GERENCIAL Y DEMOSTRADO SU CAPACIDAD EMPRESARIAL PARA HACERLE FRENTE AL CRÉDITO SOLICITADO. EL PROGRAMA TIENE UN ESTIMADO DE ₡10.000.000 PARA FINANCIAR PROYECTOS QUE CONTRIBUYAN AL DESARROLLO DE LOS PYMES SALVADOREÑOS.

LA ASESORÍA EMPRESARIAL, ES UN SERVICIO QUE EL PROGRAMA OFRECE A LOS EMPRESARIOS EN SU EMPRESA O LUGAR DE TRABAJO.

LOS RESULTADOS QUE PROPEMI, HA TENIDO EN SUS 16 MESES DE OPERACIONES, NOS PERMITEN EXPRESAR NUESTRA CONFIANZA EN QUE LA DECISIÓN DE LOS EMPRESARIOS VISIONARIOS QUE LO CONCIBIERON, SE VERÁ FORTALECIDA EN LA MEDIDA EN QUE EL PROGRAMA SE VAYA CONSOLIDANDO Y CONSTITUIRÁ, A LA VEZ, LA EVIDENCIA DE QUE EL GRAN EMPRESARIO ESTÁ INTERESADO EN LOGRAR QUE ESE IMPORTANTE SECTOR DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA DEL PAÍS,

CADA DÍA SE FORTALEZCA Y DESARROLLE PARA ALCANZAR EL BIENESTAR - SOCIAL Y ECONÓMICO QUE HARÁ POSIBLE EL LOGRO DE UNA SOCIEDAD MÁS HUMANA, MÁS JUSTA Y DE UNA ARMÓNICA CONVIVENCIA SOCIAL.

CARLOS ARTURO FLORES
PROGRAMA DE PROMOCION A LA PEQUEÑA
Y MICROEMPRESA

FIDE
Fundación para la Investigación y el Desarrollo Empresarial
Apartado Postal No. 2029, Tegucigalpa, Honduras
Teléfonos: 32-9345, 32-0937

SEGUNDO FORO CENTROAMERICAN
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

PANEL No. 5: EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

HONDURAS

C O D E F E

UN CASO DE PARTICIPACION DEL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

TEGUCIGALPA D.C. 17 DE SEPTIEMBRE DE 1987

F I D E

Presentado por:

Lic. Sergio Zelaya

FIDE, Honduras

237

1.- ANTECEDENTES

La existencia de dos documentos, ambos recientes, con informacion actualizada y que son: El estudio ARIES preparado por la Agencia Internacional para el Desarrollo AID y la Evaluacion Nacional, preparada por la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), dentro de su programa PYME (Pequeña y Mediana Empresa), han sido preparados con el proposito de poder establecer estrategias para los proximos anos en relacion a la pequeña y micro empresa en Honduras.

Es muy significativo el hecho de que aunque ambos estudios fueron preparados por separado y utilizando enfoques y metodologias totalmente diferentes, coinciden casi punto por punto en la identificacion de la problematica de la pequeña y micro empresa en el pais, problematica que podriamos resumir en los siguientes puntos:

a) Falta de financiamiento, tanto para capital de trabajo como para inversiones. Las causas principales para esta situacion son:

- Empresas que no califican como sujetos de credito por falta de garantias.

- Empresas que no tienen información contable que proporcionar a las instituciones financieras.

338

b) Falta de capacidad tanto gerencial como administrativa siendo la causa fundamental, empresarios que no han completado ni su educación secundaria.

c) Falta de capacidad tecnica, cuyas causas están de nuevo en la pobre educacion a que han tenido acceso los empresarios, mas la ausencia casi total de instituciones en el pais que apoyen a esta actividad.

Ademas el estudio de ANDI identificó dos areas de problemas especialmente para el pequeño industrial y que son:

- Problemas de adquisicion de materias primas, tanto en precios como en calidades, lo que es logico considerando el poco peso individual que tienen estos empresarios como compradores.

- Problemas de mercadeo al no disponer ni de tecnicas ni de mecanismos para vender sus productos.

En resumen y sin querer entrar en detalles existe un panorama abrumador en donde los pequeños empresarios apenas logran subsistir, enfrentando dificultades y obstaculos casi imposibles de vencer.

Ante esta situación se puede concluir que existe grupo social necesitado de asistencia y ayuda, falta sin embargo, determinar si vale la pena prestar tal ayuda. La respuesta a tan crucial cuestión la dió el estudio de la ANDI mas la experiencia del proorama PYME en proyectos especificos de asistencia y ayuda

a pequeños empresarios. Ambos demostraron que aquellos empresarios que recibieron asistencia tanto administrativa como técnica más financiamiento, lograron incrementar sus ventas en el 250% y sus utilidades en más del 300%, al mismo tiempo generaron 1.641 nuevos empleos y lo mas asombroso de estos resultados es que ocurrieron durante un periodo donde la economia del pais se contrajo y el desempleo creció.

Ante una de las problemáticas por la que atraviesa la Pequeña Empresa como lo es la difícil-sino imposible- obtencion de Recursos Financieros por la carencia de garantías acordes con el Sistema Bancario, algunas de las organizaciones de la Empresa Privada Hondureña, como la Asociación Nacional de Industriales, el Consejo Hondureño de la Empresa Privada, Gerentes y Empresarios Asociados y FIDE entre otros, han decidido crear el Consejo para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, que se denominará en el presente documento **CODEPE**, para suplir en parte la demanda de Servicios para el Desarrollo de dicho sector.

Por ser CODEPE un Consejo que representa las Cámaras mismas, entendiéndose como Cámaras a toda Agrupación del Sector Privado, y ante la inexistencia de una identificación real entre el Sector Empresarial Organizado y la Pequeña Empresa, se pretende constituir la misma como un brazo social del Sector Empresarial Organizado hacia el Desarrollo de la Pequeña Empresa en el pais para incrementar la imagen del mismo y contribuir al mejoramiento del nivel de productividad del pais.

340

2.- OBJETIVOS

Los objetivos generales de CODEPE serán los que emanan de la propia problemática del Sector y que se resumen en lo siguiente:

a) Integrar a personas de la Pequeña Empresa a los procesos Productivos y sociales del país.

b) Promover la accion del Sector Empresarial Organizado en Pro del Desarrollo del país atendiendo los requerimientos de la Pequeña Empresa.

c) Capacitar al Pequeño Empresario en los Campos Gerenciales, Administrativo y Tecnico.

d) Proporcionar Asistencia Tecnica y Financiera al Sector de la Pequeña Empresa.

e) Promover la creación de mecanismos de Abastecimiento de Materia Prima y Comercialización de Productos elaborados por la Pequeña Empresa.

3.- AREAS DE IMPACTO

Aún cuando la cobertura geográfica de **CODEPE** no está delimitada por area de acción alguna en el territorio nacional y por la conceptualización de Pequeña Empresa a nivel nacional y su representatividad (emplea actualmente un 21% de la Poblacion Económicamente Activa sus esfuerzos se verán reducidos al menos en la Etapa Inicial, al area de Tegucigalpa donde el porcentaje de empleo de la Pequeña Empresa alcanza el valor de 48% de la PEA.

2/41

A lo anterior puede agregarse el grado de atencion que el Sector meta recibirá. se estima en apenas 10% de la poblacion total, lo cual permite deducir la existencia de alrededor de 70,000 pequeñas empresas no atendidas en el pais, gran parte de las cuales se concentran en la ciudad de Tegucigalpa y sus alrededores, razon por la cual se pretende enfocar los esfuerzos iniciales en dicha área de impacto.

4.- SERVICIOS

El Consejo se constituirá como una Organizacion coordinadora de la capacidad instalada en el Sector Privado para transferir la Asistencia Tecnica y Financiera requerida por la Pequeña Empresa para dinamizar su desarrollo.

Bajo el concepto antes senalado, **CODEPE** proporcionara los servicios como parte de un proceso integral y mediante una facilitacion de credito para la sufragación de los costos a cada caso en particular.- Estos servicios constaran de lo siguiente:

a) Promocion

b) Capacitacion

c) Asistencia Tecnica

d) Financiamiento

e) Materias primas

f) Comercializacion

342

a) PROMOCION

Proveera la identificación de proyectos y la expansion de establecimientos existentes para el desarrollo de Pequeñas Empresas. esto incluira la presentacion de objetivos, servicios, beneficios y responsabilidades de cada empresa, por rama de actividad, economia y sector.

b) CAPACITACION

Se pretende coordinar los esfuerzos de las Organizaciones que ofrecen y que pueden ofrecen capacitacion gerencial mediante entrenamiento basico administrativo y transferencia tecnologica para conformar los niveles de direccion y operacion de la Pequeña Empresa.

c) ASISTENCIA TECNICA

Se espera proveer de seguimiento y asesoría en el lugar de trabajo a las pequeñas empresas atendidas para la resolución de problemas especificos en areas como:

- Produccion
- Ventas
- Financiamiento

d) FINANCIAMIENTO

Se proporcionara financiamiento mediante el otorgamiento de créditos orientados a capital de trabajo, equipo y materia prima a una tasa de interes y plazos razonales.- Las garantias seran

38

principalmente fiduciarias; en funcion de la experiencia con cada cliente el monto puede ser aumentado.- Se espera iniciar financiamientos entre Lps. 50.00 y Lps. 300.00 para la micro empresa y hasta Lps. 5,000.00 para la pequeña empresa.

