

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ECONOMIA**



**"Perspectivas de La Microempresa
Salvadoreña ante una Reforma Fiscal"**

Trabajo de Graduación Presentado Por:

**Celia Patricia Salmerón Sorto
Pedro Josué Rodríguez Romero
Kenny Jazmín Mendoza Renderos**

Para Optar al Grado de:

LICENCIADO (A) EN ECONOMÍA

Febrero de 2006

San Salvador,

El Salvador,

Centro América

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector (a) : Dra. María Isabel Rodríguez
Secretario General : Licda. Alicia Margarita Rivas de Recinos

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano : Lic. Emilio Recinos Fuentes
Secretario (a) : Licda. Vilma Yolanda Vásquez de Del Cid

Docente Director : Lic. Ricardo Balmore López
Docente Observador : Licda. Ana Miriam de Campos

Marzo de 2006

San Salvador

El Salvador

Centro América

ÍNDICE

Contenidos	Página
RESUMEN EJECUTIVO	ix
INTRODUCCION	xiv
I. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	
1.1 LA EMPRESA.....	1
1.1.1 Definición.....	1
1.1.2 Recursos.....	1
1.1.2.1 Recursos Humanos.....	2
1.1.2.2 Recursos Físicos O Materiales.....	2
1.1.2.3 Recursos Financieros.....	2
1.1.2.4. Recursos Administrativos.....	3
1.1.2.5 Recursos Mercadológicos.....	3
1.1.3 Dimensión.....	3
1.1.3.1 Dimensión Tecnológica.....	4
1.1.3.2 Dimensión Financiero.....	4
1.1.3.3 Dimensión Comercial.....	4
1.1.4 Entorno.....	5
1.1.4.1 El Microentorno.....	5
1.1.4.2 El Macroentorno.....	6
1.1.5 Clasificación.....	8
1.1.5.1 Clasificación según el Sector Económico.....	9

1.1.5.2	Clasificación por Rama de Actividad Económica.....	10
1.1.5.3	Clasificación por el Origen del Capital.....	10
1.1.5.4	Clasificación por la Forma Jurídica..	11
1.1.5.5	Clasificación según su Tamaño.....	11
1.2	LA MICROEMPRESA.....	12
1.2.1	Definición.....	12
1.2.2	Clasificación.....	13
1.3	LA DEMANDA Y OFERTA INDIVIDUAL.....	15
1.3.1	La Demanda Individual.....	15
1.3.2	La Oferta Individual.....	17
1.4	EL MERCADO.....	21
1.4.1	Definición.....	22
1.4.2	La Demanda Agregada.....	23
1.4.3	La Oferta Agregada.....	24
1.4.4	El Equilibrio del Mercado.....	26
1.5	LA POLÍTICA ECONÓMICA.....	27
1.5.1	Definición.....	27
1.5.2	Fines y Medios.....	28
1.5.3	Clasificación de la Política Económica.....	29
1.5.3.1	Según sus Objetivos.....	29
1.5.3.2	Clasificación en Función de la Naturaleza de los Fines Perseguidos..	31

1.5.3.3 Clasificación en Función de sus Instrumentos.....	33
1.6 LA POLÍTICA FISCAL.....	36
1.6.1 Definición.....	36
1.6.2 Herramientas.....	36
1.6.3 La Política Fiscal y la Empresa.....	40
1.7 REFORMA FISCAL.....	46
1.7.1 Definición.....	46
1.7.2 Objetivos.....	46
1.7.3 Elementos.....	50
 II. LA MICROEMPRESA EN EL SALVADOR	
2.1 ANTECEDENTES.....	52
2.2 ENTORNO	54
2.2.1 Entorno Económico.....	56
2.2.2 Entorno Jurídico.....	62
2.3 MAGNITUD, IMPORTANCIA Y CARACTERÍSTICAS.....	65
 III. PERSPECTIVAS DE LA MICROEMPRESA ANTE UNA REFORMA FISCAL	
3.1 EL ENTORNO DE LA POLÍTICA FISCAL: 1990-2004.....	77
3.1.1 Ingresos del Sector Público No Financiero: 1990-2004.....	77
3.1.2 Gastos del Sector Público No Financiero: 1990-2004.....	81
3.1.3 Situación Financiera.....	83
3.2 LA REFORMA FISCAL Y LA MICROEMPRESA.....	84

3.2.1 Registro de la Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa.....	86
3.2.1.1 Empresas Registradas por Zona Geográfica.....	86
3.2.1.2 Empresas Registradas por Sector Económico.....	88
3.2.2 Aporte al Fisco de la Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa.....	90
3.2.2.1 Aporte por Tipo de Empresa.....	90
3.2.2.2 Aporte por Sector Económico.....	91
3.2.3 Efecto de las Modificaciones Normativas.....	93
3.2.3.1 Modificaciones en la Ley del Impuesto Sobre la Renta.....	93
3.2.3.2 Modificaciones en la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA) .	96
3.2.4 Efecto de las Modificaciones Administrativas.	99

IV. PROPUESTA DE LÍNEAS DE ACCIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA, ANTE UNA REFORMA FISCAL.

4.1 MODELO CADENAS DE VALOR - CLUSTERS.....	104
4.1.1 Marco Legal.....	105
4.1.2 Formación de un Cluster.....	105
4.1.3 Potenciales Beneficios al Formar parte del Cluster de Manufactura de Artículos de	

Limpieza.....	108
4.2 PROPUESTA DE POLÍTICA DE COMPRAS DEL ESTADO COMO MEDIO DE REACTIVACIÓN DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL.....	109
4.2.1 Marco Legal.....	110
4.2.2 Participación del Sector MYPE en la Compras Públicas.....	111
4.2.3 Propuesta.....	112
4.3 PARTICIPACIÓN DE LA MICROEMPRES EN EL MARCO DEL TLC CA-USA	117
4.3.1 Marco Legal	117
4.3.2 Estrategia	118
4.3.3 Beneficios	121
V. CONSIDERACIONES FINALES Y RECOMENDACIONES	
5.1 CONSIDERACIONES FINALES	122
5.1.1 Consideraciones de Política Fiscal	122
5.1.2 Microempresa	123
5.2 RECOMENDACIONES	126
BIBLIOGRAFIA	130

ANEXOS

ÍNDICE DE CUADROS

Contenidos	Página
N° 1.1: Clasificación Empresarial de Acuerdo al CIUU	10
N° 2.1: El Parque Empresarial en El Salvador	55
N° 2.2: Tasas de Interés Activas para el Microcrédito ...	57
N° 2.3: Crédito Total y Microcrédito en el Sistema Financiero (200-2002)	70
N° 2.4: Número de Contribuyentes y Cálculo Impuesto Sobre la Renta: 2002	75
N° 3.1: Registro de Contribuyentes por Zona Geográfica: 2001-2005	87
N° 3.2: Registro de Contribuyentes por Cartera y Sector Económico	89
N° 3.3: Aporte Tributario por Sector Económico	91
N° 3.4: Proyección del Impuesto Sobre la Renta: 2005-2008	94
N° 3.5: Recaudación Tributaria por Pago a Cuenta: 2001-2005	95
N° 3.6: Proyección Tributaria de IVA: 2005-2008	98

ÍNDICE DE FIGURAS

Contenidos	Página
N° 1.1: Función de Producción en Corto Plazo	19
N° 1.2: Demanda Agregada	24
N° 1.3: Oferta Agregada	25
N° 1.4: El Equilibrio de Mercado	27
N° 1.5: Relación Fines-Intermedios	29
N° 1.6: Objetivos	31
N° 1.7: Efectos de los Impuestos en la Oferta de Mercado	42
N° 1.8: Efecto del Incremento de Impuestos sobre el Bienestar del Productor y Consumidor	44
N° 1.9: La Curva de Laffer	45

ÍNDICE DE GRAFICOS

Contenidos	Página
N° 3.1: Ingresos Totales del Sector Público No Financiero: 1990-2004	80
N° 3.2: Gastos Consolidados del Sector Público No Financiero: 1990-2004	83
N° 3.3: Situación Financiera del Sector Público No Financiero: 1990-2004	84
N° 3.4: Aporte Tributario por Tipo de Empresa: 2001-2005	90

RESUMEN EJECUTIVO

En El Salvador, la actividad microempresarial tiene importancia para la actividad económica del país, sobre todo, en la generación de empleo y producción. Para este sector su entorno se empieza a configurar a partir de la década de los 50's, cuando se incorporo a la Constitución Política el artículo 115, el cual literalmente dice: "El comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño son patrimonio de los salvadoreños por nacimiento y de los centroamericanos naturales, su protección, fomento y desarrollo serán objeto de una ley". A partir de entonces se empieza a crear la institucionalidad de apoyo al sector, entre ellas el Fondo de Garantía para la Pequeña Industria (FOGAPI), el Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE) y la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

En la actualidad, el Sector Microempresarial no Agrícola tiene un papel preponderante en el sistema económico del país. Para el año 2002 se estima que existían aproximadamente 464,192, establecimientos empresariales, los cuales generaban 1,051,205 empleos; donde el Sector Microempresarial representaba el 99% del parque, generando el 57% del empleo total. Asimismo este sector se concentra geográficamente en el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS) dedicándose en un 48.30% a

las actividades relacionadas con el comercio de mayoreo y detalle.

Sin embargo, a pesar del gran peso relativo del sector en la actividad económica, este enfrenta un conjunto de obstáculos técnicos, financieros, jurídicos y económicos que afectan su crecimiento y desarrollo, entre ellos la discriminación del Sistema Tributario y el cumplimiento de las obligaciones con la administración tributaria y los gobiernos municipales.

Entre los aspectos técnicos se encuentra que el sector utiliza tecnología artesanal o semiindustrial e intensiva en mano de obra, escasa dotación de capital, que en conjunto determinan su baja productividad. Respecto al financiamiento, esta encuentra obstáculos como altas tasas de interés (aproximadas al 30%) y sistemas de garantías requerido; lo anterior se refleja que para el año 2002 del total del crédito solo el 2.46% fue microcrédito.

Por otra parte, el entorno de Política Fiscal de la Microempresa en el periodo 1990-2004, a sido muy diverso debido a la orientación y objetivos de la política del periodo. Desde mediados de 1989 la Política Fiscal pretendió erradicar o reducir el déficit fiscal, mediante el aumento de los niveles de

recaudación tributaria, vía ampliación de la base tributaria, y reducción del gasto público, para ello se implemento la revisión de la Estructura Tributaria y de los Subsidios, el Estudio de Inversión Pública y la Modernización y Liquidación de Empresas Públicas.

Respecto a la base tributaria del Ministerio de Hacienda, se tiene que de 2001-2005 el 76.10% de los contribuyentes se encuentran ubicados en la zona central, siendo el departamento de mayor concentración San Salvador con un promedio de 57,912 unidades (56% del total). Así mismo, a septiembre de 2005, el total de contribuyentes registrados, 108,292, esta compuesto en un 92% por Micro y Pequeñas Empresas, en un 6% por empresa de Mediano tamaño y en un 2% por empresas grandes; cuya actividad económica se concentra en un 30% en el sector comercio, 24.6% en el sector servicios y el 10% en otros no clasificados. Estas empresas han aportado, a Septiembre de 2005, \$2,090.10 millones de dólares con una participación de la Gran Empresa del 70.11%, la Micro y Pequeña empresa con 20.27% y por último la Mediana Empresa con 9.6%. Lo anterior muestra el potencial de la MYPE para aportar al fisco, que, aunado a una estrategia de reactivación del sector conlleve a un crecimiento del mismo y a una mejora de la situación financiera del SPNF.

Metodológicamente, el desarrollo de esta investigación se ha formulado con el objetivo general de la evaluación del impacto que tiene la Reforma Fiscal en la Microempresa Salvadoreña, y como objetivo específico el establecimiento de una propuesta de incentivo y participación de la Microempresa en la demanda del Sector Público y con ello disminuir el impacto de la Reforma Fiscal. Para tal propósito, en la investigación se plantean tres hipótesis de investigación que en el desarrollo de la misma se pretenden comprobar; la primera, la implementación de una Política de Gastos o Presupuestaria, expansiva, se relaciona con la ampliación del mercado y volumen de transacciones de la Microempresa Salvadoreña; la segunda, la Estructura Tributaria Salvadoreña actual no favorece el crecimiento y al desarrollo del segmento microempresarial, ya que afecta directamente su liquidez, y disminuye su capital de trabajo; la tercera; las alternativas de incentivo a la microempresa, existentes dentro de la estructura financiera pública, son determinantes para la dinamización del crecimiento y desarrollo del sector.

Para tal propósito, el estudio se desarrolla utilizando los métodos de investigación exploratorio y descriptivo; permitiendo con ello el acercamiento a la temática y su contribución para la realización de futuras investigaciones. Asimismo el estudio

pretende ser propositivo a través de la elaboración de una propuesta que pretenda incentivar la participación de la Microempresa en las Compra Públicas.

Dado lo anterior el estudio finaliza con la proposición de tres líneas de acción complementarias para la reactivación del sector, la primera de ellas es el establecimiento de Clusters Microempresariales, con el objetivo de encadenar el ciclo productivo de estas e incrementa su oferta y calidad en el mercado; sumado a lo anterior, se propone la consideración de modificación de la Política de Compras del Estado de forma tal permita acceder a la Microempresa a sus compras; por último, considerando un contexto donde la integración económica y las posibilidades de las MYPE ante la apertura de la economía en el marco de los Tratados de Libre Comercio; se propone una estrategia de fortalecimiento de sector.

INTRODUCCIÓN

La Política Fiscal es el instrumento financiero de Política Económica a través de la cual el Sector Público incide en la actividad económica, directa o indirectamente en las variables reales como el empleo, inversión, producción, ventas y niveles de precios. Por tanto las decisiones de política económica afectarán el nivel de actividad de las personas naturales y jurídicas residentes del país.

De ahí que la aplicación de la Reforma Fiscal aprobada en Diciembre de 2004 es una medida de política económica que tiene implicaciones en la actividad del parque empresarial de El Salvador, tanta en la Micro, Pequeña, Mediana y Gran empresa. Por tanto, el presente trabajo: "**Perspectivas de la Microempresa Ante una Reforma Fiscal**", se originó a partir de la necesidad de realizar una evaluación del impacto que tuvo la Reforma Fiscal efectuada en 2004 en la Micro Empresa; sustentando, además, futuros proyectos de investigación en el área.

Para tal propósito el documento ha sido dividido en cinco secciones, la primera, el Marco Teórico y Conceptual donde se definen conceptos, claros y precisos; utilizados en el curso de la investigación, tales como la definición de empresa,

microempresa y mercado, concepción teórica de política económica, política fiscal y reforma fiscal.

La sección segunda aborda a la Microempresa en El Salvador analizando sus antecedentes desde la década de los cincuenta, su entorno económico-financiero, y entorno jurídico. Asimismo, se elabora un análisis sobre la magnitud, importancia y características más relevantes del sector Microempresarial en el país.

En la tercera parte, se analizan las perspectivas de la Microempresa ante la Reforma Fiscal, el cual se inicia con el análisis técnico de las finanzas públicas en el período 1990-2004, seguido de la evaluación sobre el impacto de la Reforma Fiscal de Diciembre de 2004 en la Micro y Pequeña Empresa, principalmente a través de la modificación de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, y el efecto de las modificaciones administrativas.

En la sección cuatro se proponen tres propuestas para la dinamización del sector, la primera de ellas es el establecimiento de Clusters Microempresariales, a continuación, se propone la consideración de modificación de la Política de

Compras del Estado de forma tal a permitir acceder a la Microempresa a sus compras; y luego, considerando las posibilidades de las MYPE ante la apertura de la economía en el marco del Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con Centro América y Republica Dominicana; se propone una estrategia de fortalecimiento de sector.

Por último, pero no menos importante, se presentan las consideraciones y recomendaciones derivadas del estudio.

I. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

1.1 LA EMPRESA

1.1.1 Definición

La empresa se puede definir con una óptica económica, administrativa y jurídico-legal. En economía la empresa se define como toda unidad productora y comercializadora de bienes y servicios con fines lucrativos, cualquiera que sea la persona, individual o jurídica, titular de su respectivo capital.

Desde el punto de vista administrativo se define a la empresa como un conjunto organizado de actividades personales, medios económicos, materiales e intangibles, y relaciones comerciales, con propósito de obtener beneficios, para la consecución de una idea de producción de bienes o prestación de servicios con destino al mercado.

Asimismo, el Código de Comercio de El Salvador en el artículo 553, define **empresa mercantil** como toda aquella que está constituida por un conjunto coordinado de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, con objeto de ofrecer al público con propósito de lucro y de manera sistemática bienes o servicios

1.1.2 Recursos

Toda empresa cuenta con recursos, tangibles e intangibles, que articulados facilitan la producción de bienes o la

prestación de algún servicio. Los principales recursos de la empresa son: El Humano, Físico o Material, Financieros, Administrativos y Mercadológicos¹.

1.1.2.1 Recursos Humanos: Son las personas que ingresan, permanecen y participan en la organización, en cualquier nivel jerárquico o tarea, además, es el único recurso vivo y dinámico de la organización y decide el manejo de las demás, que son físicos o materiales.

1.1.2.2 Recursos Físicos o Materiales: Son los necesarios para efectuar las operaciones básicas de la organización, ya sea para prestar servicios especializados o para producir bienes o productos, algunos ejemplos de estos son el espacio físico, los terrenos y los edificios, los predios, el proceso productivo, la tecnología, el equipo y la maquinaria, los métodos y procesos de trabajo dirigidos a la elaboración de los bienes o servicios producidos por la empresa.

1.1.2.3 Recursos Financieros: Se refieren al dinero, en forma de capital, flujo de caja (entradas y salidas), empréstitos, financiación, créditos, etc., que están disponibles de manera inmediata o mediata para enfrentar los compromisos que adquiere la empresa. También están incluidos los ingresos

¹ Chiavenato (2002)

producidos por las operaciones de la empresa, las inversiones de terceros y toda forma de efectivo que pase por la tesorería o la caja de la organización.

1.1.2.4 Recursos Administrativos: Son los medios con los cuales se planean, dirigen, controlan y organizan las actividades empresariales. Incluyen los procesos de toma de decisiones y distribución de la información necesaria, además de los esquemas de coordinación e integración utilizados por la empresa.

1.1.2.5 Recursos Mercadológicos: Son los medios que la organización emplean para localizar, contactar e influir en los clientes o usuarios, entre los que se pueden mencionar las actividades de investigación y análisis de mercado, sistema de ventas, promoción, publicidad, distribución de los productos a través de los canales adecuados, etc.

1.1.2 Dimensión

La magnitud o dimensión de la empresa hace referencia a su capacidad estructural, determinada en forma directa por los condicionantes tecnológicos, influida, a su vez, por las posibilidades que el mercado puede ofrecer para la colocación de

los productos que se producen. En general grandes mercados exigen de dimensiones empresariales amplias.

La dimensión de la empresa presenta las siguientes manifestaciones:

1.1.3.1 Dimensión Tecnológica

En economía, esta dimensión se traduce en la existencia de determinadas relaciones de empleo entre capital y trabajo, o mejor aún entre los costes de ambos factores; en el volumen de las inversiones a realizar y en la capacidad de producción.

1.1.3.2 Dimensión Financiera

Las posibilidades financieras condicionan también la dimensión, en cuanto que requieren cuantiosas inversiones, las que a su vez son posibles solo cuando existen volúmenes de financiación suficientes. La situación del mercado de capitales, las posibilidades de utilización del crédito e incluso el ordenamiento jurídico que facilita o dificulta las concentraciones de capital condicionan desde este punto de vista la dimensión de la empresa.

1.1.3.3 Dimensión Comercial

La empresa de grandes proporciones sólo tiene sentido en un sistema económico con posibilidades de mercado actuales, o de un

futuro inmediato, para la mayor dimensión empresarial. En caso contrario las ventajas de la gran dimensión resultarían contrarrestadas por las distintas manifestaciones de inactividad de la misma. La situación del mercado y sus expectativas de evolución condicionan, por lo tanto, la dimensión, y de aquí que las empresas hayan de estructurarse también en el ámbito comercial proporcionalmente a las exigencias del mercado.

1.1.4 Entorno

El entorno de una empresa se refiere a personas, instituciones o fuerzas que se encuentran dentro o fuera de la organización y que potencialmente pueden afectar el desempeño de ésta. Este se puede dividir en dos, el microentorno y el macroentorno.

1.1.4.1 El Microentorno, esta formado por los proveedores, clientes y competidores.

Los proveedores son todos los agentes que surten a la empresa de la producción intermedia, tal como materias primas, material y equipo, servicios financieros y mano de obra.

Los clientes son uno de los factores más importantes para el éxito de toda empresa, ya que son quienes absorben la producción de bienes o servicios de la empresa y que por tanto determinan la continuidad o fin de ésta.

Los competidores son las empresas que producen y comercializan en el mercado local productos sustitutos y que con sus políticas de ventas afectan la rentabilidad y posición de mercado de las empresas en la industria.

1.1.4.2 El Macroentorno, toda empresa opera en una sociedad, donde existen muchos grupos organizados que representan diversos intereses. Cada grupo tiene cierto impacto en las operaciones de la empresa. El macroentorno esta formado por las fuerzas económicas, tecnológicas, sociales, políticas y legales².

a) *Las fuerzas económicas* comprenden el tipo de sistema económico en el que la empresa opera, que puede ser de libre empresa, mercados controlados o mercados de planeación central. El tipo de sistema establece a las empresas las condiciones económicas que afrontan, tales como acceso a capital, fuerza de trabajo, inflación, Política Fiscal y Tributaria.

◆ **Acceso a Capital.** Toda empresa necesita de capital para operar (maquinaria, local, inventarios de bienes, equipo de oficina, herramientas, dinero en efectivo, etc.), que puede ser producido por ella misma o adquirido en el mercado, ya sea con capital

² Koontz, 1998

propio o con fuentes de financiamiento, esta última es la que determinará el tipo de interés, plazo, garantía, etc.

◆ Fuerza de trabajo, referido a la disponibilidad, calidad y precio de la fuerza de trabajo.

◆ Inflación. Toda empresa resulta evidentemente afectada por los cambios en los niveles de precios, ya que repercute en los costos de la fuerza de trabajo, costo de los materiales e insumos y otros artículos; restando con ello competitividad en el mercado.

◆ Política Fiscal y Tributaria del gobierno, traducida en su política de ingresos tributarios y su política de gasto público.

b) *Condiciones Tecnológicas.* Uno de los factores de las condiciones del macroentorno que tiene mayor influencia en la empresa es la tecnología. El término tecnología se refiere a la suma total de conocimientos de los que se disponen sobre la manera de hacer las cosas, incluye inventos, técnicas y la acumulación de conocimientos organizados. Su mayor influencia se dirige a la manera en que se diseña, produce, distribuye y se comercializan los bienes y servicios que la empresa presta. Entre los mayores beneficios de la tecnología pueden citarse mayor productividad, disminución de costos y una diversidad de productos disponibles en el mercado que mejoran la calidad de vida del consumidor.

c) *Condiciones Sociales*, éstas se componen de las actitudes, deseos, expectativas, grado de inteligencia y educación, condiciones éticas, creencias y costumbres de las personas que integran un grupo o una sociedad.

d) *Condiciones Políticas y Legales*, las que se encuentran estrechamente relacionadas con las condiciones sociales, ya que las leyes suelen ser producto de problemas y presiones sociales. Las condiciones políticas y legales son principalmente el conjunto de leyes, reglamentos y organismos gubernamentales y sus acciones o actividades que afectan a la empresa. La actividad del gobierno, desempeña dos funciones principales respecto a la empresa:

- ◆ La promoción de la actividad empresarial, ejercida a través de subsidios, exenciones fiscales, protección arancelaria y apoyo a la investigación y desarrollo; es también el mayor cliente, pues adquiere gran cantidad de bienes y servicios.

- ◆ Restringir y regular la actividad empresarial, referente a seguridad laboral, medio ambiente y protección al consumidor.

1.1.5 Clasificación

Existen diversos criterios para la clasificación de una empresa, entre estos se encuentran: por Sector Económico, Rama

de Actividad Productiva, su forma jurídica, y el tamaño de la empresa.

