

## Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas y el Empresario en El Salvador

**Víctor Hugo Quintana García**

Maestro en Dirección Estratégica de Empresas  
Docente investigador, Facultad de Ciencias Empresariales  
Universidad Católica de El Salvador, El Salvador  
victor.quintana@catolica.edu.sv

Fecha de recepción: 08-12-2016 / Fecha de aceptación: 08-02-2017

---

### Resumen

El modelo de los Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (CDMYPE) es impulsado en El Salvador desde el año de 2010 y se encuentra definido en el Plan Estratégico 2009-2014 del Ministerio de Economía, a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), como una respuesta novedosa del Gobierno a la necesidad de potenciar el crecimiento de la micro y pequeña empresa, y ampliar la cobertura de los servicios. El objetivo es desarrollar un proceso de gestión de cambio hacia una nueva proyección de trabajo. El modelo empleado es de intervención y atención territorial.

En este artículo se describen algunos aspectos generales y de trabajo de los centros CDMYPE investigados, así como las necesidades, conocimientos y obstáculos que presentan los empresarios usuarios de los servicios.

Los hallazgos muestran los obstáculos más fuertes y mencionados en el sector empresarial: en primer lugar, la violencia y la renta, las que inciden grandemente en los costos y expansión de la oferta; en segundo lugar, los impuestos y regulaciones engorrosas que afectan tanto en la liquidez como en la legalización de la empresa, y finalmente, el acceso a financiamiento, el cual dificulta muchas veces concretar, desarrollar y expandir los proyectos.

**Palabras clave:** empresario, ambiente de negocios, sector empresarial, innovación, Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas

### Abstract

The Development Center of Micro and Small Enterprises (known as CDMYPE) model has been promoted in El Salvador since 2010, and it is defined in the 2009-2014 Strategic Plan of the Ministry of Economy through the National Commission of the Micro and Small Enterprise (known as CONAMYPE). This was an innovative response from the Government due to the need of encouraging the Micro and Small enterprise and of expanding coverage of services. The objective is to develop a management process of change toward a new work projection. The intervention and territorial attention model is used.

This article describes some general and working aspects of the investigated CDMYPE centers as well as the needs and obstacles that entrepreneurs who use the services face.

Findings show the strongest obstacles mentioned in the corporate sector. First, violence and extortion heavily affect the costs and the expansion of the supply. Second, taxes and cumbersome regulations affect both the liquidity and legalization of the enterprise. Finally, many times, the access to financing does not allow to finalize, develop and expand the projects.

**Key words:** entrepreneur, business environment, corporate sector, innovation, Development Center of Micro and Small Enterprises

## 1. Introducción

El sector empresarial es uno de los pilares de la economía y su dinamismo hace progresar a muchos países en el mundo. Aspectos como el empleo, las transacciones de bienes y servicios que satisfacen las necesidades de la población, la generación de impuestos que contribuyen a que el Estado preste servicios y concrete proyectos. En el caso específico del empleo, este se ha visto tremendamente afectado en muchos países.

A partir de la crisis económica mundial a finales del 2008, se perdieron muchos empleos y la calidad de los mismos. Con el correr del tiempo, esa situación sigue afectando a muchos países, especialmente al “primer empleo” o denominado empleo juvenil, cuyos índices negativos son alarmantes. Para muchos jóvenes, la falta de acceso a un empleo, específicamente cuando muchos de ellos recién egresan del sistema educativo universitario, puede ser desmotivante socialmente, especialmente en El Salvador, en dónde no se cuantifica de manera exacta la cifra de desempleo joven.

Aunque la tasa de desempleo en El Salvador es de aproximadamente el 7% (DIGESTIC, 2015; p. 26) la composición de este es un problema, ya que los porcentajes de los que tienen empleo formal e informal son casi el mismo. Tener mucha población ejerciendo el empleo informal presiona los indicadores sociales, ya que estos no cotizan formalmente a servicios como el Instituto del Seguro Social, al sistema de pensiones, no pagan ciertos impuestos, etc.

La política de gobierno ha implementado los Centro de Desarrollo Formación de Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE)<sup>1</sup>, en alianza con instituciones Públicas y Privadas (entre ellos Instituciones de Educación Superior) y la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) del Ministerio de Economía. Una de las estrategias, utilizada por diferentes países del mundo, es fomentar y apoyar el emprendedurismo o a los empresarios. El objetivo principal del trabajo de la institución es la asesoría y el acompañamiento a los micros y pequeños empresarios, a fin de representar un apoyo que les ayude a expandirse y consolidar su participación en el ofrecimiento de servicios.