El proceso del financiamiento no deberá ser administrativamente engorroso, pero al principio debera actuarse con cautela especialmente en el financiamiento de nuevos clientes.- Un proyecto piloto se establecerá con sede en uno y hasta tres barrios de la ciudad capital para perfeccionar el esquema de financiamiento.- Una vez evaluado los resultados del proyecto se podran iniciar las actividades financieras en toda la ciudad capital.

e) MATERIAS PRIMAS

Se establecerán mecanismos de compra y venta de materia prima para hacer ésta, disponible al Sector en condiciones favorables al mismo en cuanto a tiempo, costos, cantidad, calidad, etc., en beneficio del pequeño empresario dando preferencia a la materia prima nacional.- CODEPE podrá eventualmente manejar alguna especie de central, de abastos de las principales materias primas con el propósito de reducir costos.

f) COMERCIALIZACION

Se establecerán mecanismos para la standarización de productos afines tanto en su producción como en su empaque y presentación, para utilizar canales de distribución apropiados en

344

volumenes, mercados, etc., para el mercado nacional asi como el de exportacion si es posible, utilizando para ello la asistencia de las organizaciones existentes apropiadas.

5.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Primordial es reconocer que el Consejo deberá iniciar operaciones con un **FONDO SEMILLA** de por lo menos Lps. 200,000.00 fruto de la aportacion representantes del Sector Privado del pais representado principalmente, por:

a) Camaras de Comercio e Industrias (incluyendo en este concepto a la ANDI, CONLEP, FIDE, etc.)
b) Personas naturales
c) Personas juridicas

La conformacion de este Fondo Semilla promovera la base para la estructura financiera de la asociacion a obtenerse en organizaciones tanto nacionales como extranjeras, pudiendo recurrirse a: PYME, FIA, Fundación Interamericana de Washington, AID, BID, entre otras.- Se pretende lograrlo en un término de 24 meses.

7.- EL PAPEL DE FIDE

La Fundación para la Inversion y Desarrollo de Exportaciones es una entidad privada sin fines de lucro, cuyo proposito es consolidarse como un instrumento practico, útil y eficiente para el cumplimiento de objetivos que satisfagan las necesidades prioritarias del sector empresarial y gubernamental del pais en materia de inversiones y exportaciones. Sus principales objetivos

-345-

son:

a) Estimular, externa e internamente el clima de negocios del pais mediante la generacion de inversiones.

b) Incrementar el volumen de exportaciones hondureñas no tradicionales, a traves del apoyo a empresas existentes y a la creacion de nuevas empresas exportadoras.

c) Colaborar con el sector privado en el desarrollo de los sectores agroindustriales e industrial de productos no tradicionales exportables.

d) Contribuir con el sector publico en el mejoramiento de sus politicas institucionales, asi como en programas de fomento a las exportaciones e inversiones.

Dos componentes basicos contiguran la esencia de las actividades de FIDE, la asistencia tecnica a los sectores publico y privado, y la asistencia financiera a empresas y proyectos de exportaciones no tradicionales.

La proyección de FIDE hacia el sector publico se materializa a través de su colaboracion con funcionarios del gobierno y de las asociaciones de la empresa privada, en los esfuerzos comunes para mejorar las politicas y procedimientos del Estado, creando un ambiente de estimulo a las inversiones y exportaciones y mejorando las instituciones y programas de fomento.

Respecto al sector privado, el propósito de FIDE es contribuir al fortalecimiento de dos sectores fundamentales de la

346

economia nacional la agroindustria y la industria de productos no tradicionales exportables a mercados de alta demanda y monedas duras.

FIDE puede contribuir a la creacion de CODEPE promoviendo a su vez el cumplimiento de los objetivos para los que fue creada.

8.- CONCLUSIONES

El pequeño empresario constituye un campo social necesitado de ayuda en varios aspectos y la experiencia es que cuando este grupo ha recibido apoyo, los resultados son sobresalientes.

La empresa privada organizada debe aceptar el reto que conllevan los proyectos de desarrollo de la pequeña empresa, para que así juntos recorran el camino hacia un mejor futuro y quizas creando un nuevo modelo de desarrollo.

El apoyo y ayuda a los pequenos empresarios traera consigo no solo el beneficio económico de este grupo, sino que su accion se convertira en una fuerte contribucion a la economia del país, fortaleciendo así la libre empresa en general y la democracia nacional.

-347

Presentado por:

Lic. Carlos Noguera
INDE, Nicaragua

SEGUNDO FORO CENTROAMERICAN
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUENA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

PANEL No. 5: EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA

FUNDACION NICARAGUENSE DE DESARROLLO
(F U N D E)

INDE. Instituto Nicaragüense de Desarrollo, es una asociación civil son fines de lucro, creada por iniciativa del sector privado, con la finalidad de difundir en todos los niveles económicos y sociales de Nicaragua, los principios del derecho fundamental de la libertad económica, de la libre empresa, por ser un modelo de logros comprobados en países que han progresado bajo la concepción de las democracias occidentales, tanto en crecimiento material, como en el avance social de sus comunidades.

EDUCREDITO Y FUNDE. (Fundación Nicaragüense de Desarrollo), son dos programas de proyección humana del INDE, instituidos, el primero con el fin de ayudar a jóvenes estudiantes destacados, con recursos limitados para financiar sus estudios profesionales, y el segundo, con el propósito de organizar a los sectores aislados del desarrollo, promoviendo el cooperativismo, como sistema apropiado para conseguir el desplazamiento de la unidad familiar hacia superiores formas de vida.

Con estos objetivos institucionales y una rica experiencia acumulada en casi 20 años de existencia fructífera, FUNDE dándole prioridad entre sus diferentes proyectos, actualmente ejecuta el de los microempresarios, el cual está orientado a cerca de 3000 pequeños empresarios que son miembros de las 60 cooperativas activas servidas por la Fundación hasta 1987.

Nos estamos refiriendo a esas personas que con edad y capacidad para desempeñar actividades productivas, trabajan procurando mantener su autonomía empresarial, laborando por cuenta propia o contando con la ayuda de mano de obra familiar, o sea, sin el concurso de asalariados o reducidos éstos a una mínima expresión y algunas veces asociados, aunque regularmente poseen la característica típica, de que son los dueños de su propia empresa.

Personas que con destrezas producen bienes o suministran servicios básicos, empleados para el diario subsistir en forma de alimentos, la presentación personal, la comodidad del hogar y su preservación. Es decir: artesanos del barro, la cerámica, cuero, la madera, de productos agropecuarios; pequeños industriales del calzado, vestuario, muebles, químicos, alimentos; al igual que; pequeños comerciantes ambulantes o con puestos fijos, en su propio domicilio y los mercados; entre los más conocidos.

Son pues, productores trabajando en organizaciones promovidas por FUNDE, compartiendo su voluntad y deseos de superación a través del sistema cooperativista, que entre sus diversas bondades les provee de respaldo financiero, gracias al patrimonio colectivo de casi 200 millones de córdobas a diciembre 1986, forjado en muchos años de persistencia con aportaciones voluntarias, como también, la oportunidad de ejercitar el derecho democrático de participar en las decisiones que afecten el porvenir de su organización, como directivo o socio con voz y voto en las asambleas ordinarias anuales.

Todos respaldados por FUNDE, que a través del proyecto micro empresarios llega a ellos proporcionándoles educación, capacitación, entrenamiento y asistencia técnica, con 64 empleados en su mayoría profesionales en las ramas de economía, administración, contabilidad, finanzas, docencia, etc. FUNDE con estos servicios busca la perfección de las destrezas mediante tecnologías apropiadas, evitar la dilución de conocimientos asimilados en administración y producción, así como, el mejoramiento de las prácticas de mercadeo para que, los pequeños empresarios estabilicen sus actividades productivas, superando las crisis generadas por un ambiente saturado de incertidumbres.

Dicho ambiente ha obligado a la Fundación a un constante ajuste en las estrategias adoptadas para realizar sus proyectos, ya que el complejo de 60 cooperativas instaurado en Nicaragua por FUNDE en el que se cuentan 25000 cooperados, y la institución misma, no han sido ajenos a las tensiones y los efectos emergidos del entorno que han sido de carácter sociológicos, económicos, financieros, políticos y militares.

Hemos entonces encarado, un ambiente que tiene entre algunas de las situaciones notorias provocadas por la guerra interna que padece el país, el haber incidido en la composición poblacional, los niveles de inversión, producción, empleo y en desajustes continuos del presupuesto estatal.

Se ha incidido en la composición poblacional, debido a que la población urbana superior al 55%, ha crecido a mayor tasa que la población rural, porque se han dado una serie de ingredientes que han alimentado la emigración rural. La situación bélica en áreas rurales de las zonas del norte, el atlántico y el sur del país, ha mermado las actividades productivas agropecuarias y desplazado a sus pobladores hacia zonas menos conflictivas. En la misma dirección otro ingrediente de la emigración rural sería, la ausencia de incentivos adecuados al ambiente, que compensen en la misma magnitud, los riesgos que se asumen al trabajar en las zonas calificadas de conflictivas.

Colateralmente, la falta de correspondencia entre el desarrollo de la infraestructura social y económica de las zonas urbanas, con el ritmo de crecimiento de la población, ha impedido una absorción adecuada de los emigrantes rurales en términos de servicios sociales, bienes de consumo y empleo.

Por otro lado, las medidas económicas estratégicas del estado, se han orientado debidamente jerarquizadas hacia la defensa militar, el sector productivo agroexportador, más los programas de salud y educación, pero frenados éstos últimos en su expansión progresiva. El modelo de economía, de reactivación y crecimiento se ha transformado en lo que se llama Economía de Guerra, repercutiendo en los niveles de ocupación formal de la población disponible para trabajar. La población económicamente activa ha permanecido

estática alrededor de las 600.000 personas en los últimos cinco años, en una población total estimada por el gobierno en 3.000.000 de habitantes para 1987.

Las políticas presupuestarias en cuanto al gasto, siguiendo las medidas estratégicas de la economía de guerra, han obligado a un uso incremental hasta del 50% del gasto público en defensa y seguridad. Como el presupuesto no crece en términos reales por la espiral inflacionaria, la transferencia de recursos, ha hecho que se planifiquen contenciones en las inversiones y se congelen programas del sector civil. El gasto público no está por lo tanto generando empleos en proporción directa, con las demandas ocupacionales de la población.