1.1.5.1 Clasificación según el Sector Económico.

◆ *Sector primario.* Son aquellas actividades cuyos elementos básicos se encuentran directamente en la naturaleza. Los sectores más importantes dentro del primario son la agricultura, la ganadería, la pesca, la caza, la energía hidráulica, eólica o solar, la minería o la extracción de petróleo y gas.

◆ *Sector secundario.* Agrupa a todas las actividades industriales, es decir, aquellas que son objeto de un proceso de transformación de materias primas y componentes en productos terminados. Los sectores más destacados son la construcción, la metalurgia, la química, la construcción de maquinaria, la construcción naval, los automóviles, la construcción aeronáutica, el textil, el cuero, la madera, la transformación alimentaria, etc.

◆ *Sector terciario.* En él se insertan todas las actividades que tienen como elemento principal el componente humano que presta servicios, muchas veces intangibles y no almacenables. Los sectores más importantes son el comercio mayorista y minorista, los restaurantes y cafeterías, los hoteles, el transporte, las

comunicaciones, la banca, los seguros, los servicios profesionales, los servicios recreativos y culturales, la educación, la sanidad, etc.

1.1.5.2 Clasificación por Rama de Actividad Económica

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) existen diez tipos de empresa, atendiendo a la rama de actividad económica a la que pertenece. La clasificación es como sigue:

Cuadro No. 1.1
Clasificación empresarial de acuerdo al CIUU

CIIU	Ramas de Actividad
1	Agricultura y Caza
2	Explotación de Minas y Canteras
3	Industria Manufacturera
4	Electricidad, Gas y Agua
5	Construcción
6	Comercio, Restaurantes y Hoteles
7	Transportes, Almacenamiento y Comunicaciones
8	Establecimientos Financieros, Bienes Inmuebles y Servicios prestados a las empresas
9	Servicios Comunales, sociales y personales
10	Actividades no bien especificadas

1.1.5.3 Clasificación por el Origen del Capital

Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital, las empresas pueden clasificarse en:

◆ Públicas. El capital accionario pertenece al estado y generalmente, su finalidad es satisfacer las necesidades públicas de carácter social.

- ◆ Privadas. El capital accionario es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa.
- ◆ Mixtas: el capital accionario de la firma es propiedad de agentes económicos privados y del sector público.

1.1.5.4 Clasificación por la Forma Jurídica

De acuerdo a la forma de constitución legal de sus propietarios, el código de comercio clasifica a la empresa en:

- ◆ Comerciante Individual (Art. 2, 7-16): Personas naturales titulares de una empresa mercantil, que ejecutan actos de comercio masivos.
- ◆ Comerciante Social (Art. 17): Es una entidad formada por 2 ó más personas que realizan un contrato solemne en el cual los socios ponen en común determinados bienes o actividades con el móvil del lucro, a fin de repartirse los beneficios de los negocios al cual van a dedicarse.

1.1.5.5 Clasificación Según su Tamaño

De acuerdo a FUSADES, la referencia para establecer las fronteras de clasificación y considerar a una empresa como micro, pequeña, mediana o grande empresa responde al valor de los activos y el número de empleados.

- ◆ Microempresa: Las que poseen activos hasta de cien mil colones y hasta 10 empleados.

- ◆ Pequeña Empresa: Las que poseen activos hasta de setecientos cincuenta mil colones y un promedio de 11 a 19 empleados.
- ◆ Mediana Empresa: Las que poseen activos de hasta dos millones de colones y un promedio de 20 a 99 empleados.
- ◆ Gran Empresa: Las que poseen activos de más de dos millones de colones y más de 100 empleados.

1.2 LA MICROEMPRESA

1.2.1 Definición

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), en su publicación del Libro Blanco de la Microempresa, define a la microempresa como:

"La unidad económica que tiene entre diez trabajadores o menos y cuyas ventas anuales no superan los \$600,000.00".

Actualmente, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa ha incorporado una modificación al concepto en la dimensión financiera, tomando como base el Salario Mínimo Urbano, con la intención de que el concepto se actualice. Incorporando este nuevo criterio, la Microempresa se define de la siguiente manera:

"Toda Unidad Económica que tiene hasta diez ocupados y ventas anuales hasta el equivalente de 476.2 salarios mínimos urbanos. Se excluyen las unidades económicas dedicadas a las actividades del sector agropecuario".

En síntesis, la Microempresa Salvadoreña es definida bajo dos dimensiones:

- ◆ La Dimensión Laboral (número máximo de trabajadores)
- ◆ La Dimensión Económica-Financiera (valor de las ventas brutas mensuales de la unidad económica)

1.2.2 Clasificación

La Microempresa en El Salvador ha sido clasificada en tres segmentos productivos: Microempresa de Subsistencia, Microempresa de Acumulación Simple y Microempresa de Acumulación Ampliada; este último segmento también es conocido como Micro-
Tope.

El criterio principal de clasificación son salarios mínimos urbanos anuales. De esta forma, los segmentos son definidos así:

◆ Microempresa de Subsistencia

Son las que persiguen la generación de ingresos con propósito de consumo inmediato. En su mayoría son trabajadores individuales temporalmente desocupados que se integran al sector mientras consiguen un trabajo permanente. Frecuentemente, esta temporalidad adquiere un carácter permanente. Se dedican

principalmente al comercio, alcanzando ventas mensuales hasta el equivalente de 11.9 salarios mínimos urbanos o 142.9 salarios mínimos urbanos al año. No tienen puesto fijo para sus actividades, y al no tener definida su competencia laboral, cambian frecuentemente de actividad.

◆ **Microempresa de Acumulación Simple**

Son aquellas en que los recursos productivos generan ingresos que cubren los costos de su actividad, aunque sin lograr excedentes suficientes que permitan la inversión en crecimiento. Se ubican en este segmento aquellas microempresas cuyas ventas mensuales equivalen a 23.8 salarios mínimos urbanos o 285.7 salarios al año. En su mayoría se dedican al comercio y a la industria manufacturera. Tienen responsabilidades laborales porque generan un promedio de tres empleos remunerados. En su mayoría tienen local fijo para el negocio en su hogar o vivienda y normalmente tienen mayor estabilidad en la actividad que realizan.

◆ **Microempresa de Acumulación Ampliada o Micro Tope**

Son aquellas en que la productividad es suficientemente elevada como para poder acumular un excedente e invertirlo en el crecimiento de la microempresa. En este segmento se ubican aquellas cuya ventas mensuales equivalen a 39.7 salarios mínimos

urbanos o 476.2 salarios anuales. Esta microempresa consigue actuar como un centro de acumulación de competencias, de recursos humanos y de capital. Sus principales actividades económicas son el comercio y la industria manufacturera. Tiene responsabilidades laborales ya que genera un promedio de cuatro empleos remunerados. Sus actividades económicas tienen mayor permanencia y se desarrollan en locales fijos.

1.3 LA DEMANDA Y OFERTA INDIVIDUAL

En esta sección se aborda la oferta y demanda desde la óptica microeconómica, es decir, a partir de la forma en que los hogares y empresas toman sus decisiones e interactúan entre sí en los mercados.

1.3.1 La Demanda Individual

La manera en la que actúan los compradores frente a los vendedores en el mercado se conoce como demanda. En microeconomía, la demanda se conoce como demanda individual, y es la cantidad de un producto que el consumidor está dispuesto y puede comprar a cada uno de los posibles precios en determinado lapso; manteniendo las demás variables constantes. Esta demanda es determinada por muchas variables, entre ellas se encuentran: el Precio del bien, la Renta, Los Precios de los Bienes Relacionados con él, los bienes sustitutos, los Gustos y

Preferencias, las Expectativas sobre el futuro, etc. Al mantener constantes todas las variables, a excepción del precio del bien, existe una relación negativa entre el precio y la cantidad demandada; a esta relación en microeconomía se le conoce como la *Ley de la Demanda*, la cual establece que la cantidad que se demanda de un producto en un periodo varía inversamente con su precio, manteniéndose constante los demás factores.

Para cuantificar la medida en la que la demanda responde a los cambios en sus determinantes, en economía se utiliza el concepto de *elasticidad*, como una medida de sensibilidad de la cantidad demandada ante variaciones en uno de sus determinantes. Así la elasticidad-precio de la demanda mide el grado en que la cantidad demandada de un bien responde a una variación en su precio, es decir, mide el cambio porcentual en la cantidad de la demanda ante un cambio porcentual en el precio, así:

$$\text{Elasticidad precio de la demanda} = \frac{\text{Cambio porcentual en la cantidad demandada}}{\text{Cambio porcentual en el precio}}$$

La ley de la demanda establece que el cambio en el precio y la cantidad de la demanda estarán en direcciones opuestas. Esto se debe a que en la fórmula de la elasticidad el numerador y el denominador tienen signos opuestos y, por lo tanto, la elasticidad precio de la demanda tiene signo negativo. Esta elasticidad se puede dividir en tres categorías generales, que

dependen del grado de reacción que tenga la cantidad de la demanda a un cambio en el precio:

◆ **La demanda inelástica:** si el cambio porcentual en la cantidad de la demanda es menor que el cambio porcentual en el precio, por lo que ésta elasticidad tiene un valor entre 0 y -1.0.

◆ **La demanda unitaria:** si el cambio porcentual en la cantidad de la demanda iguala exactamente el cambio porcentual en el precio, la elasticidad respecto del precio resultante tiene un valor de -1.0.

◆ **La demanda elástica:** si el cambio porcentual en la cantidad de la demanda excede el cambio porcentual en el precio, la elasticidad precio resultante es más negativa que -1.0

1.3.2 La Oferta Individual

En microeconomía la oferta individual indica los bienes que el productor está dispuesto y puede ofrecer a la venta, por periodo, a cada uno de los precios posibles, estando las demás variables constantes, es decir establece la relación entre el precio y la cantidad ofrecida. Esta oferta se determina por las variables: Precio, Estado de la Tecnología, Precios de los Factores Productivos, Precios de los Bienes Alternativos, Expectativas del Productor y la Competencia

Toda empresa tiene factores de producción, usa capital (K) y trabajo (L) para generar un determinado producto o servicio.

El capital de la empresa es su fábrica su equipo y sus existencias de bienes; el trabajo es todo el recurso humano que labora en la empresa, el cual se mide en horas efectivas de trabajo. Asimismo, la empresa tiene un determinado nivel de tecnología (t), definido como la forma de combinar sus factores productivos para obtener una producción determinada.

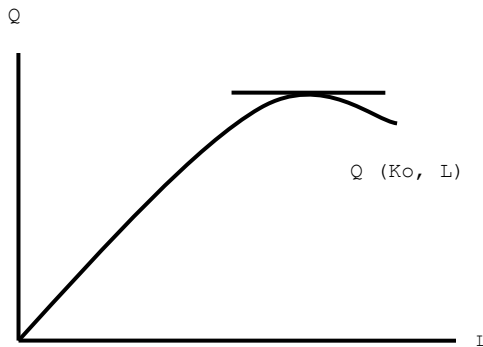
$$Q = Q (K, L, t)$$

En la ecuación, el producto es una función del capital, del trabajo utilizado en la producción y del grado de avance de la tecnología.

En un marco de tiempo de corto plazo, todas las fluctuaciones de la producción reflejan los cambios en el insumo trabajo, ya que el stock de capital es invariable, es decir, se encuentra en el nivel determinado por las inversiones anteriores.

La función de producción tiene dos características importantes. La primera, un incremento en la cantidad usada de cualquier insumo hace que el producto se incremente, es decir, la productividad marginal del trabajo es positiva. La segunda, la productividad marginal de cada factor declina en la medida que se utiliza más de ese factor, manteniendo constante el otro factor.

Figura No. 1.1
Función de Producción en Corto Plazo



El hecho de que la curva tenga una pendiente positiva indica que la productividad marginal del trabajo es positiva, y que la pendiente se muestre menos pronunciada a medida que se utiliza más trabajo refleja el carácter decreciente de la productividad marginal del trabajo.

Debido a que el capital tiene un producto marginal positivo, un incremento en K desplazaría la curva hacia arriba, por lo que para cualquier nivel dado de L , se producirá mayor cantidad de bienes y servicios.

Al mantener todas las demás variables constantes, la ley de Oferta establece que la cantidad ofrecida está relacionada directamente con su precio. De ahí que a más bajo precio, menor es la cantidad ofrecida, y a mayor precio, mayor será la cantidad ofrecida. De acuerdo a *la ley de la oferta*, las razones por las que el productor tiende a ofrecer más bienes para la venta cuando el precio es mayor, se deben a que:

♦ Los precios actúan como señales para los proveedores existentes y potenciales como una recompensa relativa por producir varios bienes.

♦ A mayores precios, aumenta la posibilidad del productor de ofrecer el bien.

Al igual que en la demanda, la elasticidad-precio de la oferta mide el grado en que la cantidad ofrecida de un bien responde a una variación en su precio, es decir, mide el cambio porcentual en la cantidad ofrecida ante un cambio porcentual en el precio.

En la oferta un determinante clave para evaluar la elasticidad-precio es el periodo de tiempo examinado. Así en el largo plazo la oferta normalmente es más elástica que a corto plazo ya que en un breve periodo de tiempo, las empresas no pueden modificar fácilmente el tamaño de sus fábricas para producir una cantidad mayor o menor de un bien por lo que a corto plazo la cantidad ofrecida no es muy sensible al precio. En cambio, en un período de tiempo más largo, las empresas pueden construir nuevas fábricas o cerrar las viejas, pueden entrar nuevas empresas en un mercado y pueden cerrar las antiguas. Por lo tanto, a largo plazo, la cantidad ofrecida puede responder significativamente al precio.

La elasticidad precio es, sobre todo, más valiosa para los productores, ya que les indica que sucederá con su ingreso total³ cuando el precio cambia. La elasticidad precio de la oferta depende de la flexibilidad de los vendedores a una variación de la cantidad que producen del bien.

Según la ley de la demanda, si el precio cae, la cantidad de la demanda se incrementa. Un precio más bajo significa que los productores obtienen menos por unidad, lo cual tiende a hacer decrecer el ingreso total. El cambio global en el ingreso total que propicia un precio más bajo es el resultado neto de estos efectos contrarios. Si el efecto positivo de una mayor cantidad de demanda excede al efecto negativo de un precio más bajo entonces, el ingreso total aumentará.

Más específicamente, cuando la demanda es elástica, el incremento porcentual en la cantidad de la demanda excede el decremento porcentual en el precio, de modo que el ingreso total aumenta. Cuando la demanda es unitaria, el incremento porcentual en la cantidad de la demanda compensa exactamente el decremento porcentual en el precio, de manera que el ingreso total se mantiene sin cambios. Finalmente, cuando la demanda es inelástica, el incremento porcentual en la cantidad de la demanda es menor que el decremento porcentual en el precio, de modo que el ingreso total disminuye.

³ El ingreso total (IT) es el precio (P) multiplicado por la cantidad vendida (Q) a ese precio ($IT = PQ$)

1.4 EL MERCADO

1.4.1 Definición

Un mercado es un conjunto de acuerdos o interrelaciones por medio de los cuales los compradores y vendedores entran en contacto para intercambiar bienes y servicios. Los compradores determinan conjuntamente la demanda de mercado y los vendedores la oferta de mercado. La oferta y la demanda son las fuerzas que hacen que funcionen las economías de mercado, éstas determinan la cantidad producida de cada bien y el precio al que se vende; por lo que si se desea saber cómo afectará a la economía una medida de política económica, se debe pensar primero cómo afectará a la oferta y la demanda.

Los mercados adoptan muchas formas, en función del número de oferentes y demandantes que concurren al mercado, una de estas son los mercados perfectamente competitivos, donde:

1. Los bienes que ofrecen los productores son homogéneos
2. Los compradores y vendedores son tan numerosos que ningún comprador y ningún vendedor puede influir en el precio del producto en el mercado, por lo que deben aceptar el precio determinado por el mercado.

Para entender más como funcionan los mercados, se requiere un modelo de un mercado representativo, donde los elementos esenciales son la demanda de mercado, es decir, el comportamiento de los compradores, y la oferta de mercado, el

comportamiento de los productores. Este análisis está estrechamente relacionado con el análisis microeconómico, puesto que el conjunto de la economía no es más que un conjunto de muchos hogares y empresas que interactúan en diferentes mercados.

1.4.2 La Demanda Agregada

En toda economía abierta existen cinco fuentes de demanda de bienes, la demanda de consumo de las familias, la demanda de inversión por parte de las empresas, la demanda del sector gubernamental, la demanda del exterior y la demanda importada del sector externo; a estas dos últimas se les conoce en conjunto como demanda externa.

La demanda agregada es la cuantía total de bienes domésticos requeridos a un nivel estipulado de precios y es equivalente a la demanda de las familias, las empresas, el gobierno y el sector externo.

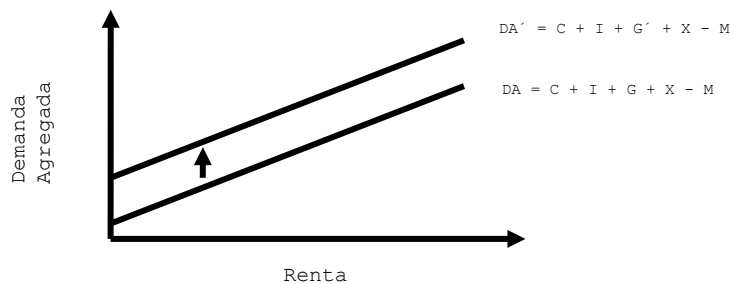
Si DA simboliza la demanda agregada, C la demanda de consumo, I la demanda de inversión, G la demanda del gobierno, X la demanda del exterior, y M la demanda que hacemos del exterior, entonces:

$$DA = C + I + G + X - M$$

Dado que el gasto público es una variable de la política fiscal, la cual responde a los objetivos de política económica de la

administración del Estado, es posible influir en la actividad económica mediante el gasto corriente, que comprende los pagos en salarios, las compras en bienes y servicios, desembolsos e intereses y las transferencias; y los gastos de capital, es decir, la inversión en activo fijo.

Figura No. 1.2
Demanda Agregada



Cuando el gobierno decide llevar a cabo un plan fiscal expansivo, ya sea incrementando sus compras o inversión, entonces la curva de demanda se desplaza en sentido ascendente, reflejando con ello que para cada nivel de renta habrá un mayor nivel de demanda agregada.

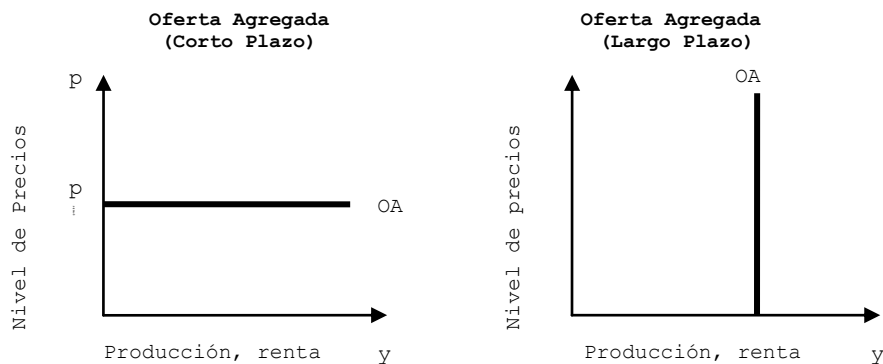
1.4.3 La Oferta Agregada

La oferta agregada, describe la cantidad de producción que las empresas están dispuestas a ofrecer a cada nivel de precios, dada una tecnología y unos factores productivos.

La relación entre el nivel de precios y la cantidad ofrecida depende del horizonte temporal. A corto plazo la curva

de oferta es horizontal (keynesiana), lo que indica que las empresas ofrecerán la cantidad de bienes que se demande al nivel de precios vigente. La curva de oferta agregada keynesiana se basa en la idea de que existe desempleo, por lo que las empresas pueden conseguir tanto trabajo como deseen al salario vigente. Por lo tanto se supone que sus costos medios de producción no varían cuando varían sus niveles de producción. En consecuencia, están dispuestas a ofrecer todo lo que se demande al nivel de precios vigente.

Figura No. 1.3



A largo plazo la curva de oferta agregada es vertical (clásica), lo que indica que se ofrece la misma cantidad de bienes cualquiera que sea el nivel de precios, por lo que la oferta de bienes y servicios de la economía depende de la cantidad de capital de trabajo que posee y de la tecnología de la producción existente que se utiliza para convertir el capital y el trabajo en bienes y servicios. La curva de oferta agregada clásica se basa en el supuesto de que el mercado de trabajo se encuentra con pleno empleo, con la que se obtiene un nivel de

producción que se denomina Producto Interno Bruto (PIB) potencial; el cual crece con el paso del tiempo a medida que la economía acumula recursos y la tecnología mejora.

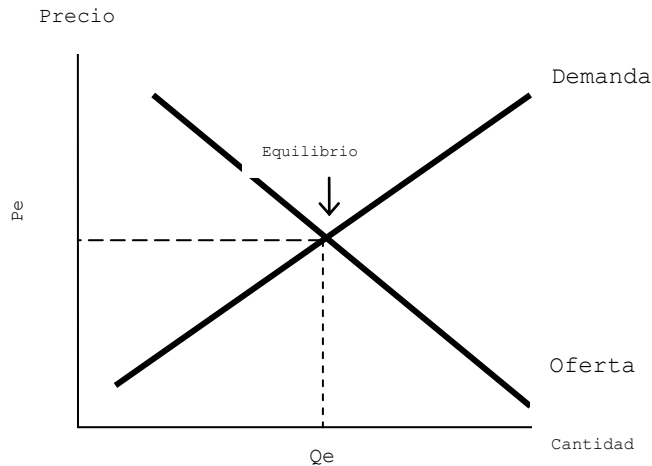
El mediano plazo en la oferta agregada es un proceso de transición entre el corto y largo plazo, por lo que la curva presenta una pendiente positiva.

1.4.4 El Equilibrio Del Mercado

Cuando se unen la demanda individual y la oferta individual para analizar el mercado se encuentra con que ambas coinciden en el mismo precio y la misma cantidad, a este punto se le denomina equilibrio del mercado. El precio donde coincide la demanda y la oferta se le denomina precio de equilibrio y a la cantidad se le denomina cantidad de equilibrio, como se muestra en el esquema 1.4.

El precio de equilibrio es la cantidad del bien que los compradores y vendedores quieren y pueden comprar y vender, respectivamente. A este precio también se le denomina precio que vacía el mercado porque a este precio todos los agentes del mercado están satisfechos.

Figura No. 1.4
Equilibrio de Mercado



1.5 LA POLITICA ECONOMICA

1.5.1 Definición

Es el conjunto de actuaciones económicas realizadas por el Gobierno y otros órganos del Estado para alcanzar ciertos objetivos macroeconómicos, algunos más a corto plazo (estabilidad de precios, mayor empleo, equilibrio de los pagos exteriores) y otros a plazo más largo, cuya consecución implica llevar a cabo reformas estructurales e institucionales.⁴

En política económica, contrariamente a lo que sucede en la teoría económica, no se parte de algo determinado, sino que se trata de lograr un fin, y no se investigan las causas en que se basa lo determinado, sino los medios que deben utilizarse para lograr los fines propuestos.

⁴ Fernández Díaz, Andrés (2000)

La política económica va más allá de la teoría económica ya que intenta influir sobre los hechos, con un deseo de transformación que se manifiesta a través de los fines que se intenta conseguir y en los medios que se utilizan para su logro. En definitiva, en tanto que la teoría económica es tan sólo descriptiva y cómo máximo predictiva, la política económica es esencialmente normativa.

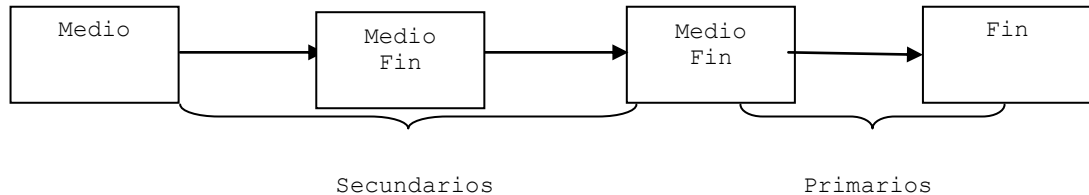
1.5.2. Fines Y Medios

Los fines que la política trata de alcanzar y los medios utilizados para alcanzarlos se encuentran estrechamente relacionados. Y estos se dividen en fines primarios y fines secundarios, los cuales, son medios para alcanzar los primarios. Sin perder de vista el problema de las mutuas relaciones y posibles incompatibilidades entre fines y los medios.