El crecimiento de la economía en El Salvador, durante el año de 2015 fue del 2.5% (Banco Central de Reserva, 2016; p. 2), siendo uno de los de menor crecimiento en la región, debido a la poca inversión, alto endeudamiento, déficit fiscal elevado y otros criterios económicos que condicionan su clima de negocios de manera negativa.

Los motivos para empezar una empresa se concentran en dos: el 66% de los que inician una empresa lo hacen para aprovechar una oportunidad de negocio, mientras que el 31% lo hacen debido a la carencia de una oportunidad laboral; es decir, lo realizan más por necesidad (Sánchez, 2015; p. 12). Todos estos datos están arriba del promedio de Latinoamérica.

Si lo anterior se contrasta con la tasa de desempleo en el país (7%), que combinado con

1. Dentro del documento, el autor también se referirá a esta entidad mediante sus siglas.

desempleo formal (51%) e informal (49%), se percibe la fuerte necesidad de supervivencia que da origen a montar una empresa. Otra estadística importante del tipo de emprendimiento establecido es que el 92% de los negocios no tienen intenciones de expandirse. Estudios realizados revelan que la vida de un nuevo negocio o empresa es de cuatro o cinco años, pues muchos de ellos desaparecen al final de ese lapso de tiempo. Es clave en esa etapa conocer los factores que inciden negativamente en el fenómeno (Messina, 2015, p. 34).

Muchos son los factores de éxito para los nuevos empresarios, entre estas características tenemos: el perfil, el conocimiento del mercado, el acceso a recursos, las redes de emprendimiento, el conocimiento del proceso administrativo de un negocio y la toma de decisiones (Kantis, 2013).

Otro elemento que se relaciona con el éxito de una empresa es el nivel de educación y la edad del emprendedor, de manera que a mayor educación, mayor conocimiento. Emprendedores en edad joven tienen la característica de ser más osados o tomar mayores riesgos, en comparación a los empresarios adultos, quienes se caracterizan por ser más conservadores.

Se ha identificado en diversas investigaciones que existen obstáculos para el desarrollo empresarial de los países de Latinoamérica, entre los que se pueden nombrar: la falta de financiación de las empresas, los impuestos y regulaciones, la estabilidad de las políticas, la inflación y la tasa de cambio (Lora 2001, p. 4-10).

En el caso de El Salvador, la inflación es baja como consecuencia de la dolarización, ya que esta se relaciona más con los precios de los productos en el mercado de los Estados Unidos. Por otra parte, la tasa de cambio se afecta por el mismo fenómeno y, por tanto, afecta la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores.

## **2. Metodología**

La investigación fue de tipo descripto y proporcionó información respecto al trabajo que realizan los Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas y el Empresario en El Salvador (CDMYPE) en el país, y sobre los empresarios que utilizan sus servicios, a fin de conocer su preparación y necesidades.