El gasto privado ha sido desincentivado en el campo de nuevas inversiones, por las cargas impositivas cada vez más pesadas, que según las consideraciones gubernamentales, están encaminadas a reducir el gasto capitalista para inducirlo a compartir con el estado la crisis del país. Asimismo, la falta de divisas jerarquizadas como el gasto público, no permite el mantenimiento ni la reposición del capital de producción agotado, obstaculizando además en muchos casos el proceso productivo. Los gastos del sector privado formal, están operando igual que el gasto público.

El punto de convergencia de las situaciones expuestas, es un fenómeno económico de espiral inflacionaria, motivado por insufi-

ciencia en la corriente de bienes y servicios ofertados por la producción, así como, por la presión de la demanda, estimulada con el financiamiento interno del déficit presupuestario del gobierno. El valor de la producción baja y la generación de empleos formales está desfasada del aumento vegetativo de la población, además del problema urbano acrecentado por la emigración.

Pero la sobrevivencia es ineludible y agudiza el pensamiento, en consecuencia, los ciudadanos en busca de empleo formal, al no encontrarlo, se han tenido que plegar al sector productivo informal, incrementándose la población de microempresarios. Se estima que en 1985 el sector informal tenía en la industria y el comercio, no menos de 150.000 personas, cantidad que representaba el 67% de la población Económicamente Activa (PEA) industrial/comercial, y el 29% de la PEA del país.

Esto significa que FUNDE con limitados recursos en comparación con la población blanco existente, ha realizado sobreesfuerzos, si miramos al mismo tiempo a los receptores de sus servicios y el ambiente en que se dan.

Pensamos entonces que estamos cumpliendo la función humana por la que fue creado FUNDE. Contamos con 60 cooperativas localizadas en el norte, sur, oriente, occidente y la zona central del pacífico, que tienen más de 25000 socios activos o beneficiarios directos, manejando activos en el orden de los 300 millones de cór

dobas y arriba de 100.000 beneficiarios indirectos o familiares de los cooperados. Las transacciones financieras en 1986, último año de operaciones, ascendieron a un total de 150 millones de córdobas, cifra que aún desflatada marca un movimiento de consolidación en la posición financiera de los grupos.

Los resultados obtenidos son elocuentes en el sentido de que aún en circunstancias adversas, el fortalecimiento de la capacidad empresarial dentro del concepto de libre empresa, enmarcado en los principios de las democracias occidentales, constituyen la actitud acertada para conservar la iniciativa privada, como vía viable para obtener el progreso, el avance hacia mejores formas de vida y la paz de nuestras comunidades.

LA FUNDACION PRIVADA Y LA AYUDA AL SECTOR PEQUEÑO Y MICRO EMPRESARIAL

Discurso Durante el Almuerzo de Trabajo
23 de septiembre de 1987

Dr. Jaime Carvajal, Presidente del Consejo Directivo
Fundación Carvajal, Cali, Colombia

Distinguidos señoras y señores:

En primer lugar quiero agradecer a FUSADES no sólo la oportunidad de dejarme hablar hoy aquí, sino de permitirme participar en un Seminario tan importante como éste, que para mí, que desde hace tantos años estoy interesado en el tema, me ha mostrado cómo poco a poco se está llegando ya a cierta unanimidad de criterios en las formas cómo se puede y se debe ayudar a los microempresarios.

Para fines informativos y especialmente para las personas que no estuvieron aquí anoche y no pudieron ver el video que trajimos de la Fundación Carvajal, les voy a dar una corta explicación sobre el origen de la misma.

La Fundación Carvajal nació hace un poco más de veinticinco años; fue creada por un grupo familiar: el propietario era de una empresa, Carvajal S.A., en Colombia, quien cedió parte de la propiedad de los socios a la Fundación, de modo que ésta pasó a ser propietaria de un cuarenta por ciento de la sociedad y las acciones de Carvajal, S.A., entregadas por sus socios, lo que le dió sus propios fondos para poder operar.

En cuanto al tema de las microempresas, mi discurso será un poco dogmático; llevo en este tema bastante tiempo, y en este campo yo creo que hay una forma muy buena de ayudar a las microempresas, sin llegar a gastar mucho en investigaciones, y pensando que de un país a otro no se puede llevar el mismo modelo, naturalmente que con algunas adaptaciones, pero teniendo ya un modelo sin necesidad de inventar lo que ya existe y es un mejor modelo para ayudar a los microempresarios.

Como digo, este tema me apasiona y lo voy a tratar en una forma muy práctica y con muy poca filosofía. Creo en el microempresario porque he trabajado toda mi vida en una empresa que nació como microempresa. Como dijo el Presidente Duarte anoche aquí, en las pequeñas cervecerías que visitamos, así también nació Carvajal S.A., aprovechando el local de la familia. Hoy no es solamente una empresa grande solamente en Colombia, sino con sucursales en otros países latinoamericanos. Ella nació y se desarrolló de una microempresa.

Quiero aclararles que para mí la importancia de la microempresa no es solamente ayudar en forma directa a un microempresario. La razón vital para ayudarlo es porque es un gran creador de empleo con poca inversión. La única víctima del subdesarrollo es el microempresario, que no tiene absolutamente nada que hacer ni nada que llevar a su casa. Y él crea empleos aprovechando en la mejor forma posible un recurso muy escaso, el capital.

Todas las empresas traen empleo, pero las grandes empresas petroquímicas necesitan millones de dólares para generar empleo. La microempresa con unos pocos pesos o colones, crea empleos y ayuda al gran desprotegido, al más pobre de todos.

Algunos programas tienen la preocupación que la microempresa no llega al más pobre. Es verdad que el que tiene una microempresa malvive, pero puede sobrevivir. Entonces vale la pena ayudar al microempresario para que éste pueda entonces ayudar al más pobre. Esta es la verdadera raíz de la microempresa: crear empleo, insisto, ayudando al microempresario para que viva un poco menos mal.

Deseo hacer un pequeño paréntesis para pasar al tema de la administración de negocios, porque el programa que yo propongo y en el cual firmemente creo, está basado en ella. La administración de negocios es una ciencia que tiene más de cien años. La primera escuela en administración de negocios se creó en Estados Unidos, en la Universidad de Wharton School, que acaba de cumplir más de cien años.

Antes se creía que un negocio debía ser manejado por el hijo del señor que había dirigido el negocio toda su vida y donde había aprendido mucho. La administración de negocios a pesar que tiene más de cien años de vida ha avanzado poco; sólo en los últimos años su adelante fue increíble.

En los Estados Unidos, en 1967, hace poco más de veinte años, había ocho instituciones de alta enseñanza de la administración de negocios; en 1984, menos de veinte años después, existían más de 240 instituciones. Sin embargo, ¿hacia dónde van? Por supuesto que hacia arriba. Ayuda a hacer posible administrar empresas cada vez más complejas.

No sé si ustedes se han puesto a pensar cómo es posible que haya cadenas de hoteles como el Holiday Inn con más de 1,000 hoteles. Las señoras, por ejemplo, saben cuán difícil es administrar una casa. ¿Cómo se han podido administrar esas grandes empresas con 100,000 ó 200,000 empleados que hay hoy día en el mundo? Pero nadie había pensado en

ayudar a los microempresarios. La misma ciencia que le sirve a las grandes empresas multinacionales, le sirve a ellas, pero hay que desarrollarlas. Esta es una idea nueva, que llevará implementar unos diez años, por lo menos.

Un microempresario es importante para un país. En algunos representa un problema; es una persona que aprende bien un oficio, por ejemplo, sabe reparar radios o bicicletas, cualquier oficio, pero no sabe nada más. No tiene idea de cómo manejar una empresa. Pero toma confianza en sí mismo, en menos de lo que se cree, y llega a ser operario de empresas grandes, con su familia, y al tomar confianza, se lanza a montar una empresa. Tan pronto como empieza a manejar una empresa se encuentra que ese no es el único problema. Necesita comprar mercaderías, calcular costos, manejar personal, mercadear, manejar inventarios --todos los problemas que tienen inclusive los grandes empresarios, son los problemas del cual el microempresario no sabe nada. Por eso es que la capacitación es tan importante. Y esta persona por más que haga magníficos zapatos si no administra bien, no llegará a nada.

La administración es la base de todo. Esto es algo que me da una gran satisfacción, pues en este Seminario se visualiza que ello parece que llega a ser un consenso, cosa que no lo era hasta hace muy poco.

Quiero hacer un paréntesis en relación con el tema de la mujer. Existen Bancos de la Mujer, hay preocupación para la capacitación femenina, existen programas que favorecen a las mujeres. Nosotros no discriminamos en cuanto al sexo: hombres, mujeres, somos todos iguales. Hay un gran campo para las mujeres en nuestro medio. En Colombia, alrededor de un 35 por ciento son mujeres. A mí me ha tocado un team muy bueno, mujer y hombre, marido y mujer trabajando. Generalmente el marido es el técnico pero siempre la gerente es la mujer. Por eso creemos que no necesitan de programas especiales, tienen la misma capacidad y generalmente más y tienen tanto acceso al crédito como los hombres. Ante la posibilidad de un crédito, ustedes pueden estar seguro que se lo darán a la mujer, pues inspira más confianza que los hombres. Nosotros tenemos una ventaja en la Fundación, iniciamos esta conducta antes que nadie.

Creemos que la teoría viene después de la práctica. Nosotros no nos ponemos a elucubrar, a hacer grandes estudios sobre el tema que no tiene mucho sentido. Si podemos identificar un problema, debemos tratar de resolverlo a la brevedad. Hicimos así un diagnóstico muy práctico; el hombre sabe trabajar pero no sabe administrar, entonces nos concentramos en enseñarle cómo va a administrar.

Fuimos a Recife en Brasil donde hay un programa de crédito muy bueno y aprendimos algo; pues siempre hay que tratar de aprender a administrar.