Watson⁵ llega a la formulación de una estructura simplista en la que describe el proceso de relaciones fines-medios en la política económica, constituyendo cada fin intermedio un medio para alcanzar un fin de orden superior.

⁵ Watson, D.S.: Política Económica, citado por Fernández Díaz, Andrés (2000)

Figura No. 1.5
Relación Fines-Intermedios



1.5.3 Clasificación De La Política Económica

1.5.3.1 Según Sus Objetivos

Una clasificación que ya resulta tradicional es la de Kirschen⁶ y colaboradores, quienes establecen una primera distinción entre objetivos principalmente a corto plazo o coyunturales y objetivos principalmente a largo plazo o estructurales. Esta clasificación se detalla a continuación:

♦ **Objetivos a corto plazo o coyunturales**

1. Pleno empleo.
2. Estabilidad de precios.
3. Mejora de la balanza de pagos.

♦ **Objetivos a largo plazo o estructurales**

- | | | |
|-----------------|---|--|
| Primario | { | <ol style="list-style-type: none"> 1. Expansión de la producción. 2. Mejora en la asignación de los factores de producción. 3. Satisfacción de las necesidades colectivas. 4. Mejora en la distribución de la renta y la riqueza. 5. Protección y prioridades a determinadas regiones o industrias. |
|-----------------|---|--|

⁶ Kirschen, E.S., y col.: Política económica contemporánea, citado por Andrés Fernández Díaz, 2000

- Secundarios** {
- 6. Mejora en las normas de consumo privado.
 - 7. Seguridad de abastecimiento.
 - 8. Mejora en el tamaño o en la estructura de la población.
 - 9. Reducción de la jornada laboral.

La Política Económica de corto plazo o coyuntural comprende la acción del Gobierno destinada a afectar el comportamiento de las principales variables de la economía, tales como: Inflación, Tasa de Interés, Tipo de Cambio, Desempleo, y Balanza de pagos.

La Política Económica de largo plazo o estructural, trata de corregir problemas macroeconómicos que tienen, una perspectiva más amplia que implica modificar las estructuras económicas existentes. Para ello las reformas estructurales, buscan modificar las instituciones, reglas, costumbres, normas, leyes o estándares sociales, que definen en sentido amplio una estructura económica y condicionan las acciones de los agentes económicos, sus expectativas y motivaciones, al establecer derechos, incentivos y deberes que se enmarcan en dirección de los resultados sociales esperados.

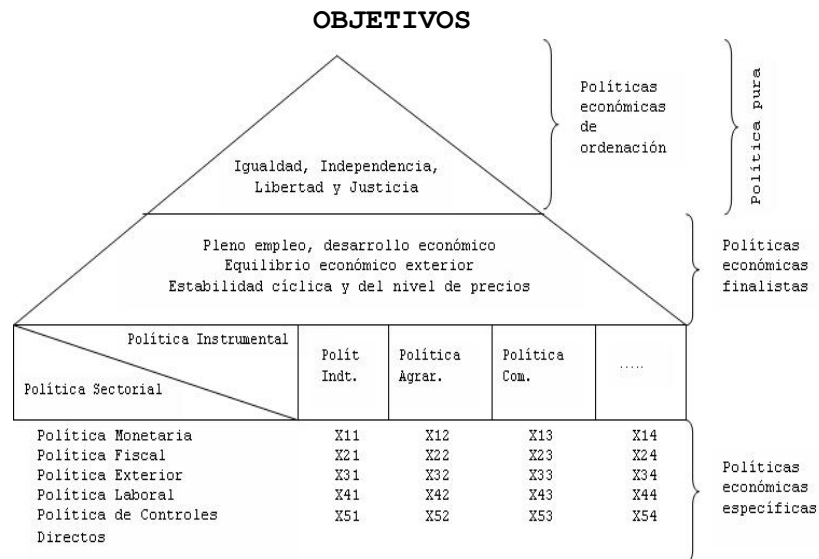
Cada una de estas políticas utiliza un conjunto de instrumentos, para alcanzar sus objetivos; dichos instrumentos se pueden clasificar desde varios puntos de vista, por ejemplo, atendiendo al sector económico en que se apliquen, se pueden distinguir como política agraria, industrial, turística de transportes, etc. Hay otras que por el tipo de instrumentos

que utiliza preferentemente cuantitativos, se pueden clasificar política monetaria y la política fiscal.

1.5.3.2 Clasificación en función de la naturaleza de los fines perseguidos

Una de las clasificaciones más comprensivas es la abordada por Jané⁷, la cual distingue entre políticas de ordenación, políticas finalistas y políticas específicas a las que pone en relación con los objetivos o fines.

Figura No. 1.6



Las políticas económicas son para Jané, aquellas políticas encaminadas a establecer y mantener el orden económico, es decir, que actúan como las reglas de funcionamiento de la

⁷ Jané Solá, J.: Por una estructura operativa de la política económica, citado por Andrés Fernández Díaz, 2000

economía. Entre los objetivos que persiguen estas políticas económicas, se encuentran los de igualdad, independencia, libertad y justicia, por lo que son considerados políticas de ordenación, que en una economía mixta, se traducen en políticas de nacionalización de las empresas, de distribución de renta, de defensa de la competencia y de equilibrio regional. A su vez, los objetivos situados en la cúspide de la pirámide se logran indirectamente por medio de los objetivos situados en la base, mediante políticas finalistas definidas, como las que persiguen fines puramente económicos o que se articulan mediante formulaciones económico-instrumentales en función del objetivo perseguido, entre estas se encuentran las políticas de pleno empleo, de desarrollo económico, etc.

Asimismo, las políticas específicas tienen por objetivo un conjunto de fines intermedios que, a su vez, son medios para el logro de los objetivos de las políticas finalistas; los cuales se subdividen en políticas sectoriales y políticas instrumentales, tal como se observa en la pirámide. Entre las primeras están la política agraria, la política industrial, la política de transporte, comercial, etc.; y entre las segundas, la política monetaria, fiscal, exterior, laboral, y de controles directos. En el entramado que forman las políticas instrumentales con las sectoriales se representa el efecto de cada política instrumental sobre la política sectorial

correspondiente, así por ejemplo, la posición X23 representa el efecto de la política fiscal aplicada para conseguir los objetivos de la política comercial.

Todo el conjunto de políticas sectoriales no son más que desagregaciones, a nivel de los diferentes sectores de la actividad económica, de los objetivos de las políticas finalistas, por lo que constituyen los medios para lograr los objetivos perseguidos por las políticas finalistas. De esta forma, y dentro de un esquema comprensivo, se puede presentar todo el conjunto de objetivos y de instrumentos y su mutua interdependencia, englobados en lo que se denomina un sistema de política económica.

1.5.3.3 Clasificación en Función de sus Instrumentos

a) Política Monetaria:

Esta política consiste principalmente en el manejo de la oferta monetaria, de los tipos de interés, del crédito y/o del tipo de cambio por parte del Banco Central, con el fin de incidir o influir en determinados resultados de la actividad económica y, más concretamente, en el nivel de renta, del empleo, del saldo de la balanza de pagos y, sobre todo, de los precios.

Estos objetivos últimos tratan de ser alcanzados, generalmente, a través de la regulación de alguna variable

monetaria o financiera que aparece como objetivo intermedio de la política monetaria y que, a su vez, se controla mediante alguna variable operativa, tal como podría ser la base monetaria, la liquidez bancaria o los tipos de interés a corto plazo.

En términos generales, los instrumentos propiamente dichos, o variables de acción monetaria que normalmente se emplean, son de dos tipos: instrumentos de clara naturaleza cuantitativa (operaciones de mercado abierto, cambios en las reservas legales mínimas de liquidez de las entidades bancarias y a veces, de otros intermediarios financieros, y variaciones en el volumen y tipo de interés del redescuento y otros tipos de crédito del Banco Central a las instituciones bancarias) e instrumentos fundamentalmente cualitativos, como es el caso del control selectivo del crédito.

b) *Política de Rentas y Controles Directos*

La política de controles directos, consiste en un conjunto de medidas variadas y dispersas que tienen como denominador común un grado apreciable de intervención del gobierno.

Los controles directos pueden concretarse en acciones con un periodo de maduración que requiere un amplio horizonte temporal o en medidas que causan su impacto de manera inmediata. Aunque estas últimas caigan más de lleno en el ámbito de la

política coyuntural, no hay que olvidar la ya destacada imposibilidad y/o indeseabilidad de separar los diversos instrumentos y medidas en función de su perspectiva o dimensión temporal. Esta clase de política puede consistir en una variación del tipo de cambio para afectar la situación de la balanza de pagos, en un control de las importaciones, para incidir en los niveles de protección o en un control de cambios con el fin de influir sobre las exportaciones de capital.

c) Política Fiscal

Esta suele considerarse como el conjunto de decisiones que afectan al nivel o la composición del gasto público; además de la estructura o frecuencia de los pagos impositivos.

La política fiscal, por tanto, es la que conduce y controla estos gastos e ingresos, así como la administración de la deuda pública, en una forma que tiene pleno conocimiento del efecto de estas operaciones sobre la asignación de los recursos y la corriente de fondos y, por tanto, de su influencia sobre los niveles de renta, precios, empleo y producción.

Como instrumento de política coyuntural, o de estabilización, la política fiscal ofrece un conjunto importante de posibilidades, tanto por el lado de los gastos del Gobierno, con su clara incidencia anticíclica, como por la vertiente de los ingresos tributarios.

La naturaleza de la política fiscal, el papel de los estabilizadores automáticos y el alcance de las medidas discrecionales, los multiplicadores del gasto y del impuesto, el multiplicador del presupuesto equilibrado, los desfases y la eficacia de la política fiscal, así como el contenido de la política de la deuda pública, etc.

1.6 LA POLÍTICA FISCAL.

1.6.1 Definición

La política fiscal es el instrumento financiero de política económica a través de la cual el sector público incide en la actividad económica, directa o indirectamente en las variables reales de Empleo, Inversión, Producción, Ventas y Niveles de Precios.

La política fiscal se convierte en el área principal de obtención de los ingresos del gobierno central y para llevar a cabo sus fines, metas y objetivos planteados en la política general.

1.6.2 Herramientas

Las herramientas que utiliza la política fiscal para influir en la actividad económica son los siguientes:

a) La Política de Ingresos

Que es el marco de las actividades corrientes o periodo fiscal del Sector Público, que generalmente es un año y esta compuesta por un conjunto de elementos auxiliares los cuales se resumen:

◆ **Política Tributaria:** Es aquella que regula los tributos directos e indirectos a través de un conjunto de normas y herramientas auxiliares, dentro de estas se encuentran: El Código Tributario, Ley de Renta e IVA, Productos Estancos, Transferencias de propiedad y de marcas o concesiones de propiedad.

◆ **Política Arancelaria:** Es la que se utiliza para regular las transacciones externas y que tienen doble propósito, el primero de incentivar las exportaciones o las importaciones si se refiere a un impuesto y el segundo de proteger sectores, si se refiere a instrumentos auxiliares, algunos de estos pueden ser: Bandas Arancelarias, Aranceles e Impuestos, Tasas y Derechos, Medidas y Pesos, Proyectos Aduanales

◆ **Tasas y Derechos:** Son ingresos que el sector público obtiene de la operación y prestación de servicios especiales o por la aplicación de normativa, como por ejemplo: peajes, colegiaturas, multas y esuelas, derechos de usufructo y posesión.

◆ **Ingresos Operativos:** Son aquellos que se obtienen dentro de las empresas públicas y resultan de la venta de los bienes y

servicios que éstas producen. Se conocen por ingresos operativos porque ellos tienen costos de producción y comercialización.

♦ **Fondos Especiales:** Son aquellas que tienen un destino y que surgen de una actividad específica, además están reguladas por la ley y las utiliza sólo la institución que las genera.

b) La Política de Gastos o Presupuestaria

Es la incidencia directa del Sector Público en la actividad económica a través de la ejecución del gasto público. Los componentes de esta política son: Política de Gastos Operativos, Transferencias u obligaciones del Estado, Servicio de la Deuda Pública, las Subvenciones y los Subsidios y Fideicomisos.

c) Política de Inversión

Es aquella que contiene el programa de inversión, la cual puede ser de corto o largo plazo y que se financia con recursos que pueden ser internos o externos; esta política contiene:

♦ **Proyectos Institucionales,** son aquellos que les permiten a las instituciones que componen el sector público realizar sus actividades de gestión operativa y administrativa.

♦ **Proyectos Sectoriales,** son aquellos cuya función es apoyar las actividades del sector público e incentivar las actividades sociales, económicas y políticas de un sector.

♦ **Proyectos de Apoyo al Sector Económico**, son aquellos que tienen una relación directa con las actividades económicas y como fin último motivar el desarrollo económico y social.

♦ **Proyectos de crecimiento Institucional** de acuerdo al plan de gobierno, son aquellos que tienen como fin último el cumplimiento del plan de gobierno y de forma general son quinquenales y son proyectos de largo plazo.

d) Política de Endeudamiento

Es aquella que refleja el plan de financiamiento para las actividades del Sector Público en función de las necesidades operativas o de gestión y de crecimiento de la inversión; esta puede dividirse en dos: la Política de Largo Plazo y la Política de Corto Plazo.

La política de largo plazo, se refiere a la programación de los desembolsos del financiamiento aprobado, de acuerdo a la negociación realizada del financiamiento titulado o contratado.

La política de corto plazo, la cual está en función del presupuesto de efectivo que administra la tesorería y de las etapas cíclicas de los ingresos.

1.6.3 LA POLITICA FISCAL Y LA EMPRESA

Las políticas gubernamentales afectan directamente la operación de toda la empresa. Por tal razón pueden analizarse desde varios puntos de vista:

◆ Macroeconómicamente, los efectos que causa la aplicación de una política fiscal expansiva⁸, dada una tasa de interés, es el incremento de la demanda en el mercado de bienes, lo que conduce a un exceso de demanda por saldos reales de dinero acompañada por un aumento en la tasa de interés, la cual actúa como regulador del exceso de demanda tras el aumento del gasto. Los efectos sobre el nivel de equilibrio de la producción y de los precios dependerán de la concepción adoptada, así: El Caso Clásico, caracterizado por una curva de oferta vertical, indica que un aumento de la demanda agregada termina siendo un incremento del nivel de precios, en tanto que el nivel del producto no varía; en el Caso Keynesiano Básico, con una curva de oferta de pendiente positiva el incremento de la demanda agregada se reparte entre el producto y los precios; y en el Caso Keynesiano Extremo, con una curva de oferta agregada horizontal todo el efecto del incremento del gasto público se expresa como un incremento del producto, manteniendo los precios fijos.

⁸ Una expansión del gasto público

Los efectos de una reducción de impuestos son los mismos que causa una expansión del gasto público, en un primer momento al nivel de precios inicial, sube la tasa de interés y la demanda agregada al igual que el caso del incremento del gasto público, es decir, la distribución de la expansión de la demanda entre el aumento del producto y el alza de los precios depende de la curva de oferta agregada.

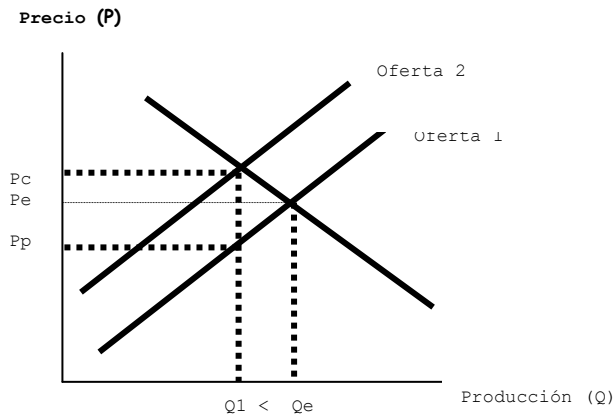
◆ Microeconómicamente, la Política Fiscal afecta los flujos de caja de la empresa en dos formas directas:

a) Si el Gobierno decide aumentar el gasto público, las empresas que son proveedoras del gobierno, de sus organismos y de los programas financiados por éste, tendrán un aumento en su demanda de bienes y servicios, por lo que dependerán de la suma que se proponga gastar y de lo que decida comprar. Por tanto, cualesquiera cambios potenciales en el Presupuesto General de la Nación se traducirá en incentivos o desincentivos a una industria o empresa en particular. Si el ejecutivo aprueba un presupuesto general de la nación con un gasto público menor, en primer lugar al gastar menos en bienes y servicios, el gobierno liberará algunos recursos que están disponibles para el sector privado, lo que repercutirá en sus niveles de producción, por lo cual la oferta total de bienes y servicios disminuirá.

b) En materia tributaria, el gobierno, tanto central como local, utiliza los impuestos para recaudar fondos para financiar sus actividades.

Cuando el gobierno decide incrementar un impuesto sobre los productores de un bien, elevará el costo de vender el producto, lo que llevará al productor a ofrecer una cantidad menor a todos y cada uno de los precios, por lo que la curva de oferta se desplazará hacia la izquierda (en sentido ascendente), como se muestra en el esquema 1.7.

Figura No. 1.7
Efectos de los impuestos en la oferta de mercado



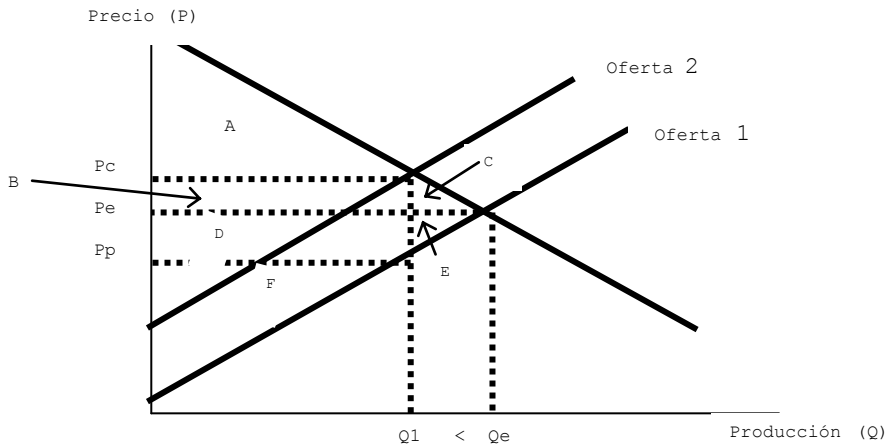
Cuando se establece el impuesto sobre los productores cualquiera que sea el precio de mercado de equilibrio (P_e), el precio efectivo que perciben los productores es menor. En otras palabras, para inducir al productor a ofrecer una cantidad dada cualquiera, ahora el precio de mercado debe ser más alto para contrarrestar el efecto del impuesto. Por lo tanto la curva de

oferta se desplaza en sentido ascendente de Oferta 1 a Oferta 2, exactamente en la cuantía del impuesto.

Cuando se desplaza la curva de oferta, el precio de equilibrio sube a (P_c) y la cantidad de equilibrio disminuye a (Q_1) . Tanto productores como consumidores comparten la carga del incremento en el impuesto; es decir el impuesto establece un brecha entre el precio que paga el consumidor (P_c) y el precio que recibe el productor (P_p) . La incidencia del impuesto en el precio que paga el consumidor y el precio que recibe el productor se determina por la elasticidad relativa de la oferta y la demanda. Cuando la oferta es más elástica que la demanda la incidencia del impuesto recae más en los consumidores y viceversa.

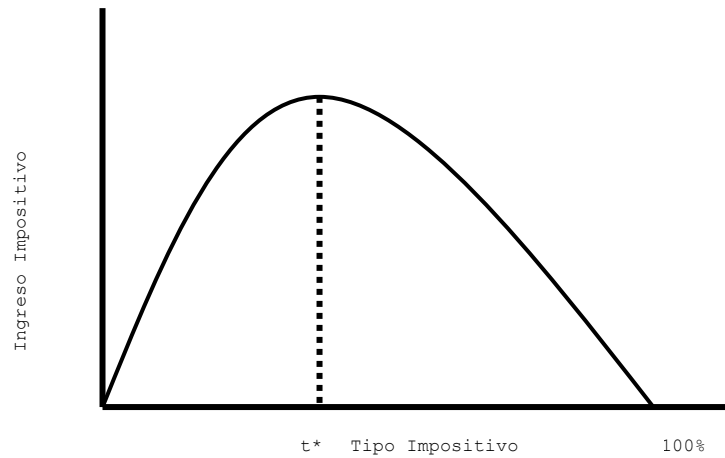
En síntesis, cuando se decide incrementar el impuesto a un bien con un impuesto se empeora el bienestar del productor y el consumidor, la diferencia de estos con la cantidad que recauda el gobierno determina la pérdida irrecuperable de eficiencia.

Figura No. 1.8
Efecto del incremento de impuestos sobre el bienestar del
productor y consumidor



Según el esquema 1.8 un impuesto reduce el excedente del consumidor (en el área A+C) y el del productor (en el área D+E), ya que la disminución del excedente del consumidor y del productor es superior a los ingresos fiscales (área B+D), se dice que el impuesto provoca una pérdida irre recuperable de eficiencia (área C+E). En general a medida que aumenta la cuantía del impuesto aumenta la perdida irre recuperable de eficiencia, y a medida que aumenta la cuantía del impuesto aumentan los ingresos fiscales hasta un punto determinado y a partir de ahí disminuyen. A esta relación se le llama la Curva de Laffer, en honor a su creador el economista americano Arthur B. Laffer.

Figura No. 1.9
La Curva de Laffer



El esquema 1.9 muestra que con un impuesto del 0% el gobierno recauda cero ingresos. En el extremo opuesto cuando la tasa impositiva sobre la renta es del 100%, no tendría sentido trabajar por lo que la recaudación sería cero. Empezando con un impuesto cero, un pequeño aumento en la tasa impositiva proporcionará un reducido nivel de ingreso. Inicialmente los ingresos aumentan con el impuesto, pero por encima de un determinado nivel de la tasa impositiva t^* , mayores impuestos ofrecen mayores desincentivos para trabajar y los ingresos disminuyen. Este comportamiento se debe a que **un tipo excesivamente alto propicia el fraude y la evasión fiscal hacia paraísos fiscales. También un tipo impositivo alto puede llevar a los trabajadores a sustituir trabajo por ocio.**

1.7 REFORMA FISCAL

1.7.1 Definición

Según la de la Comisión Económica para América Latina⁹ (CEPAL), una Reforma Fiscal es el acuerdo sociopolítico básico que legitima el papel del Estado, ámbito y alcance de las responsabilidades gubernamentales en la esfera económica y social.

1.7.2 Objetivos

El objetivo principal de una Reforma Fiscal, es consolidar las reformas en proceso, promoviendo así un entorno macroeconómico estable, que comprometa al fisco a usar eficientemente los recursos, que contemplen mecanismos transparentes acción pública, que prevea la equidad como objetivo importante, y que contribuya a afianzar una institucionalidad democrática.

En síntesis la propuesta de la CEPAL comprende seis objetivos fundamentales:

a) Consolidar el Ajuste Fiscal, es decir, completar las reformas efectuadas a los regímenes tributarios y arancelarios, a través de las siguientes acciones:

⁹ CEPAL, 1998.

◆ Fortalecer la lucha contra la evasión, el fortalecimiento de la tributación directa, impuestos verdes y gravámenes a algunas actividades financieras en la economía global.

◆ Simplificar el régimen y la administración tributarios para minimizar la evasión y elusión.

◆ Disminuir la oferta de incentivos tributarios y, junto con ella, la correspondiente renuncia de recaudación impositiva (gastos tributarios).

◆ No considerar la generación de ingresos públicos como el objetivo principal de los procesos de privatización.

b) Promover un Entorno Macroeconómico Estable, el cual se puede manejar mediante las siguientes líneas de acción:

◆ Morigerar el carácter cíclico de las finanzas públicas, es decir, es necesario corregir el manejo excesivamente pro cíclico de las finanzas públicas, rescatando un enfoque estabilizador que privilegie las tendencias de mediano plazo en la economía y las variables fiscales.

◆ Prevenir las crisis bancarias y, en caso de que se presenten, diluir los patrimonios de los accionistas de las entidades en crisis y asumir las pérdidas por la vía fiscal.