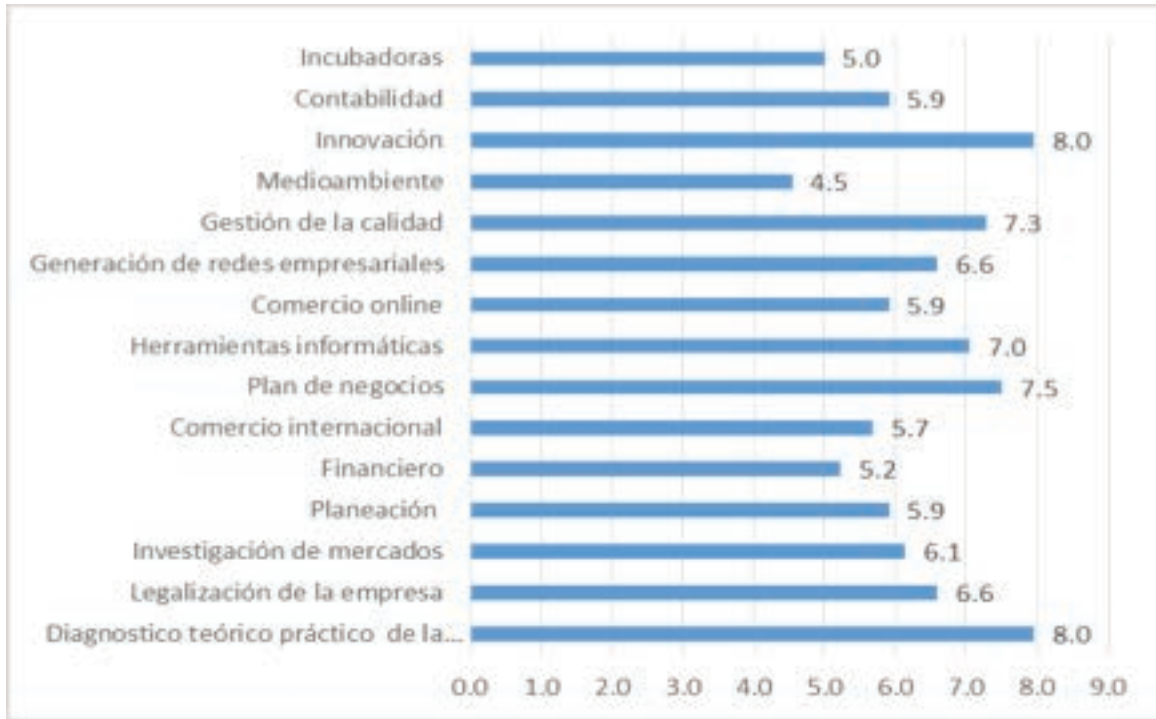
Por ello se abordó a directores o coordinadores de los catorce CDMYPE distribuidos en todo el país. Se aplicó la técnica de la encuesta virtual, utilizando como herramienta el cuestionario de Google Drive. A los sujetos de estudio se les ubicó vía correo electrónico y mediante llamada telefónica. El cuestionario estuvo dirigido a los directores o coordinadores de estos Centros.

## **3. Resultados**

### **Caracterización de las oficinas de CDMYPE en el país**

La siguiente información describe algunos promedios de las oficinas de CDMYPE que están distribuidos en todo El Salvador:

El promedio de años de gestión entre los coordinadores es de 4 años; mientras que la media de haber iniciado el trabajo en las oficinas es de



**Figura 1.** Indicador de capacitaciones de los asesores que trabajan en los CDMYPE.

5 años. Es evidente que la mayoría de oficinas y coordinadores coinciden con el tiempo del inicio del programa impulsado por el gobierno en el año de 2010. Otro aspecto a resaltar es que la rotación de los coordinadores es bastante estable. En cuanto al número de asesores que posee cada una de las oficinas, la media es de 7 asesores por oficina; dato que repartido entre los 250 empresarios que - como mínimo - se acercan a estas entidades en el transcurso de un año laboral, se genera un estimado de 37 empresarios atendidos.

Las capacitaciones que han recibido los asesores que componen los CDMYPE se circunscriben dentro de las temáticas de innovación, diagnostico teórico práctico de la capacidad empresarial, y el plan de negocios y la gestión de calidad. No obstante, existe un déficit de

evaluación en cuanto a las temáticas de medio ambiente, incubadoras, financiero y comercio internacional (figura 1).

Los CDMYPE apoyan en su totalidad (100%) a los empresarios a participar en ferias locales; también en ferias nacionales (81.8%) e internacionales (45.4%); en congresos (54.6%) y en foros de inversión (36.4%). Este tipo de eventos son relevantes tanto para mostrar sus productos como para hacer nuevos clientes, y así tener la oportunidad de extender su mercado dentro y fuera del país. Otro elemento fundamental es la necesidad primordial de aumentar sus operaciones con la apoyo de capital y de esa forma lograr nuevas inversiones.

### Caracterización de los empresarios que sirven los CDMYPE

Los empresarios que apoyan los CDMYPE tipifican como aspectos mejor evaluados dentro de las ferias en las cuales participan, el conocimiento del mercado y la experiencia en la gestión empresarial. En cuanto a los conoci-

mientos que necesitan reforzar se encuentran la asociatividad para poder competir y el aprovechamiento de esas alianzas; el uso de la tecnología como una herramienta de apoyo e innovación, y conocimientos respecto al comercio electrónico, lo cual puede facilitar que las personas definan su mercado meta.



**Figura 2.** Indicador de conocimientos de los empresarios que apoyan los CDMYPE.

También se les pidió calificar los obstáculos que inciden en el ambiente de negocios en el país y que, además, son una barrera para muchos empresarios. Entre las respuestas se ubicó en primer lugar la violencia y la renta como obstáculos principales. Para los empresarios esto incide significativamente en la micro y pequeña empresa, porque es visto como un impuesto que se debe pagar, ya que de no hacerlo, las consecuencias pueden ser graves (muerte, secuestro, entre otros.). Esto lleva a los empresarios de la mediana y pequeña empresa a contratar vigilancia e instalar sistemas de seguridad.