Comenzamos a hacerlo junto con ellos, con personal muy joven, recién graduado. El diagnóstico fue muy sencillo, nos reunimos un día y decidimos que el estudio fuera en contabilidad porque el que no sabe llevar cuentas no sabe para adónde va. Fuimos así desarrollando el estudio como una forma de abrirles la mentalidad a los microempresarios, pero sin pedirles mucho. Así fuimos desarrollando los cursos. Ir a asesorar sin recibir capacitación administrativa es inútil. En el caso de Colombia esta gente tiene un nivel educativo de cuarto grado de primaria. Quiero aplicar la teoría de base. Uno de los problemas que tiene el microempresario es que generalmente no se individualiza con nadie; es decir, vive totalmente aislado en cuanto al contacto empresarial que necesita.

¿Quién es su familia? Generalmente son los obreros. Cuando se encuentra con otros microempresarios hace un gran descubrimiento al notar que los problemas administrativos son iguales para todos. Así con un solo tipo de capacitación convergen una gama inmensa de todos los oficios.

Nosotros dictamos muchos cursos, en teoría, nueve cursos diferentes: administrativo, de análisis financiero, de personal; tratamos que la gente los tome todos.

Un microempresario normal no sabe cuánto cuesta lo que está haciendo. Los costos son bastante difíciles de establecer aún en industrias bastante desarrolladas. El no se fija sueldo, ningún microempresario tiene sueldo, paga a los demás pero él no incluye el suyo. El puede comprar una máquina pero no sabe qué es lo que vá a hacer con esa máquina. No puede salir adelante si no se capacita; por eso en el programa nuestro se dá tanto énfasis a la capacitación.

Después de la capacitación cambia totalmente. Se da cuenta para dónde va. No siempre el problema es crédito o falta de dinero.

Acabamos de terminar una investigación de cómo habían progresado aquellos microempresarios sin entrenamiento. Entrevistamos solamente a 20 que no habían tomado cursos y ellos habían progresado más que los que habían tenido capacitación, porque se dió la casualidad de que tenían recursos al empezar el entrenamiento. Cuando entraron a la capacitación tenían recursos, pero no se atrevían a usarlo, ni a invertir porque no sabían para dónde iban. No saben cuánto pueden ganar, recién cuando saben cuánto rendimiento les da la inversión, entonces se atreven a usarlos.

Para mostrar cuán peligroso es el crédito sin capacitación en Cali, tema en el que ya llevamos bastante tiempo, una persona que aprende contabilidad sabe si está ganando o perdiendo dinero. Ligeramente más de la mitad está perdiendo dinero y no se había dado cuenta, perdiendo ahorros, de modo que al darle crédito sin capacitación y sin contabilidad le ayudábamos más a que ganara más y quebrara más ligero.

Otro asunto muy importante de la capacitación es que a pesar de que puede ser subsidiada los microempresarios pueden pagar por ella más de la que se cree. Hay que cobrarles a los microempresarios buscándoles créditos que necesitan pagar en un año. Ellos pueden pagar, en general. Es necesario convencerlos que pueden pagarlos para ayudar a subsidiar los programas.

Pero tengo una reflexión: ¿Estos programas van a ser suficientemente autofinanciados? Es educación para la producción, para la riqueza, para el empleo. Pero los subsidios deberían venir del mismo gobierno, cosa que ningún país latinoamericano se ha preocupado de hacer. Se interesan por el arte, por crear educación más formal, pero esa que es la educación básica para el sistema de empresa privada, nadie está preocupado por subsidiarla. Los créditos no se deben dar hasta que la gente esté capacitada.

Siempre que se habla de los microempresarios se habla de la usura; de los préstamos al 10 por ciento semanal, o diarios, porque darle crédito a los que no están capacitados o lo invierten mal, es un mal negocio. Hay que cobrar mucho. Les digo sinceramente que yo no he conocido un usurero rico.

Uno de los recursos más importantes de los países subdesarrollados es el capital. El crédito hay que darlo a quien lo pueda aprovechar bien. No hay que desperdiciar el crédito a quien lo use mal.

El Banco Interamericano de Desarrollo se interesó mucho en estos programas y nos ha dado recursos para créditos y así hemos podido prestar no en forma directa, pero sí darlo en capacitación. Somos los padrinos de los microempresarios y no queremos ser los que le tenemos que cobrar sus malas deudas.

Además se educa mucho más a un microempresario trabajando en una empresa financiera. Todos los recursos de Colombia que ha dado el BID directamente a fundaciones, ellas las han puesto en entidades financieras y han hecho arreglos para que ellos presten. Entonces los microempresarios aprenden así a entenderse con una entidad financiera y rápidamente se integran con las entidades financieras normales.

Cuando nosotros conseguimos el primer crédito con el Banco Interamericano de Desarrollo ellos estaban muy nuevos en la materia y nos sostuvieron que diéramos un crédito sumamente subsidiado, bajísimo y nosotros les dijimos que no. Si era esa la condición, entonces no lo queríamos. El fomentar el desarrollo de entidades ineficientes porque tenían plata prestada no nos convence. El interés debe ser de tipo normal, ligeramente por encima del mercado, pero nada más. En Colombia el interés comercial normal es del 30 por ciento actualmente. Y a las microempresas se les presta al 23 o 24 por ciento, más o menos.

En esto también ha habido una idea muy buena. Los microempresarios viven a través de créditos usureros. Ha habido entidades que han dicho que van a cobrar intereses más altos que el normal para tener crédito muy abundante al cobrar más y entonces poder subsidiar el programa. Eso es teórico. Yo creo que en ningún país es aceptable políticamente el crédito más caro que es el del usurero. No es racional que mientras que una empresa grande puede tener un crédito al 30 por ciento, a los microempresarios les cobren 40 o 45 por ciento para subsidiar el programa. Es absurdo. En teoría es así pero en la práctica no es aceptable.

Los créditos son para capital de trabajo. En Colombia normalmente el crédito promedio inicial es de unos 500 dólares y alrededor de 1,000 dólares en el caso de la gente que ya está capacitada y se le da más.

Me tiene muy preocupado una legislación que está por aprobarse en los Estados Unidos con préstamos para microempresarios pero poniendo un límite máximo de hasta 300 dólares. En realidad esto sirve para el vendedor ambulante pero no para el microempresario, para aquellas personas que están desarrollando una empresa para hacerla crecer y dar trabajo a quien no lo tiene. No es que yo esté en contra de programas que hagan esto, pero que pongan dinero que se va a necesitar, 50 o 60 millones para eso, y esté dedicado solamente a ese rubro, es un gran error. Porque así no van a dar trabajo en forma masiva a nadie.

En cuanto a garantías, en Colombia en los programas bien manejados las pérdidas se creen que son menos del 1 por ciento. Nosotros siempre les pedimos una garantía; a algunos que no tienen nada, les pedimos un poco más y les cobramos un 26 por ciento. Un microempresario hace todo lo posible para pagar, el que no lo hace es porque quebró, no por falta de honradez. Pero siempre trata de salir adelante, hace todo el esfuerzo posible; cuando no paga no es por incumplimiento es simplemente porque no tiene el dinero necesario. Es por eso que la importancia del fondo de garantía no es tan grande como generalmente se indica. No tiene la importancia que se le da.

Lo más importante es la integración al sector normal de negocios. ¿Cuál es la verdadera finalidad de ayudarlos? La única forma es hacer que crezca. Entonces, ¿qué podemos hacer para ayudarles? No se olviden que trabajan en condiciones ínfimas, de suma pobreza; tienen un salario mínimo, y no podemos acabarlas por decreto. Tenemos que hacer algo para que crezcan, para que dén empleo.

Un microempresario ha tomado con una entidad financiera, uno, dos o tres créditos. Puede ser que ni siquiera tenga cuenta bancaria al pedirlo. Al empezar a crecer abre una cuenta bancaria, y lo que preocupa tanto a los programas es que pasan al sector formal sin ser formales. Entonces se gradúan al sector formal, y comienzan a legalizarse. En algunos países es un trámite complejo como en el Perú; en Colombia es menos engorroso. Empiezan a capacitar el personal, porque salir a buscar otro puede ser más costoso y complicado; luego comienzan a pagarle mejor. Tenemos pruebas de la gente que ingresa a los programas y después de unos cuantos años ha avanzado muchísimo, en contactos con las cámaras de comercio, por ejemplo. Pagan en promedio más del salario mínimo, aprecian al personal que es para ellos importante.

Ellos son los que nosotros llammos graduados, que han tomado los cursos y están capacitados.

Quiero insistir nuevamente en que la verdadera razón de la microempresa es la creación de empleo. La microempresa crece y se desarrolla rápidamente pero muere muy fácil; como no sabe nada con cualquier contratiempo tiende a desaparecer. Por eso considero que la creación de empleos es sumamente importante.

En una pequeña empresa es 30 veces mayor la habilidad para crear empleo. ¿Quién es el núcleo de sus empleados? Son personas no calificadas que no encuentran trabajo en ninguna empresa formal porque le piden certificado de dónde trabajó y otros requisitos que no tienen; entonces, por ejemplo, el vecino le dá trabajo. La microempresa crea empleo para el personal que no es parte de nada y un gran problema es capacitarlos porque no saben hacer nada.

Uno de los elementos básicos del desarrollo es el de capital; el crear empleo con poca inversión es lo importante en los países sub desarrollados.

Las microempresas crecen mucho, pero como toda labor humana depende de la capacidad que está detrás de ellas. Muchas de estas empresas tienen un nivel educativo mínimo. En una oportunidad alguien preguntó a

un microempresario qué había aprendido en un curso. El contestó: "Yo no los entiendo la primera vez, pero los hago dos o tres veces hasta que me capacito". Esta persona tiene ahora más de 25 empleados en su negocio y le va muy bien.

Quiero citar otras ventajas que no se tienen en cuenta en la generación de riquezas de la microempresa. Casi todas las microempresas tienen un uso adicional de la administración del propio empresario; están aprovechando un local para vivir y lo hacen ahí mismo como empresa. Si no están allí están en localizaciones pobres, pocas valiosas, con equipos de segunda mano usando algo que otros rechazan.