◆ Manejar con cautela los efectos macroeconómicos de la descentralización, es decir, es esencial una clara definición de las competencias entre el nivel central y el regional y local, y

una estimación rigurosa de los costos necesarios para financiar las de estos últimos.

- ◆ Vigilar el impacto fiscal de las reformas a la previsión social.

c) Lograr Mayor Productividad del Gasto Público, el cual puede realizarse a través de las siguientes líneas de acción:

- ◆ Fomentar una cultura de la gestión pública basada en dos conceptos básicos, uno es la escasez de los recursos públicos y la obtención de resultados.

- ◆ Consolidar criterios de eficiencia en la administración de las empresas públicas.

- ◆ Descentralizar efectivamente los servicios, cuando se considere conveniente.

- ◆ Fomentar con criterios pragmáticos la participación de agentes privados, solidarios y comunitarios en la ejecución de programas sociales.

d) Lograr la Transparencia del Gasto Público, logrado a través de dos líneas de acción:

- ◆ Reducir las prácticas cuasifiscales, mediante la incorporación de una mayor parte de las operaciones de esa naturaleza en el presupuesto público o la elaboración de presupuestos de renuncia fiscal, de regulaciones obligatorias y de garantías.

◆ Realizar un mayor esfuerzo por mejorar la información fiscal, es por tanto, un tributo al fortalecimiento de valores democráticas que exige la presencia a la comunidad de cuentas específicas, transparentes y oportunas al quehacer del Estado.

e) Resguardar la Equidad, para el logro de este objetivo se recomienda:

◆ Incentivar los estudios y estimaciones regulares de las incidencias distributivas de la política fiscal.

◆ Consolidar la recuperación del gasto social, mejorar su focalización y estabilizar su financiamiento.

◆ Reconocer nuevamente, también por razones de equidad, la importancia de la tributación directa, especialmente de las personas.

◆ Vigilar los efectos de la descentralización en términos de la equidad.

◆ Incluir claros mecanismos de solidaridad en el diseño de esquemas de participación privada en servicios sociales.

f) Fortalecer la Institucionalidad Democrática, y para el logro de este objetivo es necesario:

◆ Incentivar el desarrollo de instituciones fiscales equilibradas y democráticas.

◆ Perfeccionar la información necesaria para el funcionamiento de la institucionalidad fiscal.

1.7.3 Elementos

a) Consolidación del Ajuste Fiscal, el cual debe ser compatible con la posibilidad de enfrentar la variabilidad coyuntural de la actividad económica, ya sea por causas internas o externas. Los agentes económicos privados, entre ellos el sector empresarial, se benefician si su entorno macroeconómico no experimenta crisis y variaciones bruscas, y la Política Fiscal cuenta con instrumentos de importancia para este fin.

b) Elevar la Productividad del Gasto Público, el cual está relacionado con un reordenamiento de las funciones que desempeñan distintas instituciones públicas, la introducción de claros criterios que permitan mejorar la eficacia, eficiencia y calidad de su gestión y la incorporación de nuevos agentes que, sujetos a una regulación adecuada, presten servicios sociales y de infraestructura tradicionalmente reservados al Estado, son caminos que han venido gestando a esta demanda de la sociedad.

c) Dotar de Mayor Transparencia a la Acción Fiscal, una Reforma Fiscal operativa solo se puede llevar a cabo con la existencia y

puesta en marcha de mecanismos claros orientados a dotarla de máxima transparencia.

d) Promover la Equidad. Para que una reforma tenga sentido de aplicación se debe lograr la promoción de la igualdad de oportunidades, en todas sus expresiones, por ejemplo, en el ámbito de la educación, la salud y el empleo, y tareas de protección a poblaciones vulnerables; y no puede quedar descuidada la equidad con que se recauden los recursos que el fisco emplea para éstas y para sus demás tareas.

e) Favorecer el Desarrollo de la Institucionalidad Democrática, este componente es esencial porque las pautas de convivencia democrática no pueden sino salir beneficiadas por un proceso de discusión del que emerjan compromisos ampliamente consensuados sobre la magnitud y composición del Gasto Público y su financiamiento, así como de un adecuado control sobre la gestión pública. Para lograr la concreción de este componente es necesario un papel activo del poder legislativo y las ramas del poder ejecutivo nacional, así como las autoridades correspondientes a niveles territoriales descentralizados y la sociedad civil, por los canales que corresponden.

II. LA MICROEMPRESA EN EL SALVADOR.

2.1 ANTECEDENTES

Los hechos que marcaron el entorno de la microempresa en El Salvador, desde la década de los 50`s, se puntan a continuación:

◆ En la década de los cincuenta, la actividad económica del país se orientó hacia el sector agrícola y su comercialización, a la vez se empezó a impulsar la actividad manufacturera y comercial, lo que jurídicamente se tradujo en la incorporación del artículo 115 en la Constitución de la República, el cual literalmente dice: "El Comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño son patrimonio de los salvadoreños por nacimiento y de los centroamericanos naturales, su protección, fomento y desarrollo serán objeto de una ley". Con lo anterior se planteó la intención de protección a los pequeños comerciantes e industriales salvadoreños.

◆ En los años sesenta, se generó una mayor presión sobre el Estado para apoyar la diversificación y el desarrollo, por ello se emitió en 1961, la Ley de Protección de Comercio e Industria en Pequeño, publicado en Decreto N° 235. Por otra parte, la crisis del Mercado Común Centroamericano, agudizó los problemas socioeconómicos del sector empresarial y consecuentemente de la pequeña empresa. En este sentido, los programas gubernamentales

se orientaron en mayor escala a la pequeña empresa, fue así como en 1970 se establece la Ley Reguladora del ejercicio de Comercio e Industria, según decreto N° 229, en dónde se plasmaron las condiciones que normarían a las pequeñas industrias y comercios de El Salvador.

◆ En 1970, se creó por medio del decreto N° 117 la Ley del Fondo de Garantía para la Pequeña Industria, con un aporte del gobierno de El Salvador de ¢0.5 millones de colones para el Fondo de Garantía para la Pequeña Industria (FOGAPI). Asimismo, en 1973 se crea el Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE) mediante Decreto Legislativo N° 324 con el objeto de crear una institución de crédito que fuera capaz por sí misma de proveerse de los fondos necesarios para otorgar directamente créditos así como para incorporar a los pequeños comerciantes.

◆ Durante el primer quinquenio de los ochenta, el sector de la microempresa, aumentó considerablemente debido al cierre de empresas ocurrido en el sector formal como resultado del conflicto y de la recesión económica, y por las inmigraciones poblacionales del campo a la ciudad debido a la disminución de la actividad económica del sector agropecuario. De esta manera,

en los ochenta el sector de la microempresa se convirtió en uno de los principales generadores de empleo en la economía.

◆ Finalmente, en los noventas, la apertura externa ocasionó un aumento de las importaciones de bienes finales, lo que a su vez ha estimulado el comercio, que es precisamente la principal actividad económica desarrollada por los microempresarios en la actualidad.

2.2 ENTORNO.

La Microempresa Salvadoreña se caracteriza económicamente por ser un sector con acceso restringido a los recursos productivos y financieros del país, además tienen dificultades para acceder a la información, poseen bajos niveles de organización y asociatividad, su productividad es baja y tienen poca o nula influencia sobre las decisiones de política económica.

En El Salvador se distinguen dos sectores de segmentos empresariales. El primero el Sector Moderno, que se caracteriza por su alto grado de concentración, amplias facilidades de acceso a los activos y a los recursos disponibles en la economía, alto grado de organización, acceso a información, etc.; el segundo segmento se caracteriza por un acceso restringido a los recursos productivos y financieros del país,

dificultades de acceso a información, bajos niveles de organización y asociatividad, bajos niveles de productividad. En este grupo es donde el segmento microempresarial concentra su parque empresarial, por lo cual tiene un entorno económico desfavorable.

Sin embargo, a pesar de la adversidad, el sector Microempresarial tiene un parque empresarial muy diverso en sus características, tales como: sus actividades, principalmente de comercio, servicios y manufactura; su tamaño, así como por la racionalidad económica que las sitúa entre la lógica empresarial y la lógica de compensación del hogar.

Cuadro No. 2.1
El Parque Empresarial en El
Salvador.

Año 2002

	Empleo	Establecimientos
Micro	602,384	461,642
Pequeña	308,619	1,054
Mediana	21,850	1,402
Grande	118,352	94
Total	1,051,205	464,192

Fuente: Encuesta Económica Anual 2002 y EHPM 2001

Según la encuesta económica anual de el año 2002 en El Salvador existían 464,192 establecimientos empresariales de los cuales 461,642 eran Microempresas que se dedicaban en un 60.23% al comercio, principalmente al por menor.

2.2.1 Entorno Económico

La mayoría de unidades económicas que pertenecen al segmento microempresarial se enfrentan a un entorno económico desfavorable para insertarse y dar continuidad a la actividad productiva, este entorno esta caracterizado por:

◆ Escaso Acceso a los Recursos Financieros del País

En El Salvador existen entidades financieras bancarias y entidades financieras no bancarias. Se consideran entidades financieras bancarias a los bancos, sociedades de seguros y fianzas, organismos auxiliares de crédito e instituciones oficiales, tales como el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), Fondo de Financiamiento y Garantía de la Pequeña Empresa (FIGAPE), Banco de Fomento Agropecuario (BFA); en general son todas las instituciones reconocidas y supervisadas por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF).

Los intermediarios financieros no bancarios son todas las entidades supervisadas por la Superintendencia del Sistema Financiero, pero reguladas por la Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios (LIFNB), cuyo objeto es normar a las instituciones especializadas en microcrédito que captan fondos del público. Estos intermediarios financieros, en su mayoría, orientan su cartera de créditos a micro y pequeños empresarios. Entre estos se encuentran las Asociaciones de Ahorro y Crédito, Cooperativas y Federaciones de Cooperativas, Cajas de Crédito,

Bancos de los Trabajadores, etc. Asimismo se suman a este grupo de intermediarios todos aquellos agentes que proporcionan microcrédito, tales como parientes o familiares, ONG's, etc.; todos estos agentes proporcionan recursos a un costo efectivo muy superior al del mercado financiero bancario. En el siguiente cuadro se presenta una comparación de las tasas de interés cobradas por el microcrédito, tanto para un plazo menor a un año como para mayor a un año.

Cuadro No. 2.2
Tasas de Interés Activas para el Microcrédito ^{1/}
2002-2005

INSTITUCION	2002		2003		2004		2005	
	<1 año	>1 año	<1 año	>1 año	<1 año	>1 año	<1 año	>1 año
BANCO AGRICOLA	-	-	-	-	18.0%	18.0%	20.0%	20.0%
BANCO CUSCATLAN	15.0%	15.0%	14.0%	15.0%	14.0%	15.0%	14.0%	15.0%
BANCO SALVADOREÑO	20.0%	22.5%	20.0%	22.5%	20.0%	22.5%	-	-
BANCO HIPOTECARIO	15.0%	16.0%	15.0%	16.0%	15.0%	16.0%	15.0%	16.0%
SCOTIABANK	-	-	-	-	-	-	15.0%	22.5%
BFA	12.0%	12.0%	12.0%	12.0%	12.0%	12.0%	12.0%	12.0%
CALPIA	36.0%	36.0%	36.0%	36.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%

1/ Tasas nominales

Fuente: Elaboración propia en base a información de Superintendencia del Sistema Financiero

El cuadro 2.2 refleja que La Financiera Calpia, intermediario financiero no bancario, tiene las tasas de interés nominales más altas en el periodo de estudio. Asimismo del total del sistema financiero bancario solo el Banco Agrícola, Banco Cuscatlán, Banco Salvadoreño, Banco Hipotecario, Scotiabank y el Banco de Fomento Agropecuario tienen en su cartera de clientes al Microempresario, sin embargo debido a la imposibilidad de

ofrecer garantías adecuadas y a las características de los mercados financieros formales, el microempresario no hace uso de los recursos disponibles en el sistema bancario, sino que obtiene sus recursos de intermediarios financieros no bancarios, principalmente de la financiera Calpia, la cual en los años 2000 al 2002 colocó un total de \$124.33 millones de dólares de un total de \$158.39 millones de dólares, es decir un 78.5 %, representando con ello el principal proveedor de recursos financieros de la Microempresa. No obstante, los recursos otorgados a la Microempresa solo representan alrededor del 1.22% del total de la cartera de crédito del sistema financiero, denotando con ello su escaso acceso a los recursos financieros del país e impidiendo el acceso a otros recursos productivos y reduciendo sus oportunidades de inversión, dando como resultado la carencia de oportunidades para aumentar su productividad y expandir sus operaciones, lo que disminuye sus posibilidades de acumulación.

◆ Escaso Acceso al Conocimiento y a la Información sobre Mercados y Precios.

En el país solo las grandes empresas tienen un acceso adecuado a la información y en menor medida las de mediano tamaño. Esto es así porque estas empresas tienen sus propios mecanismos y recursos para obtener información y cuentan con un

mayor grado de asociatividad que les permite intercambiar información. Las microempresas por el contrario, no cuenta con los mecanismos ni con los recursos para obtener y procesar la influencia oportuna sobre competidores, clientes y mercados, fuentes de financiamiento, capacitación, tecnología; aunado a lo anterior su bajo nivel de asociatividad y gremialización no les permite intercambiar información, por lo que su asignación de recursos se hace de forma menos eficiente.

♦ Existencias de Estructuras de Mercado Oligopólicas y Monopólicas.

El sector de la microempresa es uno de los sectores en donde se refleja la desigualdad de oportunidades generadas por las condiciones de competencia desleal practicada por parte de las grandes empresas. Sumado a la falta de institucionalidad que regule dichas practicas, es evidente que el sector se encuentra en una situación desventajosa.

♦ Limitado Acceso a Programas de Apoyo.

La política económica de apoyo a la Microempresa es sectorial, ya que existen proyectos y programas destinados a estas, los cuales son administrados por el Ministerio de Economía a través

de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa¹⁰; entre estos:

a) El Fondo de Asistencia Técnica (FAT) Colectiva, Individual y para Asociatividad, el cual pretende facilitar el acceso a servicios de consultaría en gestión y producción.

b) Programa de simplificación administrativa para la formalización de la MYPE, cuya finalidad es reducir la informalidad con la que actúan las MYPES.

c) El Programa de Bonos de Capacitación (BONOMYPE), el cual permite la adquisición de servicios de capacitación a diferentes proveedores a través de la entrega de bonos al microempresario. Este programa se desarrolla en la zona Oriental y Paracentral del país, específicamente en los departamentos de: La Paz, La Unión, Morazán, San Miguel, San Vicente, Usulután.

d) La Caja de Herramientas de Gestión para MIPYMEs (CDH): es un sistema de información que integra contenidos prácticos, tales como: Inicios de la empresa, Administración de la empresa, Instituciones y programas de apoyo, Tratados comerciales y Leyes que inciden en la MIPYME, como instrumento de apoyo.

e) Centros de Desarrollo Artesanales (CEDART), los cuales brindan a artesanos, productores y comercializadores, servicios

¹⁰ Fuente: www.minec.gob.sv

de capacitación y asistencia técnica en diferentes áreas, como son: diseño, mercadeo, gestión empresarial y computación. Estos centros están ubicados en los departamentos de Morazán, Cabañas, Chalatenango y Sonsonate.

Si bien los anteriores deben tener algún impacto significativo sobre la población beneficiada, resultan insuficientes para atender las necesidades de un sector que se ha caracterizado por su vulnerabilidad legal, organizacional, financiera y tributaria, y que por tanto necesita de una cobertura más amplia de los programas públicos de apoyo al sector.

En resumen, se considera que el Entorno Económico de las Microempresas refleja que este sector se encuentra dentro de un círculo vicioso de baja productividad que conduce a la mayoría de este conjunto de empresas a la exclusión:

a) Al final de las cadenas productivas, atendiendo al segmento de más escasos recursos de la población que los lleva irremediablemente a sacrificar calidad para reducir costos y garantizar los mismos precios;

b) Altos costos de transacción, de los insumos, equipo y maquinaria, por el poder en la fijación de precios que las estructuras de provisión monopólicas y/o oligopólicas ejercen en los mercados;

c) Los pocos volúmenes de producción que les imposibilita proveerse de materia prima en mejores condiciones.

2.2.2 Entorno Jurídico

La Microempresa enfrenta una serie de barreras de tipo legal y regulatorio que se constituyen en importantes dificultades para sus operaciones; en principio el marco legislativo en que se inscribe la Microempresa en El Salvador no ha sido elaborado con una visión de "Política para la Microempresa", cuyo objetivo sea mejorar las oportunidades de desarrollo productivo de éstas, así como ampliar sus mercados para fortalecer su capacidad de generación de empleo; por tanto, su normativa se encuentra dispersa en un gran número de normas secundarias, entre las cuales no suele haber coherencia interna.

El microempresario salvadoreño se encuentra en una situación de "Legalidad Parcial", ya que cumple parcialmente con algunos requisitos legales urgentes y deja incumplidos otros, lo cual se explica por la discrepancia entre cantidad y dificultad de las exigencias que la ley exige y los escasos recursos con que se disponen.

En términos generales cuando la Microempresa inicia operaciones, se encuentra con una serie de obstáculos legales, que en la mayoría de los casos son incumplidos, entre los que se encuentran: Aspectos Registrales, Municipales, Tributarios y

Arancelarios, Laborales y de Seguridad Laboral, y otros. Entre las obligaciones que se deben cumplir se encuentran:

a) Elaboración de **Escritura de Constitución de la Empresa**, ante un notario público.

b) **Registro Tributario y Registro IVA**, para los cuales es necesario el número de identificación tributaria y el número de registro de contribuyente, para ser sujetos de toda clase de impuestos dependiendo de la actividad económica que se realice. De aquí que cada negocio esta obligado a llevar los libros contables para el registro de las transacciones que son gravadas con los impuestos (Compras, Venta a Consumidor Final y Venta al Contribuyente) y los documentos contables necesarios.

c) **Inscripción del Balance Inicial de la Empresa.**

d) **Autorización del Sistema Contable** por la Superintendencia de Sociedades y Empresas Mercantiles.

e) **Legalización de Libros Contables** (Estados Financieros, Diario y Mayor) por un auditor contable.

f) **Inscripción ante Alcaldía Municipal**, con el fin que se fijen los impuestos municipales por los servicios que presta la comuna.

g) **Registro en la Dirección General de Estadística y Censo** (DIGESTYC).

h) **Registro de Matricula de Empresa y Establecimiento.**

i) **Seguro y Previsión Social.** Las obligaciones de cotización al Seguro Social representan para el patrono el 7.50% del salario y el 3.00% para el empleado. Respecto a la cotización para la Previsión Social al patrono le corresponde un aporte del 7.00% del salario y al empleado el 7%.

j) Obtención de **Autorizaciones y Licencias**, según la actividad específica a realizar.

Respecto a las regulaciones para las operaciones de la Microempresa, las áreas más importantes que la afectan son la Tributación y el Empleo. La Microempresa registrada esta obligada a pagar impuesto sobre la renta e impuesto al valor agregado (IVA). Estos requisitos están basados en el Código Tributario, la Ley del Impuesto sobre la Renta y la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios. Las respectivas sanciones al incumplimiento de las obligaciones tributarias incluyen penas de multa y prisión, los cuales se regulan en el Código Penal. Asimismo el microempresario tiene que cumplir obligaciones laborales, tales como las del art. 29 del Código de Trabajo donde obliga al patrono a pagar al trabajador su salario en la forma, cuantía, fecha y lugar establecido; dicho salario no podrá ser menor al salario mínimo urbano vigente, el cual es de \$158.40 equivalente a \$5.28 diarios, Asimismo el patrono esta obligado a cumplir con

el pago de vacaciones anuales, ya que según el art. 177 del Código de Trabajo el empleado tiene derecho a un período de vacaciones cuya duración será de quince días, los cuales serán remunerados con una prestación equivalente al salario ordinal correspondiente a dicho lapso más un 30% del mismo. Además, según el art. 196 del Código antes mencionado todo patrono estará obligado al pago completo de la prima en concepto de aguinaldo cuando el trabajador tuviere un año o más de estar presentando sus servicios.

Sin embargo, La Microempresa, en general, no dispone de una demanda estable que garantice un flujo de ingresos que permita cumplir con las regulaciones y obligaciones tributarias antes expuestas, razón por la cual estas, en su mayoría, deciden operar en la informalidad.

2.3 MAGNITUD, IMPORTANCIA Y CARACTERÍSTICAS.

La Microempresa constituye un elemento importante dentro del esquema económico de la mayoría de los países subdesarrollados, especialmente en la creación de empleos, y contribución a la producción y el ingreso. Según el BID (1997) más del 80% de los negocios en América Latina y el Caribe tienen 10 empleados o menos. El 80% de ellos se concentran en firmas con hasta cinco empleados, mostrando que la generación de empleo es muy importante, tanto que se estima en un 33% en Argentina y el 80%

en el Perú. Según estadísticas de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), tomando en cuenta que a mediados de los años noventa la microempresa proporcionaba aproximadamente la mitad del empleo de la región, mientras que el sector público y las empresas con más de 10 empleados solo empleaban el 44% (el 6% restante se dedica al servicio doméstico).

En El Salvador, la actividad microempresarial tiene importancia para la actividad económica del país, sobre todo, en la generación de empleo y producción. Para el año 1999, las empresas privadas no agropecuarias con 10 trabajadores o menos, daban empleo a casi 950 mil personas, lo que equivalía al 41.70 % del total de ocupados en ese año, que en términos de crecimiento significó el 7.0%, respecto al año anterior en ese sector, a pesar que el empleo total solo creció el 2.1%. Asimismo, con relación al aporte al Producto Interno Bruto por parte de las Microempresas de El Salvador, en el año 1999, se estima que este se aproximó a \$1, 839,459.18, lo cual equivale al 40.70% del producto total de ese año, dicho aporte fue generado por aproximadamente 512, 877 establecimientos, donde la mayoría de estas microempresas se concentran en el Área Metropolitana de San Salvador, y dedicadas en un 48.30% a las actividades relacionadas con el comercio (mayoreo y detalle). Lo anterior muestra la importancia económica de este segmento empresarial; y la necesidad de reorientar la política pública

hacia su desarrollo, dado el artículo 115¹¹ de la Constitución de la República que obliga al Gobierno a incentivar la microempresa.

Sin embargo, a pesar del gran peso relativo de la microempresa en la actividad económica de El Salvador, ésta enfrenta un conjunto de obstáculos técnicos, financieros, jurídicos y económicos que afectan su desarrollo, entre ellos la discriminación del Sistema Tributario y el cumplimiento de las obligaciones tributarias con la Administración Tributaria y los Gobiernos Municipales.

Entre los aspectos técnicos se encuentra que los segmentos productivos de la microempresa utilizan tecnología artesanal o semiindustrial e intensiva en mano de obra, cuyo perfil actual apenas alcanza la escolaridad primaria o secundaria¹², nula o escasa capacitación técnica¹³ y poca experiencia laboral. Asimismo, según CONAMYPE (2001) la producción microempresarial carece de capital, debido a que el valor de los activos, tanto de capital físico (maquinaria, equipo, herramientas, mobiliarios, vehículos y edificio) como el valor de los

¹¹ Art. 115: El comercio, la industria y la prestación de bienes y servicios en pequeño son patrimonio de los salvadoreños por nacimiento y de los centroamericanos naturales. Su protección, fomento y desarrollo serán objeto de una ley.

¹² El nivel de analfabetismo en el sector microempresarial es relativamente alto 21.0%.

¹³ Alrededor del 5% de los microempresarios de los segmentos de subsistencia y acumulación simple, y el 14% en el de acumulación ampliada han recibido capacitación para el desempeño de su negocio. Asimismo la capacitación entre los trabajadores de las microempresas, de subsistencia y acumulación simple, es casi nula; mientras que en la microempresa de acumulación ampliada solo en el 13% de ellas, sus trabajadores han recibido algún tipo de capacitación.

inventarios (insumos, productos en procesos y productos terminados o para la venta), no supera como media los \$1,700.00¹⁴; el resultado a destacar es que la relación de capital trabajo, es también limitada, esto es, con una media de tan solo \$672.00 por trabajador, donde en el extremo superior de este indicador se tiene el capital por trabajador del estrato de microempresas de acumulación ampliada el cual se aproxima a los \$2,357.00, valor que resulta diez veces mayor al estrato de subsistencia, el cual es de \$230.00¹⁵. El análisis del panorama anterior, conduce a decir que la microempresa cuenta con un perfil de baja productividad, obstáculo que disminuye a medida se pasa de un segmento productivo a otro; dado que existe una correlación directa entre el valor de los activos con los que una empresa cuenta y su productividad.