El segundo obstáculo, según los empresarios, son los impuestos y regulaciones engorrosas, las cuales deberían ser más adecuadas y resumidas para mejorar el ambiente empresarial; en especial con la micro y pequeña empresa, tomando en cuenta lo incipiente de las mismas y la incidencia en el flujo de efectivo que ellas realizan. En tercer lugar, el financiamiento resulta un obstáculo importante, pues manifiestan que acceder a créditos es difícil, sobre todo porque muchos de los empresarios de CDMYPE no llenan los requisitos solicitados, o no existen programas viables para lograr el crédito.

to. La corrupción, los altos costos para trabajar, la inestabilidad política y la competencia desleal o contrabando son obstáculos evaluados en menor cuantía (figura 3).

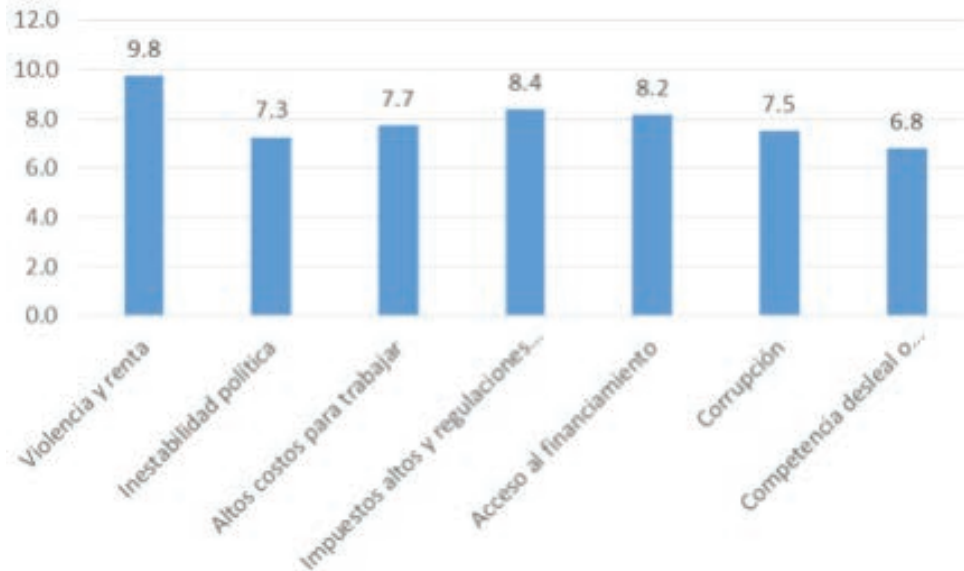
A continuación se muestra una lista de errores que, de acuerdo a la percepción de los empresarios atendidos en los CDMYPE, con frecuencia son cometidos por ellos:

- Poco conocimiento de tecnología.
- Baja calidad de los productos.
- Desconocimiento en cuanto al costo del producto.
- Temor a invertir.
- Deficiente manejo de personal.

- Falta de un plan de negocios.
- Falta de conocimientos de reglamentos y leyes.

Entre los indicadores que cada centro de servicio CDMYPE mide, respecto al trabajo realizado con los empresarios, se nombran en orden de importancia los siguientes:

- Aumentos en las ventas.
- Generación de empleo.
- Disminución de los costos.
- Aumento en las utilidades.
- Expansión a nuevos mercados.
- Diversificación de productos.



**Figura 3.** Obstáculos que inciden en el desarrollo de los empresarios en el país.

Uno de los consejos que los coordinadores proporcionan a los empresarios es perder el miedo a acercarse a las oficinas de CDMYPE, ya que el trabajo de esta dependencia es apoyarlos gratuitamente y consolidar su idea de negocios o mejorar el desarrollo de un negocio ya existente. El éxito a futuro de toda empresa es tener un plan de negocios e identificar su mercado potencial real y, si es posible, ser innovadores.