Muchas gracias por la atención de todos.

SEGUNDO FORO C
SC
"DESARROLLO
Y MICRO
SEPTIEN
SAN SALVADO

SESION PLENARIA FINAL

DISCURSO DE CLAUSURA

Presentado por: Lic. Roberto Murray, FUSADES
El Salvador

El desarrollo económico y social de los países no es un proceso espontáneo ni algo que surge por milagro; es el resultado de una interacción de esfuerzos al interior de las sociedades, en los que el artífice por excelencia es el empresario. Ninguna sociedad moderna ha alcanzado niveles superiores de desarrollo sin la participación, la dedicación y el esfuerzo del empresario, para movilizar eficientemente los recursos de los países, correr riesgos y enfrentar visicitudes en un mundo cada vez más complejo. Estas ideas, que pueden parecer demasiado obvias para todos los aquí reunidos, pues saben todo lo que implica ser un empresario en estos días, adquieren en el caso de El Salvador de hoy un significado trascendente.

Estamos seguros que la mayoría de personas de otros países que nos honran con su presencia en este foro habrán en más de una ocasión escuchado sobre la pujanza económica que caracteriza a El Salvador hasta hace algunos años. Y también habrán escuchado que el progreso material y social que logró nuestro país por muchos años se debió a dos elementos fundamentales: su dedicación al trabajo y su espíritu empresarial. Ese proceso nos llevó al desarrollo de grandes empresas para nuestro medio, que nos permitieron no sólo contribuir a satisfacer las necesidades básicas de nuestro país, sino tambien proyectarnos a otras latitudes, mayorando así nuestra inserción en la economía internacional.

Pero el progreso que logró El Salvador a través de muchos años de esfuerzo tesonero, implicó transitar un largo camino para pasar de una economía tradicional a una economía moderna y de las pequeñas unidades de producción hasta sociedades corporativas, como formas de organización capaces de enfrentar el reto tecnológico, el administrativo y las dificultades inherentes a las exigencias de mercados internacionales cada vez más complejos y competitivos. Esta generación es testiga de cómo las dificultades con que tropezamos por muchos años a causa de nuestra economía de exportación tradicional fueron eventualmente un factor de estímulos para participar y consolidar por algún tiempo nuestra presencia en el mercado común centroamericano.

Pero vino la crisis económica internacional y aparejada, la crisis política; que le pusieron término a un largo período de prosperidad en el campo económico y social. Como secuela de estos elementos se produjo en

nuestro país el fenómeno de desempleo masivo, la marginalidad social, la inseguridad económica, y con ello, el deterioro generalizado de los niveles de vida de la mayoría de la población. También como expresión de estas crisis, hizo su aparición con gran ímpetu un amplio sector informal. La idiosincracia del salvadoreño, su vocación al trabajo, su espíritu emprendedor y su creatividad dieron paso a formas nuevas de organización la mayor parte de ellas de dimensión familiar, que con muchas dificultades han ido progresivamente conformando un sector que actualmente es el soporte decisivo en la economía del país.

No abundaremos acá en las características intrínsecas del sector informal, ellas son ampliamente conocidas por ustedes, porque son comunes en todos nuestros países. Sin embargo, si quisiera puntualizar que en nuestro medio el pequeño y microempresario ha debido quizás tropezar con muchas y mayores dificultades que en otros países y ello, por la especifidad de nuestra crisis y en general de las complejas causas que le han dado origen.

Si en otros países el sector informal se ha convertido en una alternativa para resolver el grave problema del desempleo, que se origina en la crisis de producción que afecta a la mediana y gran empresa, en el caso de El Salvador el papel del pequeño y microempresario en este campo ha servido además para dar cabida a los grandes contingentes de desplazados de las zonas de conflicto, y también para poner su contribución, tal vez indirectamente en la reconstrucción de la obra física destruída por la violencia y a solventar y enfrentar los problemas adicionales del terremoto del 10 de octubre del año pasado.

También en nuestro caso y hoy que nuestro país se encamina por la via democrática a construír una sociedad que se beneficie más de los frutos del progreso material, el papel del pequeño y microempresario han venido a ratificar los postulados fundamentales, de que es a través de las libertades económicas y el respeto a los princípios de la libre iniciativa, que se puede consolidar una verdadera y auténtica democracia.

El reconocimiento del importante papel, que en El Salvador, y en nuestros hermanos países desempeña el pequeño y microempresario, no debiera llevarnos sin embargo a la conclusión de que su empeño y responsabilidad histórica están garantizados.

Precisamente por la especificidad de la crisis a la que me refería anteriormente, agravada por lo limitado de nuestros recursos materiales, nuestro pequeño y microempresario enfrenta en lo individual y como sector, los problemas derivados de un país en que las prioridades económicas han pasado a un segundo plano para dar paso a la atención del conflicto armado y los objectivos del progreso social a un propósito de supervivencia.

Estas limitaciónes introducen un elemento distintivo en lo que se refiere en nuestro medio a la consolidación y desarrollo de la pequeña y microempresa. Sin embargo, precisamente por esas limitaciones es que en nuestro país el sentido de solidaridad y de respaldo a este sector ha venido cobrando mayor interés en otros segmentos de nuestra sociedad, el cual ojalá se consolide en un esfuerzo nacional en el que los sectores productivos, la clase laboral, el gobierno y todas las demás fuerzas vivas del país, pongan al servicio del pequeño y microempresario su apoyo incondicional para su pleno desarrollo.

Todo para que aquellos que ahora confrontan problemas de financiamiento, de conocimiento limitado de administración y de mercados, e impedimentos para que su inventiva e imaginación se traduzcan en una mayor eficiencia, puedan crecer y convertirse en el futuro en empresas grandes y medianas y de abastecedores por excelencia del mercado interno, en unidades de producción capaces de exportar bajo los patrones de la competencia internacional.

En FUSADES hemos iniciado un modesto esfuerzo, pero del cual nos sentimos muy orgullosos y optimistas, dirigido a apoyar y desarrollar al pequeño y microempresario.

Este esfuerzo es el Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI), al cual me he referido como modesto esfuerzo, no porque éste no sea objeto de nuestra mayor atención sino porque sabemos que la magnitud de este segmento que requiere apoyo en nuestro país es bastante grande, y hasta ahora nuestro programa que recién ha iniciado hace un año y medio, esta aún distante de tener los alcances requeridos y necesitados.

Sin embargo continuaremos trabajando con paso firme y decidido para acrecentar este programa, en el sentido de extender sus beneficios al mayor numero posible de empresarios en todo El Salvador.

He dicho además, que nos sentimos orgullosos y optimistas de nuestro programa PROPEMI por los buenos resultados que estamos experimentando, los cuales atribuímos el enfoque integral que hemos dado al mismo, que incluye la capacitación, el crédito y la asistencia empresarial, aspectos que hemos dado en llamar en nuestra promoción del programa, como los tres secretos del éxito, trilogía simbolizada por tres llaves de oro.

Pero no basta el orgullo y optimismo de un esfuerzo como el de PROPEMI tanto en nuestro país como en el de ustedes debemos propender hacia una acción integral y unificada para el desarrollo de los pequeños y microempresarios.

Se hace necesaria la concertación de esfuerzos entre los sectores empresariales, los gobiernos, las organizaciones gremiales, las organizaciones de desarrollo del sector privado, tanto nacionales como internacionales. De hecho todas las organizaciones aquí representadas y nosotros FUSADES ya somos partícipes de esa concertación y es nuestro deber promover la integración de todos los demás.

Por todo ello es que atribuímos a eventos como este Foro que ahora clausuramos, una gran importancia. Lo que hemos hecho en FUSADES hasta ahora se nutre en gran medida de las experiencias que hemos recogido de otros países, sin embargo estamos persuadidos con que los países se beneficien mútuamente de los logros de los demás, en nuestro concepto, lo que propulsores por excelencia del desarrollo del sector informal, como los distinguidos ciudadanos peruanos Dr. Hernando de Soto y Dr. Enrique Ghersi han apuntado en su obra denominada "El otro sendero: La revolución informal", debería convertirse en toda una filosofía internacional en el mundo subdesarrollado, porque creemos que movimientos como estos pueden tranformar a nuestras sociedades dentro de un marco de paz, trabajo y esperanza.

Así concebimos en FUSADES el desarrollo, fomento y consolidación de la pequeña y microempresa, por ello es que en nuestro caso no desmayaremos en el propósito de mantener nuestro respaldo a este importante sector nacional, dentro de la perspectiva optimista de que con ello estaremos contribuyendo a la viabilidad económica de El Salvador, y de un futuro más promisorio para las nuevas generaciones.

Las conclusiones y resultados surgidos de este Foro, nos dan la alegría y satisfacción de saber que todos ustedes llevan a sus países los mismos propósitos.

Muchas gracias.

ANEXOS

A. PROGRAMA DEL SEGUNDO FORO

B. PARTICIPANTES DEL SEGUNDO FORO

1. Moderadores y Relatadores
2. Panelistas
3. Oradores Invitados Especiales
4. Participantes
5. Colaboradores

SEGUNDO FORO CENTROAMERICA
SOBRE
"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA
Y MICROEMPRESA"
SEPTIEMBRE 21-23
SAN SALVADOR, EL SALVADOR

ANEXO A

PROGRAMA

II FORO CENTROAMERICANO

SOBRE

"DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA"

HOTEL CAMINO REAL

LUNES 21 DE SEPTIEMBRE DE 1987

10:00 a.m. - 7:00 p.m.	Registro de participantes, distribución de credenciales documentos. (SALON EL ROBLE)
7:00 p.m. - 8:00 p.m.	Recepción/Cocktail (SALON CAMINO REAL)
8:00 p.m.	Cena de apertura - Inauguración del Foro. (SALON CAMINO REAL)

oradores:

- Lic. Eduardo Nuñez, Director Ejecutivo, FUSADES.
Bienvenida Oficial

- Sr. Edward Marasciulo, Vice Presidente Ejecutivo, FUPAD.
Breve historia del Foro. Resumen de las recomendaciones del Primer Foro y resultados esperados del Segundo Foro.