Entre los aspectos financieros de la microempresa se identifican principalmente dos: El volumen de ventas y utilidades, y el acceso al financiamiento. Respecto al primero y de acuerdo a los resultados de la encuesta de seguimiento 2004, el sector microempresarial en El Salvador tiene volúmenes de ventas y ganancias mensuales en promedio de \$ 1,873.00 y \$804.66

¹⁴ La dotación de capital físico de la microempresa de subsistencia es de \$414.00, en la microempresa de acumulación simple es de \$1,128.00 y en el segmento de acumulación ampliada se disponen de activos por valor de \$2,651.00 que resultan 2,4 veces superiores a los de la microempresa de acumulación simple.

¹⁵ El capital físico por trabajador del estrato de subsistencia varía entre los \$194 (comercio al por menor) y los \$306 (resto de servicios), en la microempresa de acumulación ampliada varía entre los \$1,176 (industria y construcción) y los \$3,213 (resto de servicios).

respectivamente. En el extremo inferior de estos indicadores, se encuentra que la microempresa de subsistencia obtiene ventas y utilidades mensuales por \$472.00 y \$185.50 respectivamente, y el restante 6.3%, que se constituye por la microempresa de acumulación simple (4.9%) y ampliada (1.4%), que obtienen utilidades por \$714.00 y \$1,329.00 respectivamente. No obstante las ganancias absolutas arriba mencionadas, el margen bruto de ganancias (ganancias/ventas) tiende a reducirse conforme se pasa de un segmento a otro, es decir, para un margen bruto de ganancia promedio del 32.27%, las microempresas de acumulación ampliada obtienen un 32.13% y los del estrato de subsistencia un 39.30%. Esto significa que los micro negocios obtienen mayores beneficios de sus ventas, solo que su problema es el volumen limitado de éstas.

Respecto a los obstáculos específicos sobre el acceso al financiamiento de las microempresas, se identifican los siguientes: Tasas de interés, tipo de garantías exigidas, sistema de evaluación de riesgo crediticio, plazos otorgados para la cancelación del crédito y los requisitos para el otorgamiento.

Lo anterior se refleja en la composición del crédito otorgado por el sistema financiero por tipo de empresa, la cual muestra que para el año 2002 existía una cartera de microcréditos con un total de 194,684 créditos, equivalente a

un monto de financiamiento de \$75.65 millones de dólares, lo que significa un promedio de \$388.57 dólares, donde el 84% de esos recursos otorgados fue destinado para capital de trabajo, el 15% para capital de inversión y un 1% se destino para gastos personales de los microempresarios.

Cuadro 2.3
Crédito Total y Microcrédito en el Sistema Financiero
(2000 -2002)
(Millones de U.S. Dollar)

	2000	2001	2002
Microcrédito	48.00	34.74	75.65
Crédito Total	4,790.70	5,021.00	3,066.20
Porcentaje	1.00	0.69	2.46

Fuente: Base de datos del BCR e IFI's,
(Crédito total, Agosto 2002).

El cuadro 2.3 muestra que para el trienio 2000-2002 el Microcrédito solo representó aproximadamente el 1.38 % del total de los crédito otorgados por el sistema financiero, lo que puede explicarse, a partir de las exigencias crediticias y las garantías ofrecidas por la microempresa, ya que el acceso al financiamiento se relaciona directamente con el ratio capital-trabajo de la microempresa, ya que, solo el 9.23%¹⁶ de las microempresas hacen uso del financiamiento bancario, lo cual indica que en El Salvador las empresas que cuentan con mayor

¹⁶ Relación de una cartera de clientes de 194,684 microempresas con acceso al financiamiento con respecto a las 496,227 unidades microempresariales existentes, según encuesta de seguimiento 2004.

nivel de activos son las que tienen acceso a mayor financiamiento.

El análisis anterior conduce a afirmar que las microempresas se encuentran marginadas de los recursos financieros disponibles en el sistema financiero formal, debido a que no califican como sujetos de crédito. Esto implica que la microempresa tiene una desventaja estructural en el acceso a recursos financieros respecto a las empresas de mayor tamaño, que hacen prácticamente imposible que opere la competencia leal.

Entre los aspectos jurídicos, el Libro Blanco de la Microempresa señala que este sector posee la característica predominante de la informalidad, ya que aproximadamente el 97.8% de estas es individual o familiar y carece de personería jurídica¹⁷, únicamente un 2.2% de los negocios se registran como una sociedad u organización. Según los tipos de registro utilizados por las microempresas que cumplen esta formalidad, un 14.6% de ellas están inscritas ante alcaldías, un 8.3% ante la cámara de su actividad y un 4.8% ante organizaciones o gremiales. El registro de los negocios ante el Ministerio de Hacienda requerido para cumplir con el aspecto tributario es también bastante bajo, únicamente un 6% lo tramita. Dado que la gran mayoría de las microempresas no se ajustan a las

¹⁷ Los resultados de la encuesta de seguimiento 2004 indica que existen aproximadamente 341,372 microempresas que operan en condiciones informales. El 85 % de las microempresas de subsistencia opera en condiciones informales, el 55% en las de Acumulación Simple y el 39% en las de Acumulación Ampliada.

regulaciones de registro formal, está se excluye de los derechos que la ley otorga a las empresas que acatan las disposiciones vigentes. Pero, igualmente, la microempresa es vulnerable porque, aún cuando cumpla con la ley, la legislación otorga a otras formas de empresa, incentivos para competir (como acceso a servicios productivos o exenciones tributarias o fiscales) que no le otorgan a ella. Por lo cual es imprescindible la formulación de medidas de política económica que impulsen a la microempresa y establezca la equidad frente a la producción importada y la nacional.

Entre los aspectos económicos de la microempresa se encuentra que los principales problemas están relacionados con los encadenamientos hacia los proveedores de insumos y los clientes de sus productos, las condiciones de competencia y el acceso a mercados externos. En cuanto a los encadenamientos hacia sus proveedores de insumos, se encuentra que casi el 80% de las empresas obtienen estos del mercado local. Asimismo en el encadenamiento hacia los clientes de sus productos, se tiene que aproximadamente el 94% de las microempresas venden directamente al público y/o a personas conocidas o parientes, apenas el 5% vende a otros comercios y solo el 0.5% tiene entre sus clientes a sus proveedores, es decir vende su producción directamente al consumidor final utilizando muy poco o nada otros canales de comercialización. En general, la microempresa

tiene un mercado estrecho, lo cual se constituye en un obstáculo importante para el aumento de las ventas de las empresas y de su ingreso, ya que entre más alcance tenga el mercado de sus productos, mayores serán las posibilidades de ampliar el volumen de sus ventas y mejorar sus perspectivas de crecimiento.

Respecto a las condiciones de competencia, en El Salvador la existencia de estructuras monopólicas y oligopólicas impiden que los precios se determinen por las condiciones del mercado, ya que estos se fijan para obtener una posición dominante o para poner en desventajas a los competidores, a través de actos de competencia desleal. El abuso de posición de dominio hace referencia a las condiciones comerciales de precios, ventas y/o pagos que son impuestas a las empresas con las que se relacionan horizontal o verticalmente, entre ellas, la microempresa. Según FUNDES, en El Salvador se ha identificado la existencia de prácticas de posición dominante y de competencia desleal, que son realizadas por empresas, de las cuales la microempresa se abastece de insumos o productos, limitando con ello las ventas y competitividad de la microempresa¹⁸. Si a ello agregamos que aun no existe en el país una institucionalidad

¹⁸ A pesar que la microempresa, concentrada principalmente en el comercio, moviliza, por lo general, los productos provenientes de las empresas del sector formal, permitiendo la realización interna de su producción, a través de los canales de comercialización establecidos por la red de microempresas dedicadas al comercio, tanto de mayoreo y detalle. De tal forma estas cumplen con una función, dentro de la cadena de comercialización del aparato productivo formal, disminuyendo sus costos de producción

estatal que regule tales estructuras, es evidente que el sector enfrenta una situación altamente desventajosa.

En el área de acceso a mercados externos, se considera que los obstáculos específicos que limitan el desarrollo de la oferta exportable de las empresas, es el resultado de la existencia de asimetrías en el acceso a la información sobre las oportunidades comerciales en el exterior y de la falta de acceso a servicios especializados de apoyo que contribuyan al aprovechamiento de estas oportunidades comerciales, es decir, la microempresa no cuenta con los mecanismos ni con los recursos para aprovechar las oportunidades existentes en el mercado exterior .

Referente a la normativa tributaria, la Dirección General de Impuestos Internos, del Ministerio de Hacienda, muestra que para el año 2002 existían 14,731 unidades empresariales registradas, clasificadas como Micro y Pequeñas empresas, de las cuales 2,422 son empresas de pequeña escala y el resto, es decir 12,309 establecimientos, son Microempresas¹⁹ concentradas principalmente en tres sectores: Servicios (18.46%), Comercio (14.96%) y, Establecimientos Financieros y Seguros (14.53%). Sin embargo, del universo de microempresas registradas, solo el 34.33% de los

¹⁹ Los 12,309 establecimientos clasificados como microempresas están distribuidas de la siguiente manera: 10.30% microempresas de acumulación ampliada o micro tope, 11.85% Microempresas de acumulación simple, y 77.85% corresponden a microempresas de subsistencia.

establecimientos presentaron renta imponible positiva con un valor \$80, 322,968.60, tal como se muestra en el cuadro 2.4²⁰.

Cuadro 2.4
Número de Contribuyentes y
Calculo Impuesto Sobre la Renta: 2002
(U.S. DÓLAR)

Categoría	No. de Contribuyentes con renta positiva.	Renta Imponible	Renta Promedio	Según Medida	A pagar 25%
Acumulación Ampliada	861	6,919,914.30	8,037.10	11,428.57	n.a
Acumulación Simple	948	5,754,043.90	6,069.70	11,428.57	n.a
Subsistencia	1,541	4,084,364.20	2,650.50	11,428.57	n.a
Pequeños	1,707	63,564,646.10	37,237.60	11,428.57	11,014,019.28
Total	5,057	80,322,968.60	15,883.50		11,014,019.28

Fuente: Dirección General de Impuestos Internos, Ministerio de Hacienda.

Según el cuadro 2.4, la renta imponible promedio total declarada sujeto de impuesto sobre la renta es de \$15,883.50 la cual fue declarada por 5,057 establecimientos de micro y pequeña escala, de las cuales solo el 33.76% presentó una renta imponible promedio superior a los \$11,428.57 con un valor de \$37,237.60, el restante 62.24%, compuesto por la microempresa en sus tres segmentos; presenta una renta promedio inferior a los \$11,428.57, por lo que, según la Ley del Impuesto sobre La Renta, no están sujetas al pago de el impuesto, es decir, que en El Salvador una microempresa en promedio no contribuye a la generación de ingresos corriente públicos, vía impuesto sobre la renta. Aunado a lo anterior, las últimas reformas tributarias aprobadas, que pretenden incrementar la base tributaria, afectan

²⁰ Los 3,409 establecimientos restantes, presentaron una renta imponible negativa que asciende a \$181,779,179.00

directamente la liquidez de la microempresa al disminuir su capital de trabajo, principalmente a través de la percepción del Impuesto al Valor Agregado y el pago a cuenta mensual.

III. PERSPECTIVAS DE LA MICROEMPRESA ANTE UNA REFORMA FISCAL

3.1 EL ENTORNO DE LA POLITICA FISCAL (1990-2004)

Las medidas fiscales implementadas a lo largo de este periodo han sido muy diversas, tanto en su orientación como en sus objetivos, de ahí la importancia del análisis de los instrumentos fiscales y su comportamiento en la actividad económica, tanto en los ingresos, gastos y situación financiera del sector público no financiero.

3.1.1 Ingresos del Sector Público No Financiero: 1990-2004.

Los ingresos públicos se relacionan con el crecimiento de la actividad económica, de ahí que su diseño tiene en cuenta las principales variables macroeconómicas, por tanto su análisis es de importancia trascendental.

En el país, desde mediados de 1989 la política fiscal adoptó un rol orientado a la estabilización económica, cuyos objetivo era buscar el equilibrio fiscal, mediante el aumento de los niveles de recaudación tributaria y la reducción del gasto público; para ello se implemento la revisión de la estructura tributaria y de los subsidios, el estudio de los proyectos de inversión pública y, la modernización y liquidación de las empresas públicas. Entre las medidas concretas para incremento de la recaudación de tributos a partir de mejorar los

procedimientos de fiscalización, cambios en la estructura tributaria y control de la evasión y elusión fiscal; se encuentran:

- ◆ Nueva Ley de Impuesto Sobre la Renta (1992).
- ◆ Sustitución de Timbre Fiscales y Papel Sellado por la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes y prestación de Servicios (1992).
- ◆ Eliminación de Impuestos al Patrimonio (1994), a las exportaciones y la reducción significativa de aranceles y su simplificación.
- ◆ Revisión de tarifas de empresas públicas y venta de activos del Estado, como por ejemplo la venta de cemento Maya, y activos del Instituto Nacional del Café INCAFE (1993), lo cual se tradujo en la obtención de ingresos no tributarios y de capital llegando a representar en 1994 ingresos de capital hasta por \$25.89 millones de dólares.
- ◆ Reformas tributarias adicionales ISR (1994), IVA (1995).
- ◆ Continuación del programa de desgravación arancelaria, aunque en un proceso más lento.
- ◆ Adopción de un nuevo control financiero para el SPNF, el Sistema de Administración Financiera Integrado, SAFI (1995).
- ◆ Transformación del presupuesto a una herramienta de política económica, el presupuesto por áreas de gestión.

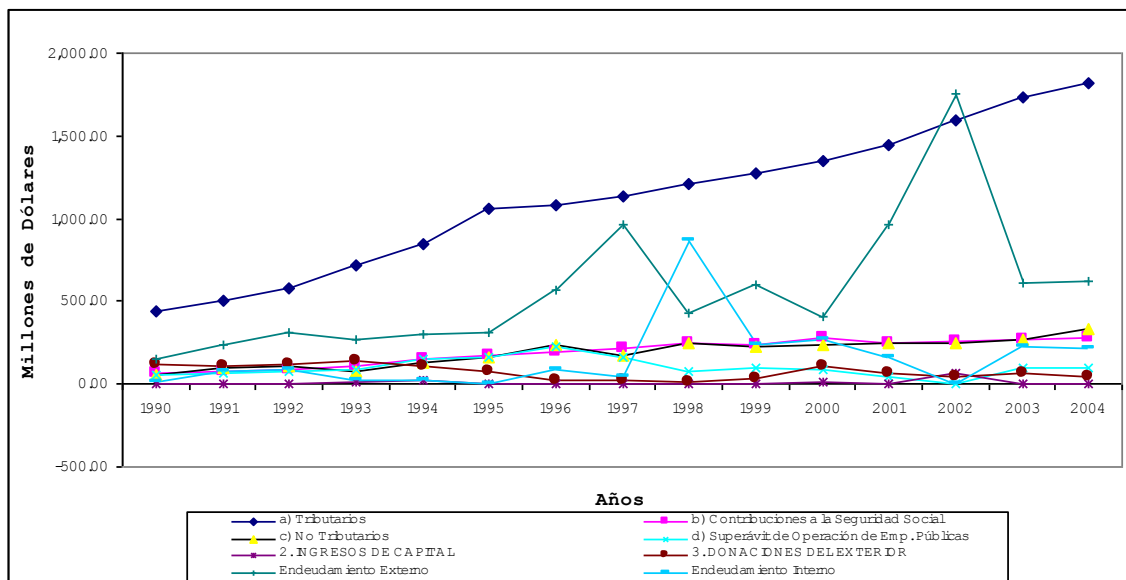
- ◆ Promoción de un mayor nivel de inversión en el área social, que en 1997 represento el 12% del PIB.
- ◆ Privatización de diversos activos y servicios que presta el Estado.
- ◆ Reformas en el sistema provisional y descentralización para promover el desarrollo local.
- ◆ Aumento de las transferencias de capital del sector externo, de gobiernos y organismos gubernamentales (D.L. 893 Y 894, Mayo de 2000²¹).
- ◆ Creación del Fondo de Conservación Vial (D.L. 208, Noviembre/2000).
- ◆ Emisión de Euro bonos (D.L. 1005, Octubre/2002).
- ◆ Venta de acciones de la Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador (D.L. 1218, Abril/2003).
- ◆ Creación del Impuesto por Libra de Azúcar Extraída para el financiamiento de los productores de caña y centrales azucareras (D.L. 1232, Mayo/2003).

Este conjunto de medidas han incidido en la ejecución presupuestaria de ingresos devengados por Sector Publico No Financiero para que pasen de \$898.67 millones de dólares en 1990

²¹ La política fiscal, particularmente la política presupuestaria, en El Salvador reviste una mayor importancia en el 2001 a partir de la vigencia de la Ley de Integración Monetaria (D.L. 201, Noviembre/2000), ya que se constituye la única política macroeconómica del Estado.

a \$3,418.80 millones de dólares en 2004²², donde los ingresos corrientes, principalmente los tributos en concepto de renta e impuesto al valor agregado; han propiciado que la carga tributaria pase de 9.13% en 1990 a 11.52% en 2004. Asimismo, las fuentes financieras externas presentan en el período una considerable participación en el financiamiento del gasto, financiando en 2004 el 18.3% del total de gastos de la administración pública. El panorama anterior se refleja en el gráfico 3.1.

Grafico 3.1
Ingresos Totales del Sector Público No Financiero: 1990-2004



Fuente: Banco Central de Reserva.

²² Ver anexo No. 1

3.1.2 Gastos del Sector Público No Financiero: 1990-2004.

La política de gasto, como parte de la política fiscal, comprende las erogaciones, la estructura del gasto total y su destino, para lo cual utiliza instrumentos propios de la gestión como el Presupuesto General de la Nación (PGN) y el presupuesto de efectivo. El comportamiento de los gastos presentados en la ejecución de este instrumento en la década de los noventas y el primer quinquenio del 2000²³ se explica a través de la adopción en el gasto de la modalidad de focalización y priorización del gasto, así como la reducción y modernización del Sector Público. Específicamente el comportamiento del gasto en el periodo se explica a partir de:

- ◆ Aumento del gasto corriente a través de constantes incrementos a remuneraciones de empleados del sector público. Aunque se trato por una parte de reducir la dimensión del Estado.
- ◆ Vigencia de "Ley temporal de compensación económica por servicios prestados en el sector público", por D.L. 471, aprobado en octubre de 1995.
- ◆ Compromisos con instituciones resultantes de la firma de los acuerdo de paz: Policía Nacional Civil y su Academia, y la Procuraduría para la Defensa de los Derechos Humanos.

²³ Ver anexo 2

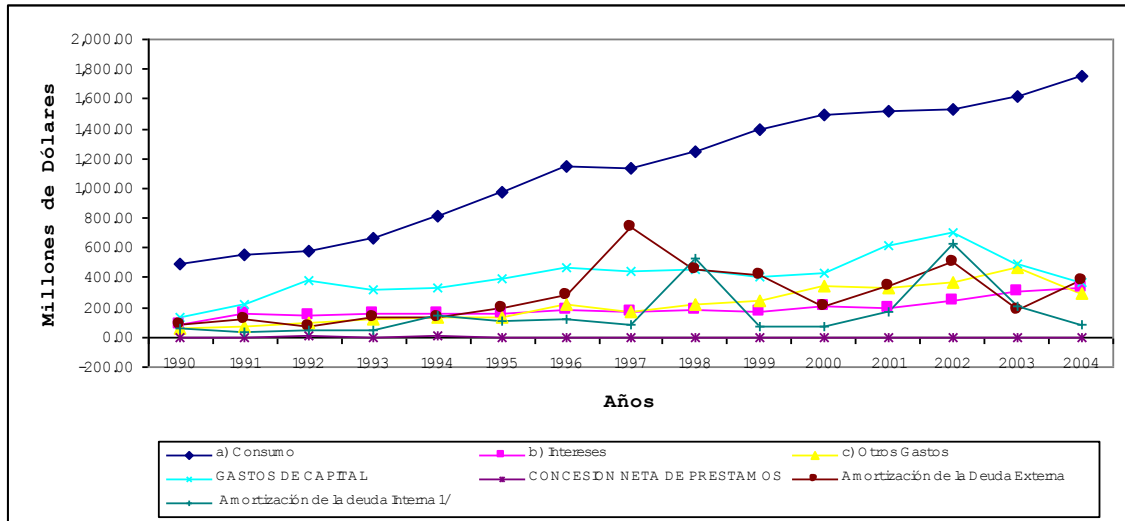
◆ Política de austeridad a partir de 1993, donde el gasto de inversión se reduce, ya que este creció de 1990 a 1992 a un promedio del 110%, sin embargo para 1993 la inversión bruta se redujo en un 20.18%.

◆ Reformas al sistema de pensiones públicos, que a partir del año 2001 provoca erogaciones en concepto de pago de deuda provisional por un monto de \$102.48 millones de dólares y para el año 2004 un monto de \$334.5 millones de dólares, tal como se muestra en el grafico 3.2.

◆ Erogaciones crecientes en la amortización de la deuda externa y pago de intereses de la misma.

El comportamiento de la ejecución presupuestaria de gastos, del sector público no financiero en el periodo 1990-2004, muestra una tasa de crecimiento promedio del 18.70%, donde el consumo corriente muestra el mayor dinamismo al representar a 2004 el 51.22% del total de gastos; asimismo la amortización de la deuda pública que representa a 2004 el 13.7% del total de gastos, implicando con ello una reducida participación de los gastos de capital que a 2004 represento el 10.8% de gasto ejecutado. El panorama anterior se refleja en el grafico 3.2.

Grafico 3.2
Gastos Consolidados Del Sector Público No Financiero: 1990-2004

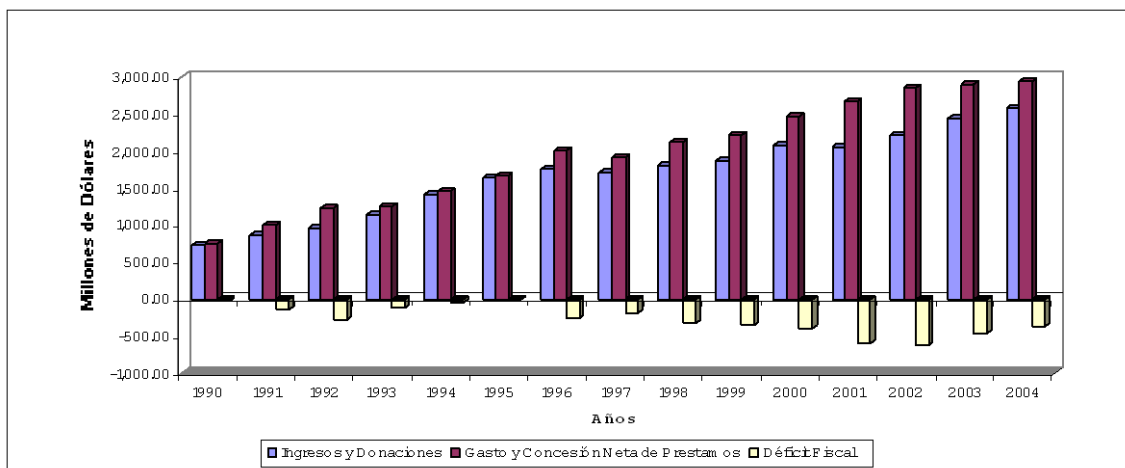


Fuente: Banco Central de Reserva

3.1.3 Situación Financiera

Para los años de 1990 a 2004 la tendencia del déficit fiscal es hacia el incremento, en 1990 el déficit fiscal era de \$18.93 millones de dólares lo que represento el 0.39% del PIB y para 2004 fue \$378.80 millones de dólares equivalente al 2.39% del PIB, lo que significó un incremento de este de \$359.87 millones de dólares. Ver anexo 3.