#### **4. Discusión**

Los problemas sociales del país desencadenan altos niveles de violencia que afectan el clima de negocios de todas las empresas. Si bien no es fácil empezar o mantener una empresa, en el país, el surgimiento y progreso de la misma está directamente condicionado a la ubicación geográfica, ya que de esto depende el grado de peligrosidad o no a la cual se expondrá a ella y a su público meta. Además, los costos de seguridad son altos, y gran parte de la micro y pequeña empresa no pueden costearlos. Otro elemento es la poca accesibilidad a medios de apoyo financiero, ya que los procesos son muy engorroso y conllevan trámites que, muchas veces, no se puede solventar; inclusive, conseguir créditos fuera de la banca implica altas tasas de interés. Aunque existen programas de financiamiento, faltan mayores esfuerzos para apoyar a las empresas.

Asimismo, se debe mejorar la transparencia en el actuar del Estado para lograr un mayor posicionamiento de los empresarios frente al com-

bate de la corrupción. Los empresarios hacen un especial llamado de atención a los partidos políticos para que formulen planes de acción, ya sea a corto, mediano o largo plazo, a fin que las reglas no incidan negativamente en el clima de negocios del país, y exista una mayor flexibilidad en los trámites e incentivos fiscales para el desarrollo del sector empresarial.

El apoyo que CDMYPE brinda a los pequeños y medianos empresarios es excelente, pero dentro de ellas hace falta personal para tener una mayor cobertura en el desarrollo empresarial; y de esta forma, darles más capacitaciones a los micro y pequeños empresarios, puntualizando áreas como la innovación. Se debe potenciar también la asociatividad, la cual brinda mejores oportunidades a las empresas afiliadas a los CDMYPE, ya que pueden apoyarse en las tecnologías de la información para transformar la forma de gestionar una empresa.

Aún falta mucho por hacer para que los empresarios sean productivos, especialmente en el área de la inversión, desarrollo e innovación, cuyo impacto es la clave del éxito dentro de las grandes empresas, tanto nacionales como internacionales. Este aspecto pone en desventaja a la micro, pequeña y mediana empresa, haciendo la brecha de crecimiento cada vez más grande y volviéndolas menos competitivas; cuando en realidad lo que se pretende es brindarles el apoyo necesario para cerrar esta distancia.

## 5. Referencias

El Salvador, Banco Central de Reserva (2016). Informe Económico a febrero 2016. Recuperado de <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/880346577.pdf>

El Salvador, Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (2015). Plan Estratégico de CONAMYPE 2015-2019. El Salvador, Primera Edición,

El Salvador, Dirección General de Estadística y Censos (2015). Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2014. Recuperado de <http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/ehpm/publicaciones-ehpm.htm>

Kantis, H. y otros (2012). Políticas de Fomento al Emprendimiento Dinámico en América Latina: Tendencias y Desafíos. Recuperado de <http://www.caf.com/media/4233/politicas-emprendimiento-dinamico-america-latina.pdf>

Lederman, D. y otros (2014). Emprendimiento en América Latina, muchas empresas poca innovación. Recuperado: [http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file\\_publicacion/EmprendimientoAmericaLatina\\_resumen\\_2.pdf](http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_publicacion/EmprendimientoAmericaLatina_resumen_2.pdf)

Lora, E. y otros (2001). Los obstáculos al desarrollo empresarial y el tamaño de las firmas en América Latina. Recuperado de <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-447.pdf>

Messina, M. y Hochsztain, E. (2015). Factores de éxito de un emprendimiento, un estudio exploratorio con base en técnicas de Data Mining. Recuperado de [http://www.emprenur.edu.uy/sites/default/files/publicaciones/articulo\\_tec\\_empresarial.pdf](http://www.emprenur.edu.uy/sites/default/files/publicaciones/articulo_tec_empresarial.pdf)

Sánchez, M. (2015). El emprendimiento en El Salvador 2014-2015. Global Entrepreneurship Monitor. Recuperado de [www.esen.edu.sv/gem/files/resultados/GEM\\_EL\\_SALVADOR\\_2014\\_2015.pdf](http://www.esen.edu.sv/gem/files/resultados/GEM_EL_SALVADOR_2014_2015.pdf)

Valls, J. y otros (2012). Causas de fracaso de los emprendedores. Recuperado de [https://www.redemprendia.org/sites/default/files/descargas/causas\\_de\\_fracaso\\_de\\_los\\_emprendedores.pdf](https://www.redemprendia.org/sites/default/files/descargas/causas_de_fracaso_de_los_emprendedores.pdf)

World Bank (2016). Doing Business. Recuperado de [http://www.doingbusiness.org/reports/globalreports/~/\\_media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Chapters/DB16-Mini-Book.pdf](http://www.doingbusiness.org/reports/globalreports/~/_media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Chapters/DB16-Mini-Book.pdf)