- Sr. Edwin Mendez Mata Presidente FEDEPRICAP.
La importancia de la relación del Sector Empresarial y las Entidades Privadas de Desarrollo.

MARTES 22 DE SEPTIEMBRE DE 1987

8:00 a.m. - 8:30 a.m.	Registro de participantes, distribución de credenciales y documentos. (SALON EL ROBLE)
8:30 a.m. - 8:45 a.m.	PANEL I: (SALON CAMINO REAL) Anuncios de interès para los participantes. Introducción del Moderador del Panel I, Lic. Rafael Rodriguez Loucel Introducción del Relator del Panel I, Lic. Beto Brunn Breves palabras del Moderador. Introducción de los Panelistas del Panel I.
	John Hatch, FINCA - USA Roberto Membreño, FUNADER - Honduras. Roberto Ortiz Avalos, FUSADES/PROPEMI, EL SALVADOR.
8:45 a.m. - 9:30 a.m.	PANEL I: MODELOS Y ALCANCES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA.
	Presentaciones de los panelistas (15 minutos cada uno).
9:30 a.m. - 10:15 a.m.	Preguntas y respuestas.
10:15 a.m. - 10:45 a.m.	Descanso para el cafè.
10:45 a.m. - 11:00 a.m.	PANEL II: (SALON CAMINO REAL) Introducción del Moderador del Panel II, Lic. Roberto Marchessini Introducción del Relator del Panel II, Lic. Frank Valva Breves palabras del Moderador. Introducción de los Panelistas del Panel II.
	Silvia Fletcher, Women's World Banking - Costa Rica. Eckart Oehring, FUNDES - Suiza. Joseph Recinos, Mov. Solidarista Guatemalteco, Guatemala.

.381

11:00 a.m. - 11.45 a.m.	PANEL II FINANCIAMIENTO CREATIVO PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUENA Y MICROEMPRESA. Presentaciones de los panelistas (15 minutos cada uno).
11:45 a.m. - 12:30 p.m.	Preguntas y respuestas.
1:00 p.m. - 2:15 p.m.	Almuerzo de trabajo. (SALON ESCORIAL) Orador: Dr. Enrique Ghersi Instituto Libertad y Democracia Lima, Perú. Coautor con Hernando de Soto del libro "El otro Sendero".
2:30 p.m. - 2:45 p.m.	PANEL III: (SALON CAMINO REAL) Anuncios de interés para los participantes. Introducción del Moderador del Panel III, Lic. J. Hector Vega. Introducción del Relator del Panel III, Lic. Lucrecia de Suster. Breves palabras del Moderador. Introducción de los Panelistas del Panel III. Lino Osegueda, TECHNOSERVE - El Salvador. Maria A. de Gonzáles, Fundación para el desarrollo de la Mujer, Guatemala. Raúl Hernández, FUNDES - Panamá. Mario Barboza. ACORDE Costa Rica
2:45 p.m. - 3:45 p.m.	PANEL III: MECANISMOS DE CREDITO Y ESTRATEGIAS. Presentaciones de los panelistas (15 minutos cada uno)
3:45 p.m. - 4:15 p.m.	Preguntas y respuestas.
4:15 p.m. - 4:45 p.m.	Descanso para el café.

370

4:45 p.m. - 5:00 p.m.	PANEL IV: (SALON CAMINO REAL) Introducción del Moderador del Panel IV, Lic. Ramón Calderón Araujo Introducción del Relator del Panel IV, Lic. Mirna Llevero Della Torre. Breves palabras del Moderador. Introducción de los Panelistas del Panel IV. Gustavo Gómez, ARIES Project (R. Nathan) - USA Robert Masnek, Inter-American Foundation - USA Joaquín Mancía Morán, INCAE - El Salvador.
5:00 p.m. - 5:45 p.m.	PANEL IV: ESTRUCTURA OPERATIVA - FINANCIERA DE LOS PROGRAMAS. RESULTADOS, EFICIENCIA, EFECTIVIDAD. Presentaciones de los panelistas (15 minutos cada uno).
5:45 p.m. - 6:30 p.m.	Preguntas y respuestas.
7:00 p.m. - 7:30 p.m.	Video - Fundación Carvajal, Colombia.
8:00 p.m.	Cena de trabajo. (SALON CAMINO REAL) Orador: S.E. el Presidente de la República de El Salvador, Ing. José Napoleón Duarte.

MIERCOLES 23 DE SEPTIEMBRE DE 1987

8:30 a.m. - 8:45 a.m.	PANEL V: (SALON CAMINO REAL) Anuncios de interés. Introducción del moderador del Panel V, Lic. Roberto Ortiz Avalos Introducción del relator del Panel V, Lic. Sonia de Aguilar. Breves palabras del Moderador. Introducción de los Panelistas del Panel V. Lic. Otto Becker CAEX Guatemala (tentativo) Lic. Federico Vargas CINDE Costa Rica

	Lic. Roberto Murray Meza FUSADES El Salvador Lic. Sergio Zelaya FIDE Honduras Lic. Carlos Noguera INDE Nicaragua
8:45 a.m. - 9:45 a.m.	PANEL V: EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA. Presentaciones de los panelistas (15 minutos cada uno).
9:45 a.m. - 10:15 a.m.	Preguntas y respuestas.
10:15 a.m. - 10:45 a.m.	Descanso para café.
10:45 a.m. - 12.30 p.m.	Constitución de grupos de trabajo por Panel. Cada grupo estará encabezado por el Moderador y Relator del Panel respectivo e integrarán el mismo los Panelistas de dicho Panel así como todos los participantes que deseen hacerlo. Cada grupo preparará las conclusiones y recomendaciones referentes al tema del panel respectivo. SALAS DE TRABAJO: PANEL I . Suite 210 PANEL II . Suite 211 PANEL III. Salon Camino Real PANEL IV . Salon Camino Real PANEL V . Salon El Roble
1:00 p.m. - 2:15 p.m.	Almuerzo de trabajo (SALON ESCORIAL) Orador invitado: Dr. Jaime Carvajal. Presidente del Consejo Directivo, Fundación Carvajal, Cali, Colombia.
3:00 p.m. - 5:00 p.m.	Sesión plenaria final. (SALON CAMINO REAL) Lectura, discusión final y aprobación de las conclusiones y recomendaciones por Panel, presentadas por los Moderadores respectivos.

6:00 p.m. - 7:00 p.m.	Videos. (tentativo)
7:00 p.m. - 8:00 p.m.	Recepción/Cocktail. (SALON CAMINO REAL)
8:00 p.m.	Cena de clausura (SALON CAMINO REAL)

ORADORES:

Representante de los participantes.
Representante de FEDERRICAP
Sr. Edwin Mendez Mata.
Representante de FUPAD
Sr. Norberto Ambros.
DISCURSO DE CLAUSURA:
Lic. Roberto Murray Meza
Director de FUSADES.

PROGRAMA CENA CLAUSURA

PRESENTADOR: Lic. JOSE CARLOS LIEVANO

1. Himno Nacional
2. Presentación de Mesa Directiva
3. Palabras de Agradecimiento
4. Presentación de Oradores:

   - Sr. Norberto Ambross FUPAD
   - Lic. Roberto Murray FUSADES
   - Sr. Federico Vargas (Ausente)

5. Entrega de Placas:

   - Sr. Arnoldo Villafuerte para FUPAD
   - Rev. Giuseppe Cora para Carvajal

1. LISTA DE MODORADORES Y RELATADORES

	MODERADORES	RELATADORES
PANEL I	Lic. Rafael Rodríguez Loucel Economista Director Ejecutivo del Departamento de Estudios Económicos y Sociales de FUSADES	Lic. Beto Brunn Economista Oficial de Proyectos para Centro y Sud América, FUPAD
PANEL II	Lic. Roberto Marchessini Economista del Año 1987 Representando al Colegio de Profesionales en Ciencias Económicas (COLPROCE)	Lic. Frank Valva Administrador de Empresas Oficial de Proyectos para Centro y Sud América, FUPAD
PANEL III	Lic. J. Héctor Vidal Economista Jefe de Estudios Macroeconómicos del Departamento de Estudios Económicos y Sociales de FUSADES	Lic. Lucrecia de Suster Administradora de Empresas Gerente de Créditos de PROPEMI
PANEL IV	Lic. Ramón Calderón Arauz Administrador de Empresas del Año 1987 Representando a la Asociación Salvadoreña de Profesionales en Administración de Empresas (ASPAE)	Lic. Mirna Liévano Della Torre Economista Jefe de Estudios Especiales del Departamento de Estudios Económicos y Sociales de FUSADES
PANEL V	Lic. Roberto Ortíz Avalos Economista Director Ejecutivo de la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI)	Lic. Sonia de Aguilar Administradora de Empresas Representando a ASPAE en su calidad de Vice-Presidente de la Junta Directiva

2. PANELISTAS

ANEXO B

I.	John Hatch	FINCA	USA
	Roberto Membreño	FUNADEH	Honduras
	Roberto Ortíz Avalos	FUSADES/PROPEMI	El Salvador
	María Marta Padilla B.	FINCA	USA
II.	Silvia Fletcher	Banco Mundial de la Mujer	Costa Rica
	Eckhart Oehring	FUNDES	Suiza
	Rina Sanchinelli	Unión Solidarista Guatemalteca	Guatemala
III.	Rafael Castillo	Fundación Desarrollo de la Mujer	Guatemala
	Raúl Hernández	FUNDES	Panamá
	Mario Barboza	ACORDE	Costa Rica
IV.	Gustavo Gómez	ARIES/Robert Nathan	USA
	Robert Mashek	IAF	USA
	Joaquín Mancía Morán	INCAE	El Salvador
V.	Otto Becker	CAEM	Guatemala
	Federico Vargas	CINDE	Costa Rica
	Carlos Flores	FUSADES	El Salvador
	Sergio Zelaya	FILE	Honduras
	Carlos Noguera	INDE	Nicaragua