Grafico 3.3
Situación Financiera del Sector Público No Financiero: 1990-2004



Fuente: Banco Central de Reserva

Este incremento de la brecha entre ingresos y gastos se marca notoriamente por el incremento del Gasto Corriente principalmente en el rubro de consumo (ver grafico 3.2), el cual a significado en promedio en el periodo de estudio el 40.13% del total de gastos, además, el incremento de los gastos respecto a los ingresos a tenido una tasa de crecimiento superior del 41.44%.

3.2 LA REFORMA FISCAL Y LA MICROEMPRESA

La política tributaria es uno de los instrumentos de la política fiscal que tiene como objetivo controlar la actividad económica a través de la imposición de gravámenes a ciertas actividades económicas, tales como: las transformaciones de bienes y servicios; así como los ingresos y las actividades que

realizan los agentes económicos residentes en el país. La institución encargada de crear y aplicar esta política es el Ministerio de Hacienda, y para el cumplimiento de ésta, se crean instrumentos a través de los cuales se implementa esta política, llámese estos Códigos, Leyes Tributarias e Instrumentos Tributarios, que rigen tanto a personas jurídicas como personas naturales, en el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

Para el cumplimiento de tal objetivo, la Administración Tributaria mantiene un registro de contribuyentes que se comporta dinámicamente, debido a que las inscripciones son cíclicas; en un año miles de contribuyentes se inscriben y desinscriben debido a la gestión fiscalizadora de la Administración Tributaria, así como por la actividad económica generada ya sea por las mismas empresas o por el efecto causado por las medidas económicas aplicadas en el momento. Estos contribuyentes generan ingresos al Estado, los cuales son considerados dentro de las cuentas nacionales como ingresos tributarios del Gobierno Central, donde son consideradas las unidades empresariales como pequeñas, medianas y grandes empresas; respecto a las primeras, es de especial interés ya que incluye a las Microempresas, las cuales son unidades económicas que tienen una participación significativa en la generación del Producto Interno Bruto y del Empleo. Por ello para facilitar su estudio relacionado con los ingresos tributarios que generan se

analizarán según la siguiente clasificación: Por zona Geográfica, Sector Económico y Clasificación por Tamaño (Tipo) de Empresa.

Sin embargo, la mayoría de las microempresas no cumplen los requisitos para poder obtener la categoría de contribuyentes del fisco, debido a que sus transacciones no generan un ingreso anual que sobrepase el mínimo requerido, y el activo con el que trabajan no supera el valor de los veinte mil colones, por lo que su registro en el Ministerio de Hacienda se incluye en la categoría de pequeños contribuyentes. Por esta razón el análisis, se enfoca en el nivel de pagos que realizan a la Administración Tributaria.

3.2.1 Registro de la Micro, Pequeña, Mediana y Gran empresa.

Para analizar la composición, participación y aporte de los contribuyentes a la Hacienda Pública se parte de su clasificación como contribuyentes así: pequeñas, medianas y grandes empresas.

3.2.1.1 Empresas Registradas por Zona Geográfica

Para el año 2001 el total de Micro, Pequeña, Mediana y Gran empresas registradas fue de 102,703 unidades empresariales, a septiembre de 2005 las unidades empresariales registradas son 108,529, representando un promedio de crecimiento del 5.7%; es

de exponer que solo se observa una disminución para el año 2003, como producto de la depuración de la base de contribuyente y de las declaraciones parciales, con utilidades cero, por parte de algunas empresas, esto se refleja en el siguiente cuadro.

Cuadro 3.1
Registro de Contribuyentes por Zona Geográfica: 2001-2005

ZONA	2001		2002		2003		2004		2005 1/	
ZONA OCCIDENTAL	13,071	12.73%	13,179	12.50%	12,207	12.75%	13,176	12.71%	13,679	12.60%
AHUACHAPAN	1,824	1.78%	1,863	1.77%	1,746	1.82%	1,860	1.79%	1,938	1.79%
SANTA ANA	7,364	7.17%	7,354	6.98%	6,829	7.14%	7,416	7.16%	7,703	7.10%
SONSONATE	3,883	3.78%	3,962	3.76%	3,632	3.79%	3,900	3.76%	4,038	3.72%
ZONA CENTRAL	78,151	76.09%	80,681	76.53%	72,816	76.08%	78,568	75.82%	82,499	76.02%
CHALATENANGO	1,212	1.18%	1,252	1.19%	1,185	1.24%	1,283	1.24%	1,348	1.24%
LA LIBERTAD	13,766	13.40%	14,334	13.60%	13,161	13.75%	14,316	13.81%	15,064	13.88%
SAN SALVADOR	57,986	56.46%	59,724	56.65%	53,605	56.01%	57,631	55.61%	60,615	55.85%
CUSCATLAN	1,201	1.17%	1,244	1.18%	1,141	1.19%	1,235	1.19%	1,295	1.19%
LA PAZ	1,935	1.88%	2,003	1.90%	1,828	1.91%	2,001	1.93%	2,097	1.93%
CABAÑAS	977	0.95%	1,029	0.98%	935	0.98%	1,003	0.97%	987	0.91%
SAN VICENTE	1,074	1.05%	1,095	1.04%	961	1.00%	1,099	1.06%	1,093	1.01%
ZONA ORIENTAL	11,348	11.05%	11,458	10.87%	10,588	11.06%	11,786	11.37%	12,262	11.30%
USulután	2,395	2.33%	2,467	2.34%	2,237	2.34%	2,433	2.35%	2,453	2.26%
SAN MIGUEL	6,329	6.16%	6,337	6.01%	5,938	6.20%	6,600	6.37%	6,949	6.40%
MORAZAN	740	0.72%	781	0.74%	732	0.76%	830	0.80%	827	0.76%
LA UNION	1,884	1.83%	1,873	1.78%	1,681	1.76%	1,923	1.86%	2,033	1.87%
NO CLASIFICADOS	133	0.13%	110	0.10%	97	0.10%	97	0.09%	89	0.08%
TOTAL	102,703	100%	105,428	100%	95,708	100%	103,627	100%	108,529	100%

1/ a Septiembre de 2005

Fuente: Ministerio de Hacienda

Del total de empresas registradas para el quinquenio en estudio, el 76.10% de estas se encuentran ubicadas en la Zona Central, siendo el departamento de mayor concentración el departamento de San Salvador con un promedio de 57,912 unidades (56% del total), en segundo lugar la zona occidental represento en promedio el 12.66% y la zona oriental el 11.24% del total de Micro, Pequeña, Mediana y Gran empresa registradas.

Asimismo, a septiembre de 2005, según datos del Ministerio de Hacienda; del total de contribuyentes registrados de 108,292, compuesta en un 92% por micro y pequeñas empresas, en un 6% por empresas de mediano tamaño y en un 2% por empresas grandes; lo anterior muestra el potencial de la micro y pequeña empresa para aportar al Fisco, que, aunado a una estrategia fiscal de reactivación conlleve a un crecimiento económico del sector y a una mejora de la situación financiera del Sector Público No Financiero.

3.2.1.2 Empresas Registradas por Sector Económico

A septiembre de 2005 el total de empresas registradas por cartera y sector económico es de 108,292 empresas, de las cuales el 30% pertenece al sector comercio, el 24.6% al sector servicios y el 10% del sector otros no clasificados, tal como se muestra en el cuadro 3.2.

Cuadro 3.2
Registro de Contribuyentes por Cartera y Sector Económico
(A Septiembre de 2005)

<i>SECTOR</i>	Grandes	Medianos	Micro y Pequeños
Agropecuario	79	326	2,422
Explotación de Minas y Canteras	3	5	46
Industrias Manufactureras	432	567	6,481
Electricidad, Gas Y Agua	27	4	110
Construcción	130	275	1,945
Comercio	1,165	1,554	29,769
Hoteles, Restaurantes Y Similares	45	195	3,931
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	102	434	7,971
Establecimientos Financieros, Seguros y Bienes Raíces	147	570	4,802
Servicios	222	1,517	24,859
Act. No Especificadas, Admón. Pública, ONG's e Inst. F.	5	13	190
Empleados Y Otras Personas Naturales	1	300	6,859
Otros No Clasificados	48	515	10,226
TOTAL	2,406	6,275	99,611

Fuente: Ministerio de Hacienda

Respecto a estos tres principales rubros que concentran la mayoría de empresas registradas, el sector comercio cuenta con 32,488 de las cuales 29,769 son micro y pequeña, siguiéndole la mediana empresa con 1,554 y la grande con 1,165; en segundo lugar el sector servicios tiene un total de 26,598 de las cuales 24,859 son micro y pequeña, 1,517 medianas y 222 grandes; por último el sector de la industria manufacturera con un total de 7,480 unidades registradas, 6,481 son micro y pequeñas, 567 medianas y 432 grandes. Además, otros sectores que representan un número significativo de micro y pequeñas empresas son el

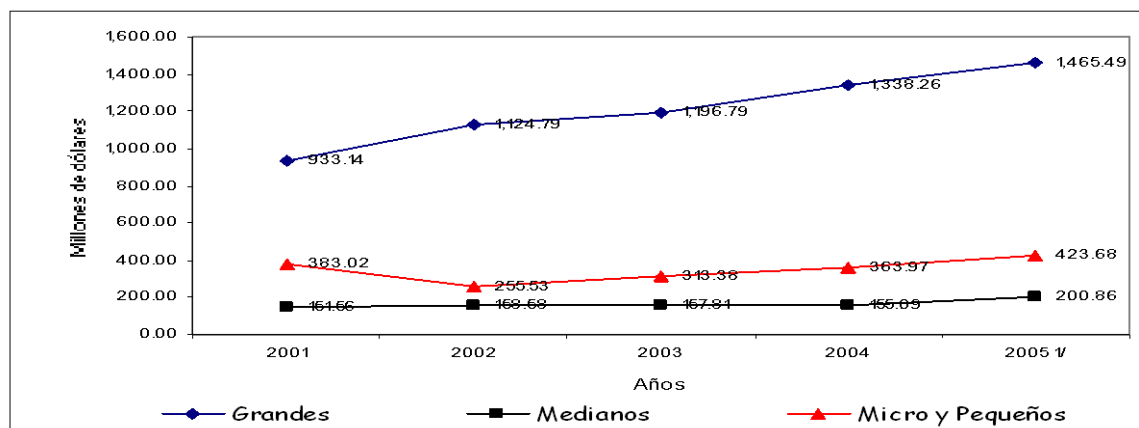
sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones (7,971), industria manufacturera (6,481) y el sector de empleados y otras personas naturales (6,859).

3.2.2 Aporte al Fisco de la Micro, Pequeña, Mediana y Gran empresa.

3.2.2.1 Aporte por tipo de empresa

El comportamiento de los ingresos tributarios por tipo de empresa, en el quinquenio del 2001 a 2005, por parte de la Micro, Pequeña, Mediana y Gran empresa muestra una tasa promedio de crecimiento de 8.48% del total.

Grafico 3.4
APORTE TRIBUTARIO POR TIPO DE EMPRESA: 2001-2005
(Millones de dólares)



1/ Ejecución a septiembre y proyecciones a diciembre de 2005
Fuente: Ministerio de Hacienda

El aporte tributario de la Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa para el año 2005, asciende a \$2,090.10 millones de dólares con una participación de la gran empresa del 71.55%, la micro y pequeña empresa del 20.27% y por último la mediana

empresa con 9.6% de participación del total de ese año; siendo los rubros de IVA Importación, IVA Declaración y Retención de Renta los principales generadores de tributos.

3.2.2.2 Aporte por Sector Económico

Según datos del Ministerio de Hacienda de 2001 a 2005 se recaudaron \$8,622.25 millones de dólares en todo el periodo, con un promedio de \$1,724.45 millones de dólares y una tasa de crecimiento promedio de 14.30%, tal como se muestra en el cuadro 3.3.

Cuadro 3.3
APORTE TRIBUTARIO POR SECTOR ECONOMICO
(Millones de Dólares)

SECTOR ECONOMICO	2001	2002	2003	2004	2005 1/	Cartera 2005
Agropecuario	30.23	27.74	29.80	32.75	38.72	2,827
Explotación de Minas y Canteras	1.61	2.47	2.01	1.42	2.44	54
Industrias Manufactureras	347.72	325.07	362.61	463.56	478.16	7,480
Electricidad, Gas Y Agua	58.47	64.06	66.79	78.12	85.46	141
Construcción	25.24	33.61	30.34	23.98	36.65	2,350
Comercio	498.35	542.30	615.12	650.14	737.13	32,488
Hoteles, Restaurantes Y Similares	25.18	27.27	28.25	30.02	35.52	4,171
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	114.82	111.79	123.51	153.61	160.74	8,507
Establecimientos Financieros, Seguros y Bienes Raíces	94.72	131.55	124.15	116.86	150.16	5,519
Servicios	138.45	146.70	157.80	172.75	197.13	26,598
Act. No Especificadas, Admón. Pública, ONG's e Inst. F.	17.65	22.48	23.28	26.11	28.55	208
Empleados Y Otras Personas Naturales	22.28	22.62	28.39	35.72	34.56	7,160
Otros No Clasificados	92.98	81.24	75.95	72.52	104.88	10,789
TOTAL	1,467.72	1,538.90	1,667.98	1,857.55	2,090.10	108,292

1/ Ejecución a agosto, proyecciones septiembre-diciembre de 2005
Fuente: Ministerio de Hacienda

Según el cuadro 3.3, los sectores económicos que reportan mayores contribuciones al fisco, en el quinquenio 2001-2005;

son, en orden descendente: El Sector Comercio, con un aporte promedio de \$608.61 millones de dólares (35.26%); la Industria Manufacturera, con un aporte promedio del 22.93%; y el Sector Servicios con un aporte promedio del 9.43%, este comportamiento de los ingresos responde, principalmente, a la reorientación de la política económica que ha propiciado una terciarización de economía interna, dejando atrás el impulso dado a la industria nacional por el Modelo de Sustitución de Importaciones.

A septiembre de 2005, según datos del Ministerio de Hacienda, el principal aportador al fisco fue el Sector Comercio con un aporte de \$737.13 millones de dólares, los cuales son aportados por un total de 32, 488 empresas, donde 1,165 son grandes, 1,554 medianas y 29,769 son Micro y Pequeñas Empresas; seguido por la Industria Manufacturera con un aporte total de \$478.16 millones de dólares realizado por 7,480 unidades productivas de las cuales 84.65% son Micro y Pequeñas empresas. Por su parte el sector servicios con una cartera de 26,598 empresas registradas, donde el 94.5% son micro y pequeñas empresas, contribuyó con \$197.13 millones de dólares. Lo anterior muestra que la contribución al fisco se encuentra principalmente compuesta por el sector microempresarial, implicando con ello un aporte promedio muy inferior al de la gran empresa.

3.2.3 Efecto de las modificaciones normativas

Como todas las Administraciones Tributarias de los países del mundo, la de El Salvador, ha realizado una serie de reformas a las leyes tributarias, para cerrar las brechas existentes en el fenómeno de la evasión y la elusión fiscal.

Estas reformas afectan directa o indirectamente a las empresas principalmente a las medianas y pequeñas. Las reformas aplicadas tienen que ver con la modificación en la declaración de impuestos tales como IVA y Renta, así como la ampliación de la base tributaria e incluir a tramos de la población como contribuyentes de impuestos.

Es de aclarar, que la aplicación de reformas a los códigos y leyes tributarias no ha implicado una modificación en la forma en que se llevan a cabo los planes de trabajo y las fiscalizaciones que se realizan, así como tampoco modificó la estructura administrativa de la misma.

3.2.3.1 Modificaciones en la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

La ejecución tributaria del impuesto sobre la renta de 1997 a 2004 muestra tasa de crecimiento promedio de 8.6%, cerrando a 2004 en \$564.7 millones de dólares, según datos del Ministerio de Hacienda. Por tanto, se estima que al cierre de 2005 sin reforma fiscal, los ingresos en concepto de impuesto sobre la renta se aproximarían a los \$603.7 millones de dólares

y para diciembre de 2008 con un cierre de \$797.7 millones de dólares, tal como se muestra en el cuadro 3.4.

Cuadro 3.4
Proyección del Impuesto Sobre la Renta: 2005-2008
(Millones de Dólares)

Mes	2005		2006		2007		2008	
	a/	b/	a/	b/	a/	b/	a/	b/
Enero	55.7	59.7	59.0	63.1	61.8	66.1	64.1	68.6
Febrero	36.9	39.4	39.0	41.8	41.2	44.1	43.1	46.1
Marzo	37.9	40.6	39.7	42.4	41.8	44.8	44.0	47.1
Abril	180.1	192.7	199.0	212.9	216.8	232.0	234.1	250.5
Mayo	35.8	38.4	40.0	42.8	44.0	47.0	47.7	51.1
Junio	37.3	39.9	42.2	45.1	46.8	50.1	51.2	54.8
Julio	36.0	38.5	38.5	41.2	42.6	45.6	47.0	50.3
Agosto	35.3	37.8	36.4	39.0	39.3	42.1	43.2	46.2
Septiembre	34.2	38.9	34.2	38.9	35.4	40.2	38.0	43.2
Octubre	36.5	41.6	37.1	42.3	37.7	43.0	39.3	44.8
Noviembre	37.5	44.4	38.5	45.5	39.0	46.2	39.8	47.1
Diciembre	40.4	44.2	41.9	45.8	42.9	47.0	43.8	47.9
Total	603.7	656.0	645.4	700.8	689.3	748.0	735.4	797.7

a/ Sin reforma

b/ Con D.L. 496 Reformas a la Ley del Impuesto Sobre la Renta

Fuente: Unidad de Análisis y Seguimiento Presupuestario

Sin embargo, con la aplicación de las Reforma Tributarias surgidas con el decreto legislativo 496 y sus Reformas a la Ley del Impuesto Sobre la Renta, se estima que al cierre de 2005 se tendrá una recaudación de \$656.0 millones de dólares y al cierre de 2008 \$797.7 millones de dólares, lo que significaría en promedio del periodo de estudio un incremento de \$57.18 millones de dólares respecto a la proyección de recaudación en concepto de impuesto sobre la renta de la proyección sin reforma.

Por otra parte, las reformas al código tributario que modifican la percepción del impuesto sobre la renta, se

encuentran en el Decreto 497: Reformas al Código Tributario, Art. 30: "El sistema de recaudación del Impuesto sobre la Renta por medio del anticipo a cuenta, consiste en enteros obligatorios hechos por personas naturales titulares de empresas mercantiles contribuyentes del Impuesto sobre la Renta, sucesiones, fideicomisos, transportistas y por personas jurídicas de derecho privado y público, domiciliadas para efectos tributarios, con excepción de las que se dediquen exclusivamente a actividades agrícolas y ganaderas, aunque para el ejercicio próximo anterior, no hayan computado impuesto en su liquidación de impuesto sobre la renta. Para efectos de lo dispuesto en esta Sección, **se entenderá como persona natural titular de empresa mercantil quien ejerce el comercio transfiriendo bienes o mercaderías, tenga o no matrícula de comerciante individual**".

Cuadro 3.5
Recaudación Tributaria por Pago a Cuenta: 2001-2005
(Millones de Dólares)

Año	2001	2002	2003	2004	20051/
Grande	87.4	104.7	116.6	113.8	101.9
Mediano	10.8	12.2	12.8	12.7	13.1
Pequeño	21.3	7.9	14.9	16.2	31.2
Total	119.5	124.7	144.3	142.8	146.3

1/A septiembre de 2005

Fuente: Ministerio de Hacienda

En el cuadro anterior, se muestran las declaraciones de pago a cuenta a septiembre de 2005, las cuales tuvieron una tasa promedio de crecimiento de 19.50% de 2001 a 2004, para el año

2005 la recaudación de pago a cuenta experimenta un crecimiento \$3.45 millones de dólares debido a la inclusión en el sistema de pago a cuenta de las personas naturales.

3.2.3.2 Modificaciones en la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA).

Estas reformas pretenden aumentar el número de casos sujetos al pago del impuesto; además de limitar la utilización de créditos fiscales para que sean más los casos de transferencia de bienes muebles y prestación de servicios, sujetos a factura como consumidor final.

*Las reformas al código tributario que modifican la percepción del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA), se encuentran en el Decreto 495, Reforma al art. 162 el cual hace referencia a los **agentes de retención**, así: "Todos los sujetos pasivos que conforme a la clasificación efectuada por la Administración Tributaria ostenten la categoría de Grandes Contribuyentes y que adquieran bienes muebles corporales o sean prestatarios o beneficiarios de servicios de otros contribuyentes que no pertenezcan a esa clasificación, deberán retener en concepto de anticipo del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios el uno por ciento sobre el precio de venta de los bienes transferidos o de la remuneración de los servicios*

prestados, la cual deberá ser enterada sin deducción alguna en el mismo periodo tributario en el que se efectúe la adquisición de bienes o de servicios, dentro del plazo que establece el artículo 94 de la ley que regula dicho impuesto. Para el cálculo de la retención en referencia, no deberá incluirse el valor que corresponda al Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios". "Para efectos de lo dispuesto en este artículo la calidad de Gran Contribuyente se acreditará por medio de la tarjeta de contribuyente que proporcione la Administración Tributaria, la cual se distinguirá de las tarjetas que se emitan a las demás categorías de contribuyentes".

Cuadro 3.6
PROYECCIÓN TRIBUTARIA DE IVA: 2005-2008
(Millones de Dólares)

	2005		2006		2007		2008	
	Sin Reforma	Con Reforma	Sin Reforma	Con Reforma	Sin Reforma	Con Reforma	Sin Reforma	Con Reforma
Enero	91.72	98.1	94.37	103.3	98.12	108.3	103.52	115.4
Febrero	84.26	90.2	81.17	88.8	75.86	83.6	67.60	75.2
Marzo	88.34	94.5	88.33	96.6	87.40	96.3	84.79	94.4
Abril	80.82	86.5	77.49	82.9	72.53	77.0	65.43	68.7
Mayo	87.15	93.3	88.15	94.3	90.64	96.3	96.32	101.0
Junio	84.76	90.7	83.58	89.4	82.02	87.1	80.26	84.1
Julio	86.64	92.7	88.64	94.8	92.61	99.1	100.19	107.5
Agosto	78.19	83.7	75.47	80.8	71.80	76.8	66.70	71.5
Septiembre	78.70	84.2	76.79	82.2	74.69	79.9	72.47	77.7
Octubre	83.46	89.3	82.37	88.1	80.23	85.8	76.08	81.4
Noviembre	99.82	106.8	108.80	116.4	124.25	133.0	153.00	163.7
Diciembre	91.13	97.5	95.45	102.1	102.10	109.2	112.13	120.0
Total	1,035.00	1,107.5	1,040.62	1,119.9	1,052.3	1,132.5	1,078.47	1,160.7

Fuente: Ministerio de Hacienda

Según datos del Ministerio de Hacienda, la ejecución tributaria del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la prestación de Servicios (IVA) de 1997 a 2004 muestra tasa de crecimiento promedio de 54.32%, cerrando a 2004 en \$1,026.2 millones de dólares. Por tanto, se estima que al cierre de 2005 sin reforma fiscal, los ingresos en concepto de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la prestación de Servicios (IVA) se aproximarían a los \$1,035.0 millones de dólares y para diciembre de 2008 con un cierre de \$1,078.47 millones de dólares, tal como se muestra en el cuadro 3.6.

Sin embargo, con la aplicación de las Reforma Tributarias surgidas con el decreto legislativo 497 y sus Reformas al Código Tributario; y con una tasa de crecimiento de tendencia del 3% y una Inflación del 4%, se estima que al cierre de 2005 se tendrá una recaudación de \$1,107.5 millones de dólares y al cierre de 2008 \$1,160.7 millones de dólares, lo que significaría una tasa de crecimiento del 12.14% respecto a la proyección de 2005 sin reforma.

3.2.4 Efecto de las modificaciones administrativas

Las reformas a las leyes y códigos han venido a provocar cambios en la declaración de las transacciones de los contribuyentes de la Administración Tributaria, que han implicado las modificaciones de formularios de declaración de los impuestos.

Los principales cambios para el año 2005 se han dado en los formularios de IVA, que tienen que ver principalmente con la inclusión de las reformas antes mencionadas, estos se detallan a continuación:

- ◆ En los datos generales del contribuyente se ha agregado la parte que corresponde a la actividad económica a la que se dedica la empresa que declara. (casilla 14).
- ◆ Se ha ampliado la parte de documentos impresos y emitidos en el mes, agregando el detalle de documentos, ya sea facturas,

créditos fiscales, facturas simplificadas comprobantes de retención, etc. Además de llevar un control de las facturas impresas en el mes y las imprentas donde se realizó la impresión.

◆ En la parte de las operaciones del mes, las modificaciones realizadas tienen que ver principalmente con la ampliación de los conceptos de compras gravadas y exentas, importaciones, ventas y las nuevas deducciones de rebajas, devoluciones, descuentos, etc. que se pueden descontar de los conceptos de compras y ventas gravadas.

◆ La parte correspondiente a los impuestos declarados en el mes, se relacionan con la parte anterior, y debido a ello los créditos se desglosan en créditos por internaciones e importaciones, y un concepto muy importante que es el ajuste de IVA por proporcionalidad, que afecta de manera más directa a las instituciones bancarias.

◆ En la parte final de la determinación del impuesto, se han modificado el cálculo del impuesto a pagar o el remanente para los próximos periodos, debido al detalle de los conceptos anteriores.

Por otra parte las reformas a la Ley Organización y Funcionamiento del Tribunal de Apelaciones de los Impuestos Internos pretenden esclarecer los procedimientos en materia de recursos ante el Tribunal de Apelaciones, fijando plazos para resolver y notificar la sentencia. Asimismo, se regula la responsabilidad civil en que pueden incurrir los miembros y funcionarios del Tribunal.

Los principales aspectos de la reforma son los siguientes:

◆ Se establece que el plazo para resolver el recurso de apelación y notificar la sentencia no podrá exceder de 9 meses. En la ley derogada se señalaba un plazo definitivo de 30 días para dictar la sentencia luego de que haya sido notificada la resolución que le precede (Art. 4 inc. final).

◆ Se establece que el presidente, vocales, y demás personal del Tribunal, no podrán realizar trámites o gestiones de carácter tributario, tales como brindar asesoría tributaria, colaborar con despachos, etc., so pena de la destitución del cargo (Art. 10).

◆ Se expresa que el presidente, vocales y demás personal del Tribunal, serán responsables civilmente por los perjuicios que

ocasionaren al Fisco o a los contribuyentes; si se determinare que la actuación de los mismos fuere maliciosa, se procederá a la imposición de sanciones de orden administrativo, sin perjuicio a la responsabilidad penal respectiva.

3.2.5 Incidencia en las Microempresas

Tal como se ha descrito antes, las microempresas no tienen mucha participación dentro de la generación de ingresos tributarios, debido a la incapacidad de las mismas de poder generar ingresos suficientes o poder cumplir los requisitos mínimos de inscripción como contribuyentes de la Administración Tributaria.

Por tal razón las reformas recién aplicadas tienen un efecto indirecto en éstas, debido a que solamente están encaminadas a cerrar las brechas de evasión fiscal en las carteras de grandes y medianos contribuyentes principalmente, produciendo un efecto indirecto en el funcionamiento de las microempresas que en su mayoría no están inscritas pero que realizan transacciones con estas empresas y que de una manera o otra se ven afectadas.

Por ejemplo en el caso de las reformas en la ley de IVA donde las transacciones de los grandes contribuyentes con los medianos, permiten que los primeros retengan el 1% sobre las compras, lo cual tiene un efecto directo sobre la liquidez de

las empresas de mediano tamaño, ya que este 1% significa una reducción del efectivo para realizar las transacciones comerciales normales, aunque este puede ser descontado en la declaración de IVA del periodo tal como lo muestra el formulario.

Las modificaciones que pueden afectar de manera más directa a las microempresas, es la que se ha hecho a la ley de impuesto sobre la renta que obliga a las personas naturales a declarar un 1.5% como adelanto al pago de la Renta anual, por sus ingresos mensuales. En el caso que esta persona natural sea la dueña de una microempresa inscrita, esta deberá cancelar el 1.5% del total de sus ingresos mensuales. Así por ejemplo, una persona que tenga un ingreso mensual de \$10,000.00 dólares tendrá que adelantar al impuesto sobre la renta mensualmente un aproximado de \$150.00 dólares cada mes, lo cual disminuye como ya se dijo anteriormente, la liquidez de la empresa, ya que además de estar obligada a pagar IVA, ahora se ve obligada a adelantar un porcentaje del impuesto sobre la renta.

IV. PROPUESTA DE LÍNEAS DE ACCIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA, ANTE UNA REFORMA FISCAL.

La meta general de la estrategia para la reactivación de la Microempresa consiste en ampliar las oportunidades económicas del sector mediante el desarrollo sostenible y dinámico de las microempresas. Para alcanzar esta meta, la estrategia pone especial énfasis en promover las condiciones necesarias para el crecimiento y desarrollo del sector microempresarial en el país, mediante la creación de clusters competitivos, inclusión de la Microempresa en las compras del Estado y por último el fortalecimiento del sector ante la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos con Centroamérica y Republica Dominicana.

4.1 MODELO CADENAS DE VALOR - CLUSTERS

La Asociatividad, Cluster o Cadenas de Valor, pretenden minimizar las restricciones de crecimiento y desarrollo de las Microempresas derivas del escaso acceso a la información, de las reducidas capacidades en gestión empresarial, del capital humano poco desarrollado, del escaso desarrollo tecnológico y limitado acceso a fuentes de financiamiento; y así lograr articularlas eficientemente a los mercados de insumos y productos, para que puedan acceder ya sea como proveedoras de materia prima o como proveedoras de bienes y servicios finales, a las compras

gubernamentales y a las posibles exportaciones que se generaran con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Centroamérica - Republica Dominicana.

4.1.1 MARCO LEGAL

En El Salvador existe el marco jurídico de referencia para la creación y fortalecimiento de la asociatividad (Cluster), dado que según la Constitución Política en su Artículo 113, literalmente expone: "Serán fomentadas y protegidas las asociaciones de tipo económico que tiendan a incrementar la riqueza nacional mediante un mejor aprovechamiento de los recursos naturales y humanos, y a promover una justa distribución de los beneficios provenientes de sus actividades. En esta clase de asociaciones, además de los particulares, podrán participar el Estado, los municipios y las entidades de utilidad público.

El anterior marco legal es el inicio que permite la integración de Valor Agregado en la Cadena Productiva, es decir, desde la adquisición de los insumos hasta la comercialización del producto final.

4.1.2 FORMACION DE UN CLUSTER

En El Salvador, el Ministerio de Economía mediante la Comisión Nacional de Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) ha

creado servicios de apoyo para impulsar y fortalecer la actividad exportadora de las empresas, a través de la creación de Clusters Competitivos, entre los que se pueden mencionar: Cluster de Metalmecánica, Cluster de Flores y Follajes, Cluster de Apicultura, Cluster de Artesanías, Cluster de Pesca, Cluster de Reciclajes, entre otros.

Los Clusters pretenden crear concentración geográfica de empresas interconectadas, pertenecientes a un campo concreto, unidas por sus rasgos comunes especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones conexas que compiten y cooperan.

Dado lo anterior, la estrategia debe orientarse a la creación de nuevos Clusters, como por ejemplo de artículos de limpieza, aprovechando los esfuerzos ya creados por CONAMYPE. Por consiguiente las Microempresas que deseen formar parte de este Cluster deben realizar los siguientes pasos:

1. Identificar mediante la CONAMYPE a que sector pertenece la Microempresa que quiere pasar a ser parte de un Cluster, por ejemplo, Industria Manufacturera, Servicios de Transporte, Comercio, etc.
2. Verificar la definición del Cluster al que potencialmente puede integrarse y definir las actividades específicas que desarrollaría como integrante del Cluster, como por ejemplo, proveedores de cloro, telas, envases, proveedoras de químicos,

transformadoras de los químicos en desinfectantes, distribuidoras de los artículos de limpieza generados, etc.

3. Como preámbulo a la inclusión de un Cluster solicitar apoyo del Programa Fondo de Asistencia Técnica para Asociatividad Competitiva (FAT), el cual es un programa de cofinanciamiento que el Gobierno brinda a un grupo de al menos 5 y máximo 12 empresas, para que puedan acceder a servicios especializados para la formación de grupos asociativos, orientados a mejorar su competitividad empresarial²⁴.

4. Una vez inscritos en la base de datos de CONAMYPE, esta debe realizar los diferentes contactos con las Microempresas que se han identificado previamente de acuerdo al sector que cumple con los requisitos de formar un Cluster.

5. Y por último, determinada la evaluación y selección de los posibles miembros del Cluster, organizar a esté de acuerdo con sus competencias claves, esta organización identificará cual será el papel de participación de cada Microempresa, como por ejemplo las aportadoras de materia primas, las transformadoras

²⁴ a) Ser una micro o pequeña empresa, con un mínimo de seis meses de operación en el mercado, b) pertenecer a los sectores agroindustria, servicios y comercio, c) tener ventas anuales que no sobrepasen de seis millones de colones, d) tener un número de trabajadores no mayor a 50, e) tener la disposición de pagar el 20% del precio total de la consultaría que recibirán, f) estar dispuesto a participar en proyectos asociativos, etc.

de los bienes o servicios, las distribuidoras locales o exportadoras de los bienes o servicios, es decir, cual será su papel de cada Microempresa dentro del valor agregado que pretende generar.

4.1.3 POTENCIALES BENEFICIOS AL FORMAR PARTE DEL CLUSTER.

- ◆ Aumento de la Eficiencia y Productividad.
- ◆ Acceso compartido de la tecnología, propiciando la reducción de costos.
- ◆ Mayor capacidad de negociación con proveedores (financieros, de transporte, de materia prima, de servicios, etc.).
- ◆ Incrementa el valor agregado en sus productos.
- ◆ Consolidación de un solo sello o marca que logre ser reconocido en el mercado asegurando y expandiendo el nicho de mercado.
- ◆ Mayor capacidad y diversificación de la oferta que permita acceder a las licitaciones del Gobierno y a las Exportaciones.
- ◆ Mayor intercambio de información.
- ◆ Estandarización de parámetros de calidad y producción.
- ◆ Entre otros.

Para poder brindar mayor cobertura en la consolidación y creación de Clusters, tanto el Gobierno como la contraparte

tienen que realizar esfuerzos significativos; el primero tiene que dar a conocer a las Microempresas la existencia de apoyo y los beneficios antes mencionados que estas pueden obtener al formar parte de un cluster; y por parte de las Microempresas tienen que buscar la unificación del sector al que pertenecen a través de grupos asociativos, para alcanzar mayores beneficios con los programas realizados por el Ministerio de Economía y por todas las Organizaciones No Gubernamentales que se dedican a brindar apoyo técnico a través de este tipo de proyectos, enfocados principalmente hacia las Microempresas.

4.2 PROPUESTA DE POLÍTICA DE COMPRAS DEL ESTADO COMO MEDIO DE REACTIVACION DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL.

Las compras gubernamentales, son una herramienta más de Política Económica que puede utilizarse para la reactivación de algunos sectores económicos, dependiendo de la importancia que cada uno de éstos tenga en la economía de cada país.

Tal es el caso del Sistema de Compras Salvadoreño, que tiene una gran incidencia dentro del presupuesto de gastos gubernamentales del Sector Público no Financiero; de los gastos totales en promedio un 17% se destina al consumo de bienes y prestación de servicios, lo que para el 2003 representó \$514.9 millones de dólares (3.1% del PIB), todos estos gastos están sujetos a la Ley LACAP y en consecuencia son dinamizadores de la

economía²⁵. En vista de la gran importancia de las compras públicas en la economía, ésta es muy útil para la reactivación del sector microempresarial, la propuesta se basa en la experiencia que están teniendo países como Chile, cuyo sector está logrando insertarse al mercado de las licitaciones, y está superando problemas de falta de financiamiento y escasa capacidad tanto técnica como económica.

La propuesta de política económica, busca incluir dentro de los lineamientos básicos de la política de compras del Sector Público salvadoreño una serie de reformas que permitan la entrada de las MYPES en las licitaciones públicas, cuyo objetivo principal sea la reactivación del sector. Tal propuesta se detalla a continuación:

4.2.1 MARCO LEGAL EN EL QUE SE BASA LA POLÍTICA DE COMPRAS DEL ESTADO

Según el Art. 170 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones del Sector Público en adelante denominada LACAP, compete al Ministerio de Economía dictar las normas que deberán observar las instituciones del Sector Público, con el objetivo de promover la participación de las empresas nacionales, especialmente las micro, pequeñas y medianas empresas, en la demanda de bienes y servicios que éstas instituciones realizan.

²⁵ Tomado de la Política Nacional de Adquisiciones y Contrataciones 2005.

Los puntos principales para realizar una compra gubernamental son los siguientes:

a) Se publican las bases del concurso, es decir, se detallan los bienes y servicios requeridos, la cantidad, el destino y la fecha para cuando se necesitan, de acuerdo al Art. 47 de LACAP.

b) Según el Art. 25 de LACAP, pueden participar en las licitaciones todas las personas naturales capaces de conforme a derecho común y las personas jurídicas legalmente constituidas ya sea nacionales o extranjeras, que cumplan las condiciones que se contemplan en este artículo.

Estos artículos son la base principal de la propuesta de Política de Compras, con esto se pretende proporcionar un fundamento legal a la siguiente propuesta para la reactivación del sector microempresarial:

4.2.2 PARTICIPACION DEL SECTOR MYPE EN LAS COMPRAS PÚBLICAS

Objetivo General:

◆ Dinamizar el Sector a través de la utilización de las compras públicas como la herramienta principal de política económica.

Objetivos Específicos:

- ◆ Insertar en la Política Nacional de Compras un componente especial para las MYPE.
- ◆ Lograr el desarrollo gradual del sector para maximizar su efecto en el empleo e ingresos familiares.

4.2.3 PROPUESTA

Esta consiste en agregar a la Política anual de Adquisiciones y Contrataciones un apartado de discriminación positiva hacia las MYPE, tal como lo describe el Art. 170 de LACAP, que asegure la participación de éstas en las licitaciones tal como una preferencia o cuota²⁶ del 5% en libre gestión asignado a ventas de bienes o servicios provenientes de las MYPES, los que estarán a discreción de la UNAC, la cual deberá hacer la valoración del caso para poder establecer la clase de bienes y servicios que las MYPE están en condición de ofertar. Para poder insertarse en el mercado de las compras públicas las microempresas deberán seguir los siguientes pasos:

1. Pasos que debe seguir la Microempresa para insertarse en el mercado de las licitaciones públicas.
 - a) Estar atento a la publicación de las licitaciones.

²⁶ En países como Estados Unidos la cuota asignada es del 23% y en Brasil es del 9%.

b) El empresario que desee participar, deberá presentar dos tipos de ofertas (Art. 52 LACAP):

◆ Técnica: en la que se detallan las especificaciones de los bienes y servicios que se ofertan

◆ Económica: en la que se muestran los bienes y servicios que se ofrecen y las condiciones exactas.

c) Presentar las ofertas debidamente fundamentadas

d) Las ofertas deben incluir la siguiente información adicional (Art. 45 LACAP):

◆ Requisitos Técnicos:

a) Estados Financieros debidamente auditados de los últimos dos o tres años

b) Pago de IVA, Renta, solvencia de ISSS y AFP's

◆ Requisitos Legales:

a) Testimonio de la escritura pública de la constitución de la sociedad y de la composición de capital

b) Documentos de inscripción: NIT, IVA y declaraciones juradas de actos de comercio.

e) El Art. 20 LACAP establece que cada institución formará un comité de evaluación de ofertas, el cual se encargará de revisar que éstas cumplan con los requisitos solicitados del bien o servicio que éstas necesitan. El comité estará a cargo de:

- ◆ Apertura de ofertas, previa convocatoria por la institución a los oferentes (Art. 53 LACAP).
- ◆ Evalúan ofertas a partir de los criterios publicados en la carpeta de licitación (Art. 55 LACAP).
- ◆ Recomendación de adjudicación y sus argumentos técnicos (Art. 56 LACAP).

f) En el Art. 55 LACAP, se menciona que el comité evaluador establecerá criterios internos que están expresos en los requerimientos de la licitación; por ello realiza los siguientes pasos:

- ◆ El abogado analiza los requerimientos legales establecidos y contenidos en la oferta
- ◆ El analista financiero revisa los estados financieros y establece los índices financieros para la toma de decisiones
- ◆ El evaluador técnico revisa la oferta técnica, con el objeto de evaluar los requerimientos del bien o servicio solicitado.
- ◆ El equipo técnico se reúne para evaluar resultados y obtiene un informe técnico- financiero- legal para que las autoridades de la institución tomen las decisiones mas convenientes.

g) Al final del proceso la institución contratante (Art. 80 LACAP) convocará al ofertante elegido o adjudicado, para el otorgamiento o suscripción del contrato de prestación de

servicio o facilitación del bien de acuerdo a lo pactado o acordado.

2. Beneficios obtenidos de la aplicación de la Política

Los principales beneficios de aplicar esta política son los siguientes:

- 1.Reactivación gradual del Sector y su respectivo desarrollo tanto en capacidad técnica como económica.
- 2.Generación de un efecto cascada: incremento en el empleo y por tanto en los ingresos familiares, mayor consumo y demanda.
- 3.Mayor calificación de la mano de obra del sector informal.
- 4.Gradual incorporación de empresas pertenecientes al sector informal al sector formal y su respectiva contribución al sistema tributario.

En este contexto se exponen entonces, las siguientes estrategias que deben utilizarse, para que las MYPES puedan participar en el sistema de licitaciones públicas:

- 1.La primera estrategia, es facilitar el proceso de legalización de las microempresas, para poder ser sujetas de los beneficios que puedan otorgárseles de parte del gobierno.
- 2.Se debe crear un programa de capacitación para los trabajadores de las MYPES, de manera de mejorar la capacidad

técnica y económica de las mismas para hacerlas más competitivas.

3.El apoyo de financiamiento al sector es un punto clave en esta propuesta, se considera que para facilitar el acceso a éste se debe dar un trato preferencial al sector con una línea de créditos con bajas tasas de interés para la actividades que vayan encaminadas a la participación en las licitaciones públicas.

4.En virtud de la nueva modalidad de publicación de las licitaciones públicas por Internet: www.comprasal.gob.sv se hace necesario que las microempresas tengan acceso a las comunicaciones y tecnologías de información para ello se sugiere que el gobierno a través de los infocentros capacite a los microempresarios en el uso de estas tecnologías.

El cumplimiento de estas estrategias permitirá que al agregar en la cuota de participación de las MYPE en la política anual de Adquisiciones y Contrataciones del Sector Público, éstas puedan responder a la demanda de bienes y servicios que harán las instituciones públicas.

4.3 PARTICIPACIÓN DE LA MICROEMPRESA EN EL MARCO DEL TLC CA-USA

La liberación de los mercados en El Salvador ha sido promovida, desde principios de los 90's, a partir de entonces se han eliminado gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio.

En un contexto donde la integración económica y el libre comercio entre los países de la región son crecientes, principalmente por la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos con Centroamérica y Republica Dominicana; es necesario elaborar estrategias que ayuden a mejorar la competitividad del sector de la micro y pequeña empresa (MYPE), considerando las asimetrías del parque empresarial salvadoreño y el Estadounidense.

4.3.1 MARCO LEGAL

Según el artículo 101 de la constitución política compete al *"Estado promover el desarrollo económico y social mediante el incremento de la producción, la productividad y la racional utilización de los recursos. Con igual finalidad deberá fomentar los diversos sectores económicos de la producción..."*

Asimismo, la constitución en su artículo 115 expresa que: *"El comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño son patrimonio de los salvadoreños por nacimiento y de*

los centroamericanos naturales. Su protección, fomento y desarrollo serán objeto de un ley"

Lo anterior plantea un conjunto de responsabilidades al Estado de El Salvador para proteger y fomentar la actividad económica de las micro y pequeñas empresas del país.

4.3.2 ESTRATEGIA

La estrategia de protección y fomento de la Micro y Pequeña empresa en el marco de la entrada en vigencia del CAFTA debe orientarse al fortalecimiento administrativo, de la producción y productividad, y de los canales de comercialización; para ello es necesario tomar en consideración las acciones siguientes:

◆ Fortalecimiento de la institucionalidad de apoyo al sector, y sus programas y proyectos administrados, tales como CONAMYPE y su Fondo de Asistencia técnica, Colectiva, individual y para Asociatividad; el programa de simplificación administrativa para la formalización de la MYPE, el BONOMYPE, la caja de herramientas y los CEDART. Asimismo es necesario fortalecer y ampliar la gestión del CENTROMYPE²⁷ y sus proyectos y servicios,

²⁷ Fundación Promotora para la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa (CENTROMYPE) se creó en 1999 por medio del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) y el Programa de Fomento de la Microempresa (FOMMI), esta es la institución responsable de brindar servicios especializados a la micro y pequeña empresa en la gestión de comercialización; por lo tanto su función es propiciar el encuentro entre las MYPE's contra las de mayor tamaño, a través de relaciones de negocios a nivel nacional e internacional.

tales como: el programa de identificación y promoción de negocios en el mercado local e internacional, calificación de empresas oferentes, información económica comercial, creación de instrumentos de promoción comercial, etc.

◆ Además, se plantea la necesidad de ampliar la cobertura de las actividades de Centro de Trámites de Exportación, de forma tal que el asesoramiento a los interesados en exportar no se encuentre centralizado geográficamente.

◆ Considerando que el sector Microempresarial es caracterizado por sus bajos niveles de productividad, recurso humano poco cualificado y escasa dotación de capital, es necesario profundizar la capacitación técnica al sector, que compete a CONAMYPE, sin violentar el principio de trato nacional contenido en el capítulo de inversión del TLC, que estipula que cada parte otorgara a los inversionistas de otra parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancia similares, a las inversiones en su territorio de sus propios inversionistas.

◆ Partiendo del hecho de que pocas microempresas tienen capacidad instalada para la exportación y que muy pocas están preparadas adecuadamente para competir con las empresas de

Estados Unidos, por lo que el potencial de la microempresa puede concentrarse en el abastecimiento de productos y/o servicios a la mediana y gran empresa exportadora, para ello es necesario que la microempresa alcance y mantenga altos niveles de protección ambiental, lo cual implican que estas deben ajustar sus procesos productivos y en algunos casos su infraestructura, para así cumplir con los requisitos legales. Esto conlleva a una inversión adicional que puede ser financiada a través de líneas de crédito en condiciones favorables concedidas por el Estado a través del Banco Multisectorial de Inversiones²⁸.

◆ Como complemento, será necesario la revisión crítica del marco normativo del sector, **La política Nacional de la Microempresa**, con el objeto de identificar vacíos existentes, posibles oportunidades, etc.

4.3.3 BENEFICIOS

Uno de los principales beneficios de la estrategia, que aunado a la concreción de clusters, puede permitir expandir los negocios de la Micro y Pequeña empresa a nuevos mercados lo que contribuye a incrementar sus ventas, reducir costos fijos con

²⁸ El BMI se constituye en la principal herramienta del gobierno para fomentar el desarrollo económico de los diferentes sectores productivos del país, con especial énfasis en la micro y pequeña empresa.

una mayor producción, por lo tanto la empresa obtendrá una mayor rentabilidad

Lo anterior llevara, en parte, a un incremento de la actividad económica, y posteriormente un incremento a los ingresos tributarios del Sector Publico No Financiero.

V. CONSIDERACIONES FINALES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONSIDERACIONES

5.1.1 Consideraciones de Política Fiscal

◆ Una Reforma Fiscal pretende promover un entorno macroeconómico estable, que comprometa al fisco a usar eficientemente los recursos, que contemplen mecanismos transparentes de acción pública, que prevea la equidad como objetivos importantes, y que contribuya a afianzar una institucionalidad democrática.

◆ Aún con el crecimiento sostenido de los ingresos totales del sector específicamente de los ingresos tributarios, derivado de las reformas a la normativa y su consecuente modificación a la estructura de los impuestos; las mejoras en la administración y fiscalización de los ingresos, y las entradas en concepto de donaciones que han sido muy variables, estos no han sido suficientes para financiar la política de gasto público del Sector Público No Financiero.

◆ Tal como se ha expuesto en la investigación, la mayor proporción del gasto público esta formado por egresos para el consumo corriente y el incipiente gasto de capital ha sido destinado principalmente a la reconstrucción, de ahí que el gasto no se ha destinado a la generación del valor agregado.