3. ORADORES INVITADOS ESPECIALES

ANEXO B

Dr. Jaime Carvajal	Presidente del Consejo Directivo, Fundación Carvajal, Cali, Colombia
Dr. Enrique Ghersi	Instituto Libertad y Democracia, Lima, Peru Co-autor con Hernando de Soto del libro " El Otro Sendero ".
Ing. José Napoleón Duarte	S.E., el Presidente de la República de El Salvador

4. LISTA DE PARTICIPANTES

ANEXO B

SEGUNDO FORO CENTROAMERICANO SOBRE DESARROLLO DE PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

BELICE

Mr. Manuel Cuellar
PO Box 1210
Belize City

COLOMBIA

Sr. Jaime Carvajal
Presidente Consejo
Fundación Carvajal
Avda. 2nda Norte
2-N-22
Cali

COSTA RICA

ACORDE
Sr. Mario Barboza Sequeira
Director, Programa de Desarrollo
Aptdo. Postal 104-2070
San José

ADEPE
Sr. Raul Acuña Araya
Director Ejecutivo
Aptdo. 8692
1000 San José

Banco Mundial de la Mujer
Srta. Silvia Fletcher
Aptdo. 2553 - 1000
San José

CINDE
Sr. Federico Vargas
Director Gerente
Aptdo Postal 7170
1000 San José

Cuerpo de Paz
Sra. Elizabeth Gray
Assoc. Country Director
Aptdo. 1266
San José

FEDEPRICAP
Sr. Edwin Méndez, Presidente
Aptdo. Postal 867
San José

FINCA
Sra. María Marta Padilla
Directora
Aptdo. 7-3120
San José

FUCODES
Sr. Ricardo Cedeño Vargas
Director, Junta Directiva
Aptdo. 7-1270
San José 1000

FUDEPAC
Sr. Roberto Gonzales
Director Ejecutivo
6070 Tioga
Puntarenas

Unión Solidarista Costarricense
Sr. Huber Steinvorth
Secretario Ejecutivo
Aptdo. Postal 778
1000 San José

ECUADOR

Cuerpo de Paz
Sr. Jorge Delgado
Assoc. Country Director
Casilla 635A
Quito

EL SALVADOR

Amas de Casa Campesinas
Sra. María Teresa de Lara
Calle El Progreso 3044
San Salvador

Amas de Casa Campesinas
Sra. Norma de Tona
Calle El Progreso 3044
San Salvador

Asociación Salvadoreña de Industriales
Sr. Rigoberto García Velado
C. Liverpool y C. Román
Col. Román
San Salvador

Banco Agrícola
Sr. Eduardo Mena Nuila
C. 5 de Nov. y 6a Av. Nte.
San Salvador

Banco Agrícola
Sr. Salvador G. Muñoz
C. 5 de Nov. y 6a Av. Nte.
San Salvador

Banco Agrícola
Sr. Mauricio Ortiz
Alameda Roosevelt y 41 Av.
San Salvador

Banco Cuscatlan
Sr. Armando Arévalo
Alameda Roosevelt y 41 Av.
San Salvador

Banco Cuscatlan
Sr. Jaime Henríquez
Alameda Roosevelt y 41 Av.
San Salvador

Banco Cuscatlan
Sr. Nones Lopes
Alameda Roosevelt y 41 Av.
San Salvador

Banco Cuscatlan
Mercedes Victoria Orellana
Alameda Roosevelt y 41 Av.
San Salvador

Banco Interamericano del Desarrollo
Sr. Jorge Rojas
Edif. Torres del Bosque, 10o. Piso
San Salvador

BCIE
Sr. Eduardo Calderón
Ed. Torre Roble, 8o. Piso
Blvd. Los Héroes
San Salvador

Cámara de Comercio e Industria
de El Salvador
Sr. Guillermo Funes Araujo
9a. Ave. Norte y 5a Calle Pte.
San Salvador

Comisión Fortas
Sr. Godofredo Méndez
Edif. Omnimoforza
San Salvador

Comisión Fortas
Sr. J. Menjívar Rubio
Edif. Omnimoforza
San Salvador

Comisión Fortas
Sr. Luis O. Vela
Edif. Omnimoforza
San Salvador

Comité Internacional de Rescate
Srta. Connie Paraskeva
Aptdo. 1824
Centro de Gobierno
San Salvador

CREFAC
Srta. Ana Istmenia Aparicio
5a Calle Pte. No. 530
San Salvador

Desarrollo Juvenil Comunitario
Sr. David Rogers
35 Avenida Sur, No. 626
Flor Blanca
San Salvador

Empresarios Juveniles
Srta. Ana Mercedes Deras
Calle Arce 1006
San Salvador

Empresarios Juveniles
Srta. Nidia Lisbeth Figueroa
Calle Arce 1006
San Salvador

Empresarios Juveniles
Sr. José Mauricio Rodas Artiga
Calle Arce 1006
San Salvador

FEDECREDITO
Sr. José María Arévalo
25 Avenida Norte y 23 Calle Principal
San Salvador

FEDECREDITO
Sr. Mauricio Cornejo
25 Avenida Norte y 23 Calle Principal
San Salvador

FEDECREDITO
Sr. Oscar Armando Lara Pinto
25 Avenida Norte y 23 Calle Principal
San Salvador

FENAPES
Sr. Mauricio Herrera Rebollo
79 C. Oriente y 5 Calle Pte.
No. 403
Col. Escalón
San Salvador

FENAPES
Srta. Marina E. Saravia
79 C. Oriente y 5 Calle Pte.
No. 403
Col. Escalón
San Salvador

FENAPES
Sr. Ernesto Vilanova
79 C. Oriente y 5 Calle Pte.
No. 403
Col. Escalón
San Salvador

FIGAPE
Sr. José Ayala Pacheco
Urb. La Esperanza, la. Diagonal
y Diagonal Principal, Edif. Díaz-Sol
San Salvador

FIGAPE
Sr. José Gregorio Blanco
Urb. La Esperanza, la. Diagonal
y Diagonal Principal, Edif. Díaz-Sol
San Salvador

FIGAPE
Sr. Ernesto Flores Osorto
Urb. La Esperanza, la. Diagonal
y Diagonal Principal, Edif. Díaz-Sol
San Salvador

FIGAPE
Sr. Obdulio H. Pacheco
Urb. La Esperanza, la. Diagonal
y Diagonal Principal, Edif. Díaz-Sol
San Salvador

FIGAPE
Sr. Jaime Trabanino
Urb. La Esperanza, la. Diagonal
y Diagonal Principal, Edif. Díaz-Sol
San Salvador

FUNDASAL
Srta. Elizabet Hayek
Rpto. Santa Alegría
Bloque 2-52
Ciudad Delgado
San Salvador

FUNDASAL
Sr. Roberto Mata
Aptdo. Postal 421
Rpto. Santa Alegría
Bloque 2-52
Ciudad Delgado
San Salvador

FUSADES
Lic. Roberto H. Murray Meza
Director
Edif. La Centroamericana
6o. Piso
Aptdo. Postal 01-278
San Salvador

IESC
Sr. Federico Jockish
Cond. San Francisco
Col. San Francisco
San Salvador

IESC
Sr. Roberto Linares
Cond. San Francisco
Col. San Francisco
San Salvador

IESC
Sr. Jaime Moreno
Cond. San Francisco
Col. San Francisco
San Salvador

IESC
Sr. Arturo Rosales
Cond. San Francisco
Col. San Francisco
San Salvador

Instituto Centroamericano de
Administración de Empresas (INCAE)
Sr. Joaquín Mancía Morán
Cond. Torre Molina
Apto. 8
Col. Escalón
San Salvador

Instituto Centroamericano de
Administración de Empresas (INCAE)
Sr. José Navarro
Cond. Torre Molina
Apto. 8
Col. Escalón
San Salvador

Instituto Centroamericano de
Administración de Empresas (INCAE)
Srta. Mabell de Serarols
Cond. Torre Molina
Apto. 8
Col. Escalón
San Salvador

Instituto Centroamericano de
Investigación y Tecnología Industrial
Sr. Jaime González
Edif. Asoc. Salvadoreña de Industrias
San Salvador

OEF
Srta. Dinora Méndez de Sánchez
Col. Las Mercedes
San Salvador

Organización de Estados Americanos
Dr. Humberto Flores
Director
Edif. Montecristo, 4o. Piso
Plaza Las Américas
Aptdo. Postal 01 318
San Salvador

Organizacón de Estados Americanos
Sr. Alberto J. Rosi
Edif. Montecristo, 4o. nivel
San Salvador

Plan de Padrinos
Sr. Ernesto Chinchilla
39 Av. Sur, No. 214
San Salvador

Plan de Padrinos
Sr. Edison Marconi Escobar
39 Av. Sur, No. 214
San Salvador

SCIS
Sr. Carlos Alberto Martínez
12 Calle Poniente 108
San Salvador

TECHNOSERVE
Sr. Francisco Lino Osegueda
81a Ave. Sur y 11 Calle Pte. 4216
San Salvador

TECHNOSERVE
Sr. René Eustaquio Rodríguez
81a Ave. Sur y 11 Calle Pte. 4216
San Salvador

Visión Mundial
Sr. Ricardo Segovia
Av. Portugal No. 4
Colonia Santa Leonor
San Salvador

ESTADOS UNIDOS

FINCA
Sr. John Hatch
President
PO Box 1992
Tucson, AZ 85702

FUPAD
Sr. Norberto Ambrós
1889 F Street, NW
Washington, DC 20006

FUPAD
Sr. Edward Marasciulo
Ex-Vicepresidente Ejecutivo
1889 F Street, NW
Washington, DC 20006

HIID
Ms. Margaret Bowman
Consultora, Proyecto ARIES
34 Plaza Street, No. 304
Brooklyn, NY 11238

Inter-American Foundation
Mr. Robert W. Mashek
Executive Vice President
1515 Wilson Blvd.
Rosslyn, VA 22209

Robert R. Nathan Associates, Inc.
Dr. Gustavo A. Gómez
Consulting Associate
1301 Pennsylvania Ave., NW
Washington, DC 20004

Organization of American States
Sr. Raúl Gonzales de la Cuba
1889 F Street, NW
3rd Floor
Washington, DC 20006

Peace Corps
Sr. Robert John Evans
Chief of Operations
Inter-American Region
806 Connecticut Ave., NW
Washington, DC 20526

GUATEMALA

ASCINDES
Licda. Olivia López Betancourt
Consultora de Mercadeo
12 Calle, Plaza del Sol 3-17, Zona 9
Ciudad de Guatemala

CAEM
Sr. Otto Becker
Edif. Cámara de Industria, 9o. Nivel
Ruta 6, 9-21, Zona 4
Ciudad de Guatemala

Cámara de Comercio
Sr. Rolando Dacaret
Edif. Cámara de Industria
Ruta 6, 9-21, Zona 4
Ciudad de Guatemala

CARE-Guatemala
Econ. Miguel Goldberg
Director, Programa de la Microempresa
Aptdo. Postal 1211
Ciudad de Guatemala

Cuerpo de Paz
Sr. Roberto Leiva
Assoc. Country Director
6a Ave. 1-46
Zona 1, Ciudad de Guatemala

FADES
Sr. Julio García Mota
11a Ave. 19-45
Zona 10, Ciudad de Guatemala

FAFIDES
Sr. Jorge Alborná
Presidente
Aptdo. Postal 64
Sexta Ave. 1-51, Zona 9
Segundo Nivel
Ciudad de Guatemala

FAFIDES
Sr. Jacobo Cabassa
Tesorero
Aptdo. Postal 64
Sexta Avenida 0-60
Zona 4, Torre Profesional I, Nivel 3
Oficina 302
Ciudad de Guatemala

FAFIDES
Sr. Ricardo Camacho
Gerente
Aptdo. Postal 64
5 Ave. 4-12
Zona 1, Ciudad de Guatemala

FAFIDES
Sra. Genoveva de Deutschman
Gerente
Aptdo. Postal 64
Sexta Avenida 1-51, Zona 9
Segundo Nivel
Ciudad de Guatemala

Fundación Desarrollo Mujer
Sr. Rafael Antonio Castillo
Analista de Proyectos
Av. Reforma 3-48, 2.9
Edif. Anel, Of. 107
Ciudad de Guatemala

Fundación Desarrollo Mujer
Srta. María Aida de Gonzále:
Av. Reforma 3-48, 2.9
Edif. Anel, Of. 107
Ciudad de Guatemala

Fundación para la Mujer
Sr. Oscar Rolando Reyes
Av. Reforma 3-41, 2.9
Ciudad de Guatemala

FUNDESPE
Sr. Jorge Weissenberg
Presidente
Edif. Rivera
Oficina 205, Zona 1
Ciudad de Guatemala

FUNTEC
Sr. Fernando Pullin
Director Ejecutivo
7a Ave. 5-10
Torre I, Nivel 7
Zona 4, Centro Financiero
Ciudad de Guatemala

MGRR
Sr. Gabriel Azurdia
Torre 1, Oficina 203
Centro Comercial, Zona 4
Ciudad de Guatemala

MGRR
Sr. Juan Córdoba
Of. 203, Torre Profesional 1
Centro Comercial, Zona 4
Ciudad de Guatemala

PACT
Sr. Arturo Sist
12a. Calle, 2104, 2.9
Oficina 317
Ciudad de Guatemala

Unión Solidarista Guatemalteca
Rina Sanchinelli Pilón
Edif. El Triángulo
17 Nivel, Oficina 172
7a. Ave. 6-53, Zona 4
Ciudad de Guatemala

USAID-Guatemala
Sr. Arnulfo Coto Martínez
Promotor Financiero
Avenida Reforma 7-01, Zona 10
Ciudad de Guatemala

Visión Mundial
Sr. Hugo Eliu Arana J.
30 Ave. "A", 10-55
Zona 7, Ciudad de Guatemala

HONDURAS

ANDI
Sra. Gladis de Enríquez
Col. Los Robles
C.Q. - 19
Tegucigalpa

ANDI
Sra. Dorcas de Gonzales
Sec. Ejecutiva
Edif. Asegurados Interamericanos
5o Piso
Tegucigalpa

ASEPADE
Srta. Rosa Enamorado de Fúnez
Barrio Cabañas
Choluteca

ASEPADE
Sr. Felipe Fiallos
6a Calle 3 y 4, No. 309
Barrio Medina
San Pedro Sula

ASEPADE
Sr. Douglas Sandoval
Barrio La Concordia
Aptdo. Postal 444
Tegucigalpa

BANCAHSA
Sr. Alan Hinestrosa
Aptdo. Postal 344
Tegucigalpa

Banco de la Mujer
Srta. Marcia Delfina García R.
Aptdo. Postal 444
Tegucigalpa

Banco La Capitalizadora
Sr. Víctor M. López Steiner
5a Ave. 6 y 7
San Pedro Sula

CADERH
Lic. Ricardo Castillo Callejas
Director Ejecutivo
Aptdo. Postal 1599
Edif. Quinchón León, 5o Nivel
Tegucigalpa

Sr. Roberto Castillo

Cuerpo de Paz
Sr. Alex Corpeño
Associate Country Director
Aptdo. Postal C-51
Tegucigalpa

FEHCIL
Sr. Jorge Alberto Alvarez
5a Ave., N.O. No. 80
San Pedro Sula

FEHCIL
Srta. Marlén U. de Salazar
Loma Linda Norte
2 Calle H, 2132
Tegucigalpa

FIDE
Sr. Sergio Zelaya
Gerente Servicios Económicos
e Institucionales
Aptdo. Postal 2029
Centro Comercial Maya
Blvd. Morazán, 2o. Piso
Tegucigalpa

FUNADEH
Sr. Roberto Membreño
Aptdo. Postal 299
San Pedro Sula

FUPAD - Honduras
Lic. Beto Brunn
Edif. Interamericano de Seguros
Blvd. Morazán, 4o Piso
Aptdo. Postal C-66
Tegucigalpa

FUPAD - Honduras
Sr. Frank Valva
Edif. Interamericano de Seguros
Blvd. Morazán, 4o Piso
Aptdo. Postal C-66
Tegucigalpa

ODEF
Srta. Francisca de Escoto

USAID-Honduras
Srta. Mary F. Likar
Private Sector Officer
Avenida La Paz
Tegucigalpa

NICARAGUA

COSEP
Sr. Manuel Bermúdez Noguera
Aptdo. Postal 135-C-001
Managua

COSEP
Sr. León J. Ruiz Amador
Aptdo. Postal 135 C-001
Managua

FUNDE-Nicaragua
Sr. Aron Guerrero
Aptdo. Postal 2598
Managua

INDE
Sr. Gilberto Cuadra
Presidente
Aptdo. Postal 5430
Managua

INDE
Sr. Carlos Noguera Pastor
Director Ejecutivo
Aptdo. 2598
Managua

PANAMA

FEDPA
Sr. Ernesto Vaughn
Gerente General
Aptdo. Postal 6664
Panamá 5

FUNDES
Dr. Raúl Hernández
Presidente
Aptdo. Postal 6-556, El Dorado
Panamá 5

Sindicato Nacional de las
Pequeñas Empresas
Sr. Manuel Pérez
Gerente General
Aptdo. Postal 10414
Zona 4, Ciudad de Panamá

UNPYME
Sr. Hector Sucre
Presidente
Aptdo. Postal 9605-6
Ciudad de Panamá

USAID - Panamá
Sr. Bernai Velarde
Gerente de Proyectos
Ave. Manuel Batista
Edif. Cemento Panamá
Ciudad de Panamá

PARAGUAY

Cuerpo de Paz
Sr. Antonio Dacak
Assoc. Country Director
Chaco Boreal
162 c/Mcal. López
Asunción

PERU

Instituto Libertad y Democracia
Sr. Enrique Ghersi
Benavides 881
Lima 18

REPUBLICA DOMINICANA

Cuerpo de Paz
Sr. Domingo Valerio
Assoc. Country Director
Bolívar 451
Santo Domingo

SUIZA

FUNDES - Suiza
Sr. Eckhart Oehring
Director Ejecutivo Adjunto
8867 Niederurnen
Suiza

5. ORGANIZADORES DEL II FORO CENTROAMERICANO SOBRE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

ANEXO B

FEDEPRICAP

Carlos Miguel Echeverría	- Director Ejecutivo/Coordinador

FUPAD

Norberto Ambrós	- Coordinador Ejecutivo
Lewis Townsend	- Coordinador

FUSADES

Comité Organizador

José Carlos Liévano	- Coordinador Ejecutivo
Carlos Arturo Flores	- Asistente del Coordinador
Mercedes Meléndez Guerrero	- Asistente del Coordinador

Comisión Técnica

Juan Héctor Vidal	- Coordinador
Carlos Arturo Flores	- Coordinador

Comisión de Logística

Helena Miranda de Gutiérrez	- Coordinadora
Ingo Forrer	- Digitador
Ana María Salaverría	- Voluntaria
Helen Romero	- Secretaria y boletaje
Alice Alvarez	- Secretaria
Cecilia Romero	- Secretaria
Gloria de Villacorta	- Secretaria
Julio Abarca	- Motorista
Ricardo Araujo	- Motorista
Ernesto José Urroz	- Fotocopiadora
Rafael Antonio Avalos	- Fotocopiadora
José Ernesto Flores	- Fotocopiadora
Arnoldo Molina	- Mensajero

Comisión de Finanzas

Enrique Suárez Mantilla	- Coordinador
Helena Miranda de Gutiérrez	- Asistente