◆ El continuo déficit en las cuentas del Sector Público No Financiero ha llevado a la utilización de fuentes de financiamiento internas y externas. Al elegir el endeudamiento externo, como fuente de financiamiento, se limita el acceso a estos recursos en el futuro, recortando la capacidad de reacción del Sector Público No Financiero ante desequilibrios de la economía.

◆ La Política Tributaria es uno de los instrumentos de la Política Fiscal que tiene como objetivo controlar la actividad económica a través de la imposición de gravámenes a ciertas económicas, tales como: Las transformaciones de bienes y servicios; así como los ingresos y las actividades que realizan los agentes económicos residentes del país. El Ministerio de Hacienda al hacer uso de este instrumento recibe tributos, los cuales deben ser administrados transparentemente para financiar el gasto público donde la situación financiera del Sector Público No Financiero continuará deficitaria.

5.1.2 Microempresa

◆ Tomando en cuenta la Constitución Política, en su artículo 115 el cual literalmente dice: "El comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño son patrimonio de los

salvadoreños por nacimiento y de los centroamericanos naturales, su protección, fomento y desarrollo serán objeto de una ley". Por tanto, el Estado de El Salvador tiene el deber constitucional de proteger y fomentar a la micro y pequeña empresa.

◆ Según la encuesta económica anual 2002 en El Salvador existían 464,192 establecimientos empresariales, de los cuales 461,642 eran microempresas que se dedicaban en un 60.23% al comercio principalmente.

◆ La Microempresa salvadoreña se caracteriza económicamente por ser un sector con acceso restringido a los recursos productivos y financieros del país, además tienen dificultades para acceder a la información, poseen bajos niveles de organización y asociatividad, su productividad es baja y tienen poca o nula influencia sobre las decisiones de política económica. Asimismo, no disponen de una demanda estable que garantice un flujo de ingresos que permita cumplir con las regulaciones y obligaciones tributarias, razón por la cual, en su mayoría, deciden operar en la informalidad.

◆ En El Salvador, la Microempresa constituye un elemento importante dentro del sistema económico, especialmente en la

creación de empleos, y contribución a la producción y el ingreso. Respecto al empleo este sector aporta aproximadamente el 45%; así mismo, con relación a su aporte al Producto Interno Bruto este se aproxima al 43%. Por tanto, es un importante fuente de generación de ingresos para segmentos poblacionales que se encuentran fuera del sector formal.

◆ El aporte tributario de la micro y pequeña empresa representa en promedio el 21% de los ingresos tributarios que percibe el fisco. Estas empresas se concentran, principalmente, en sectores económicos, tales como el comercio, la industria manufacturera y el sector servicios.

◆ Las reformas aplicadas tienen un efecto indirecto, en las microempresas debido a que están encaminadas a disminuir la evasión fiscal en las carteras de las grandes y medianas empresas, produciendo un efecto indirecto en la microempresa; que en su mayoría no están inscritas/registradas. Asimismo tienen un efecto directo por la retención del impuesto al valor agregado y el pago a cuenta mensual de la renta; restando su liquidez de capital de trabajo y por tanto reduciendo el volumen de su actividad económica.

◆ Según la ley del impuesto sobre la renta y la Dirección General de Impuestos Internos; una empresa en promedio no contribuye a la generación de ingresos corrientes públicos, vía impuesto sobre la renta; ya que presentan una renta promedio inferior a los \$11,428.57.

5.2 RECOMENDACIONES

El desequilibrio fiscal es uno de los aspectos macroeconómicos que necesita ser corregido a la mayor brevedad, puesto que ejerce una incidencia directa sobre variables no solo económicas sino también de carácter político, social y sectorial. Por ello es necesario que la Política Fiscal tenga como objetivos fundamentales lograr mayor productividad y transparencia del gasto público, resguardar la equidad y fortalecer la institucionalidad democrática. De ahí las recomendaciones surgidas del estudio hacia la política de ingresos y gastos contenida en el presupuesto general de la nación:

◆ Del análisis de los ingresos del sector público se deduce la necesidad de una mayor transparencia e incremento de los mismos, que se puede lograr a través del fortalecimiento de la tributación directa de forma tal que no solo se reflexione sobre la reestructuración del impuesto sobre la renta sino que también se considere la creación de nuevos impuestos directos. Elevar los niveles de recaudación impositiva pasa también por medidas

encaminadas a mejorar aun más la fiscalización y eliminar la evasión, la elusión fiscal y el contrabando.

Otra medida dirigida a la ampliación de la base tributaria es la búsqueda de la mayor simplificación posible del régimen tributario de forma tal que se facilite a los nuevos contribuyentes el cumplimiento de sus declaraciones y la eliminación de procedimientos que derivan en costes de transacción para los sujetos de impuesto, desarrollándola bajo una estructura tributaria progresiva.

♦ La predominancia del gasto corriente se convierte en una importante limitante para la economía, no solo porque la mayor parte de los recursos se destinan a gastos de funcionamiento sino porque esto limita la canalización de recursos para la inversión, rubro estratégico en la búsqueda del crecimiento sostenido. Por lo que, en principio, las recomendaciones en materia de gastos públicos se orientan a un mayor esfuerzo de contención del gasto improductivo del SPNF.

En concordancia con lo antes expuesto, es necesario además optimizar la utilización de los recursos destinados a gasto de capital, mediante mecanismos efectivos de evaluación, priorización y ejecución de proyectos de mayor rentabilidad social (infraestructura, educación, salud, etc.).

El combate de la corrupción es otro de los aspectos necesarios a corregir en el área de gastos, de forma que se sancionan con penas justas a quienes se les compruebe malversación de fondos públicos.

En cuanto a la distribución del gasto por áreas de gestión en el Presupuesto General de la Nación, es evidente la necesidad de incrementar las asignaciones en los rubros de desarrollo social y apoyo al desarrollo económico, y en los Ministerios de Educación y Salud, con el objetivo de superar las carencias existentes en estas áreas.

◆ Por otra parte se recomienda a las Microempresas que busquen la integración a Clusters, dado que estos tienen como objetivo principal la búsqueda de mecanismos asociativos que generen factores competitividad (precio, volumen, calidad, entrega oportuna, innovación, tecnología, etc.) que aseguren el posicionamiento y permanencia de los bienes de consumo y/o servicios que producen las Microempresas en mercados estratégicos seleccionados.

◆ Asimismo, se recomienda al Ministerio de Economía, a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, incentivar a la MYPE a que participen en las compras del Sector Público, cumpliendo a la vez con la normativa vigente, la Ley de

Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública; así como los requerimientos que esta implica.

◆ Por último, es necesario la adopción de una estrategia de protección de la microempresa en el marco de la entrada en vigencia del CAFTA, esta pasa necesariamente por el fortalecimiento de la institucionalidad de apoyo al sector, tales como CONAMYPE, CENTROMYPE, etc. y sus proyectos y servicios; asimismo se plantea ampliar la cobertura de las actividades del Centro de Trámites de Exportación, y un mayor apoyo en programas de capacitación técnica que permitan incrementar su nivel de eficiencia, producción, productividad y empleo.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- ◆ Bolten, Steven E. (1993), **Administración Financiera**, Quinta edición, Editorial LIMUSA S.A de C.V, México.

- ◆ Brand, Salvador Oswaldo (2002), **Diccionario de Economía**, Editorial Jurídica Salvadoreña, El Salvador.

- ◆ Chiavenato, Adalberto (2002), **Administración de Recursos Humanos**, Quinta Edición, McGraw Hill Interamericana, S. A, Colombia.

- ◆ Comisión Económica Para América Latina Y El Caribe (CEPAL) (1998), **El Pacto Fiscal: Fortalezas, Debilidades y Desafíos**. Naciones Unidas, Santiago de Chile.

- ◆ Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) (2001), **Características del Sector Microempresarial Salvadoreño 1999**, El Salvador.

- ◆ Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) (2001), **La microempresa en El Salvador: Magnitud, Importancia y Características a finales de los años noventa**, 1ª Edición, Costa Rica.

- ◆ Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) (2000), **Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa**, El Salvador.

- ◆ Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) (1996), **Libro Blanco de la Microempresa**, El Salvador.
- ◆ Dornbush, Rudiger, et all (1997), **Macroeconomía**, Séptima edición, McGraw Hill Interamericana, España.
- ◆ Fernández Díaz, Andrés et all, **Política Económica**, 2ª edición, McGraw Hill, España.
- ◆ Hernandez Sampieri, Roberto, et al, **Metodología de la Investigación**, 2ª Edición, McGraw Hill, México 2001.
- ◆ Koontz, Harold (1998), **Administración, una perspectiva global**, onceava edición, McGraw Hill, México.
- ◆ Mankiw, N. Gregory (1997), **Principios de Economía**, McGraw Hill Interamericana, España.
- ◆ McEarchen, William A., **Economía. Una introducción contemporánea**, Cuarta Edición, Internacional Thomson Editores.
- ◆ Martínez Julia Evelyn, Beltrán de Vieytes Elcira. **Desafíos Oportunidades de las PYMES salvadoreña: Construyendo una agenda de desarrollo**, 1ª Edición. Impreso en Tecnoimpresos S.A de C.V.
- ◆ Robins, Stephen P. y Coulter, Mary, **Administración**, Quinta Edición, Prentice Hall Hispanoamericana S.A. México.
- ◆ Rojas Soriano, Raúl (2004), **Guía para realizar investigaciones sociales**, 40ª. Edición, Plaza y Valdés editores, México.

- ◆ Wayne W. Daniel (1988), **Estadística con Aplicaciones a las Ciencias Sociales y a la Educación**, McGraw-Hill, México.

Revistas y Artículos

- ◆ Banco Central de Reserva de El Salvador, **Revista Trimestral**. Varios Números.

- ◆ Banco Centroamericano de Integración Económica (2003), **El Salvador: diagnostico del sistema tributario y recomendaciones de política para incrementar la recaudación**.

- ◆ Período 1990-2004. Instituto de Investigaciones Económicas, **Guía Básica para realizar trabajos de graduación**, Universidad de El Salvador, Facultad de Ciencias Económicas.

- ◆ Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES). **Informe Trimestral de Coyuntura Informe Trimestral de Coyuntura, Informe Trimestral de Coyuntura**, varios números.

- ◆ Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES). **¿Cómo esta nuestra economía?**, Varios números.

- ◆ Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social, (FUSADES). **Boletín Económico y Social**, Varios números.

Artículos.

- ◆ Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENTROPYME), **Normativa y Perspectivas de Acceso**

al Mercado Estadounidense por Rama Especifica y su Relación con el TLC CA-EUA, Cooperación Técnica Alemana (2005).

- ◆ Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENTROPYME), **Reflexiones para Fortalecer las MIPYMES en América Central ante la Apertura Comercial**, Cooperación Técnica Alemana (2005).
- ◆ Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENTROPYME), **Apertura Comercial, Oportunidades y Amenazas para la Micro y Pequeña Empresa**, Cooperación Técnica Alemana (2005).
- ◆ Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa, **Estudio sobre Clusters y Asociatividad**, Perú.
- ◆ Fundación Nacional para el Desarrollo, **Alternativas para el Desarrollo**, varios números.
- ◆ Michael E. Porter, **Competitividad en Centroamérica**, Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (1994).
- ◆ Michael E. Porter, **Fomento de Clusters Competitivos**, Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (2001)
- ◆ Ministerio de Hacienda, Dirección General de Contabilidad Gubernamental, **Informe de la Gestión Financiera del Estado**, Ejercicios Fiscales 1990-2004.

Normativas:

- ◆ Órgano Legislativo de El Salvador, Decreto No. 516, **Ley Orgánica de la Administración Financiera del Estado** (1995)

- ◆ Órgano Legislativo de El Salvador, Decreto No. 38, Constitución de la Republica de El Salvador. 1983.

- ◆ Órgano Legislativo de El Salvador, Decreto No. 868, **Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública** (2000)

- ◆ Asamblea Legislativa de la República de El Salvador, Decreto No. 671, **Código de Comercio** (1970)

- ◆ Órgano Legislativo de El Salvador, Decreto No. 134, **Ley de Impuesto sobre la Renta**

- ◆ Órgano Legislativo de El Salvador, Decreto No. 296, **LEY DE IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES Y A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS** (1992).

Paginas Web.

- ◆ www.ssf.gob.sv
- ◆ www.minec.gob.sv
- ◆ www.mh.gob.sv
- ◆ www.bid.org
- ◆ www.eclac.org
- ◆ www.chilecompras.com.cl
- ◆ www.comprasal.com.sv

ANEXOS

INDICE DE ANEXOS

Contenido	Página
Anexo 1: INGRESOS TOTALES DEL SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO: 1990-2004.	3
Anexo 2: GASTOS CONSOLIDADOS DEL SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO: 1990-2004.	4
Anexo 3: DÉFICIT FISCAL DEL SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO: 1995-1999.	5
Anexo 4: COMPARATIVO DE RECAUDACIÓN POR CARTERA DE CONTRIBUYENTES 2001-Septiembre 2005.	6
Anexo 5: TIEMPOS ESTABLECIDOS EN LA LACAP.	8
Anexo 6: GLOSARIO DE SIGLAS	9

Anexo 1
INGRESOS TOTALES DEL SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO: 1990-2004
(Millones de dólares)

TRANSACCIONES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1. INGRESOS CORRIENTES	616.77	742.65	841.67	992.33	1,267.30	1,562.00	1,737.93	1,679.61	1,775.82	1,836.53	1,954.27	1,993.86	2,103.55	2,366.39	2,523.50
a) Tributarios	438.17	506.35	574.07	714.70	843.23	1,062.50	1,080.24	1,131.79	1,208.93	1,274.73	1,344.08	1,448.90	1,595.20	1,736.24	1,823.00
- Renta	95.40	119.80	126.90	157.87	204.44	301.34	305.31	323.04	351.30	392.46	429.10	431.40	457.20	502.90	533.70
- Patrimonio	16.40	21.10	20.10	17.73	21.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- Transferencia de Propiedades	9.50	12.10	17.80	10.30	11.68	12.95	10.11	13.44	14.37	13.65	11.60	11.60	12.10	13.70	15.30
- Importaciones	61.20	80.00	101.20	136.94	171.03	198.88	163.15	145.92	145.76	148.06	140.60	146.00	154.70	177.70	177.10
- Consumo de Productos	65.40	70.40	70.00	65.67	55.53	59.86	57.03	55.15	47.42	51.49	48.70	49.20	66.50	61.70	74.20
- Uso de Servicios	6.80	7.90	7.20	5.49	9.03	9.57	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- Timbres Fiscales / IVA	132.50	163.20	233.70	305.22	355.59	469.61	540.72	593.26	649.69	668.96	714.10	809.00	837.00	911.40	951.80
- Contribuciones Especiales (FOVIAL)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.60	64.90	67.20	67.10
- Contribuciones Especiales (AZÚCAR)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.50	0.60
- Otros	51.10	31.80	-2.80	15.41	14.50	10.32	4.02	0.98	0.39	0.12	0.10	0.10	2.80	1.70	0.20
b) Contribuciones a la Seguridad Social	67.20	73.90	82.80	108.45	147.19	173.88	192.57	213.74	244.09	237.01	281.80	253.13	258.70	266.08	275.40
c) No Tributarios	60.00	95.10	112.20	77.30	126.77	163.38	235.08	171.52	249.27	228.25	241.18	242.55	249.67	268.73	328.70
d) Superávit de Operación de Empresas Públicas	51.40	67.30	72.60	91.87	150.10	162.25	230.04	162.55	73.54	96.54	87.21	49.28	-0.01	95.34	99.40
2. INGRESOS DE CAPITAL	2.20	0.00	0.00	9.41	25.89	2.60	2.04	4.60	5.71	0.96	7.56	0.80	64.81	0.40	0.10
3. DONACIONES DEL EXTERIOR	116.40	109.80	115.40	140.00	112.37	77.50	18.50	22.56	12.13	33.13	110.11	61.10	50.02	69.62	48.30
FUENTES FINANCIERAS	163.30	306.90	401.06	288.45	328.18	316.75	656.33	1,010.60	1,300.20	831.50	682.93	1,131.27	1,765.89	831.54	846.90
Endeudamiento Externo	155.20	234.70	310.16	264.90	305.80	315.75	565.73	961.40	429.90	595.70	411.80	964.00	1,758.60	610.10	626.10
Endeudamiento Interno	8.10	72.20	90.90	23.50	22.40	1.00	90.60	49.20	870.30	235.80	271.13	167.27	7.29	221.44	220.80
TOTAL DE INGRESOS	898.67	1,159.35	1,358.13	1,430.19	1,733.73	1,958.86	2,414.79	2,717.37	3,093.86	2,702.12	2,754.87	3,187.03	3,984.26	3,267.95	3,418.80
Ingresos Tributarios/PIB	9,13%	9,51%	9,64%	10,30%	10,37%	11,18%	10,47%	10,16%	10,07%	10,23%	10,23%	10,49%	11,17%	11,62%	11,52%
Fuentes Financieras/ PIB	3,40%	5,76%	6,74%	4,16%	4,04%	3,33%	6,36%	9,08%	10,83%	6,67%	5,20%	8,19%	12,36%	5,57%	5,35%
PIB a precios corrientes	4,800.90	5,324.30	5,954.70	6,938.00	8,132.00	9,500.50	10,315.60	11,134.60	12,008.40	12,464.70	13,134.10	13,812.70	14,284.00	14,940.90	15,823.90

FUENTE: Banco Central de Reserva

Anexo 2
GASTOS CONSOLIDADOS DEL SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO: 1990-2004
(Millones de dólares)

TRANSACCIONES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1. GASTOS CORRIENTES	633.50	784.30	828.30	938.60	1,106.90	1,256.30	1,546.10	1,466.80	1,654.60	1,813.70	2,034.52	2,042.55	2,144.38	2,397.62	2,582.00
a) Consumo	486.60	558.40	578.90	659.00	810.00	969.80	1,144.90	1,128.90	1,251.80	1,391.20	1,491.67	1,512.10	1,526.72	1,618.43	1,751.30
b) Intereses	81.40	153.90	148.80	162.70	157.40	156.30	182.20	172.70	177.50	173.90	203.22	200.02	245.30	306.99	334.50
c) Transferencias Corrientes	65.50	72.00	100.60	116.90	139.40	130.20	219.00	165.20	225.30	248.60	339.63	227.96	214.86	222.58	21.70
d) Pago de Deuda Previsional	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	102.48	157.50	249.62	276.50
3. GASTOS DE CAPITAL	127.90	215.60	387.00	316.40	335.10	395.40	470.50	443.90	455.80	403.90	436.27	619.79	706.42	490.98	369.30
a) Inversión Bruta	115.90	201.80	371.60	296.60	311.20	342.30	439.60	415.60	442.10	388.90	380.45	602.37	609.50	483.14	334.50
b) Transferencias de Capital	12.00	13.80	15.40	19.80	23.90	53.10	30.90	28.30	13.70	15.00	55.82	17.42	96.92	7.84	34.80
4. CONCESION NETA DE PRESTAMOS	-7.10	2.80	13.60	-1.30	10.10	3.70	-1.20	-6.90	-1.00	-0.30	-0.32	-0.12	-0.20	-0.63	-0.60
5. AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA	144.40	156.70	129.70	176.40	281.60	303.50	399.50	813.50	984.40	484.70	284.41	524.81	1,133.66	379.98	468.20
a) Amortización de la Deuda Externa	84.10	126.60	76.40	129.10	137.20	190.30	282.70	734.90	453.10	418.90	211.80	349.07	505.10	178.10	384.60
b) Amortización de la deuda Interna 1/	60.30	30.05	53.27	47.29	144.36	113.20	116.80	78.60	531.30	65.80	72.61	175.74	628.56	201.88	83.60
TOTAL GENERAL DE GASTOS	898.70	1,159.40	1,358.60	1,430.20	1,733.60	1,958.90	2,414.80	2,717.30	3,093.90	2,702.10	2,754.88	3,187.03	3,984.26	3,267.95	3,418.90

Fuente: Banco Central de Reserva

Anexo 3
SITUACION FINANCIERA DEL SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO: 1995-1999
(Millones de dólares)

TRANSACCIONES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Ingresos Corrientes	616.77	742.65	841.67	992.33	1,267.30	1,562.00	1,737.90	1,679.60	1,775.80	1,836.50	1,954.27	1,993.86	2,103.55	2,366.39	2,523.50
+ Ingresos de Capital	2.20	0.00	0.00	9.41	25.89	2.60	2.04	4.60	5.71	0.96	7.56	0.80	64.81	0.40	0.10
+ Donaciones del Exterior	116.40	109.80	115.40	140.00	112.37	77.50	18.50	22.56	12.13	33.13	110.11	61.10	50.02	69.62	48.30
= Ingresos y Donaciones (1)	735.37	852.45	957.07	1,141.74	1,405.56	1,642.10	1,758.44	1,706.76	1,793.64	1,870.59	2,071.94	2,055.76	2,218.38	2,436.41	2,571.90
- Gastos Corrientes	633.50	784.30	828.30	938.60	1,106.90	1,256.30	1,546.10	1,466.80	1,654.60	1,813.70	2,034.52	2,042.55	2,144.38	2,397.62	2,582.00
- Gastos de Capital	127.90	215.60	387.00	316.40	335.10	395.40	470.50	443.90	455.80	403.90	436.27	619.79	706.42	490.98	369.30
+ Concesión Neta de Prestamos	-7.10	2.80	13.60	-1.30	10.10	3.70	-1.20	-6.90	-1.00	-0.30	-0.32	-0.12	-0.20	-0.63	-0.60
= Gastos y Concesión Neta de Prestamos (2)	754.30	1,002.70	1,228.90	1,253.70	1,452.10	1,655.40	2,015.40	1,903.80	2,109.40	2,217.30	2,470.47	2,662.22	2,850.60	2,887.97	2,950.70
Déficit Fiscal (1-2)	-18.93	-150.25	-271.83	-111.96	-46.54	-13.30	-256.96	-197.04	-315.76	-346.71	-398.53	-606.46	-632.22	-451.56	-378.80

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador

Anexo 4
COMPARATIVO DE RECAUDACIÓN POR CARTERA DE CONTRIBUYENTES
ENERO-DICIEMBRE 2001
(Millones de Dólares)

CLASIFICACIÓN	IVA DECLARACION	IVA IMPORTACION	RENTA DECLARACION	RETENCIONES	PAGO A CUENTA	DERECHOS ARANCELARIOS	TOTAL 2001
GRANDES	249.0	320.0	54.2	129.5	87.4	93.0	933.1
MEDIANOS	65.2	28.5	14.6	22.2	10.8	10.3	151.6
PEQUEÑOS	98.5	105.2	21.5	94.0	21.3	42.7	383.0
TOTAL	412.7	453.6	90.2	245.7	119.5	146.0	1,467.7

Fuente: Dirección General de Impuestos Internos

COMPARATIVO DE RECAUDACIÓN POR CARTERA DE CONTRIBUYENTES
ENERO-DICIEMBRE 2002
(Millones de Dólares)

CLASIFICACIÓN	IVA DECLARACION	IVA IMPORTACION	RENTA DECLARACION	RETENCIONES	PAGO A CUENTA	DERECHOS ARANCELARIOS	TOTAL 2002
GRANDES	308.5	384.1	69.1	147.0	104.7	111.3	1,124.8
MEDIANOS	71.9	26.7	16.7	20.0	12.2	11.1	158.6
PEQUEÑOS	51.0	61.1	13.4	89.3	7.9	32.4	255.2
TOTAL	431.5	472.0	99.2	256.3	124.7	154.8	1,538.5

Fuente: Dirección General de Impuestos Internos

COMPARATIVO DE RECAUDACIÓN POR CARTERA DE CONTRIBUYENTES
ENERO-DICIEMBRE 2003
(Millones de Dólares)

CLASIFICACIÓN	IVA DECLARACION	IVA IMPORTACION	RENTA DECLARACION	RETENCIONES	PAGO A CUENTA	DERECHOS ARANCELARIOS	TOTAL 2003
GRANDES	306.2	416.7	80.7	151.5	116.6	125.1	1,196.8
MEDIANOS	68.9	28.0	16.9	20.7	12.8	10.5	157.8
PEQUEÑOS	61.8	78.7	16.7	99.2	14.9	42.0	313.4
TOTAL	436.9	523.4	114.3	271.5	144.3	177.6	1,668.0

Fuente: Dirección General de Impuestos Internos

**COMPARATIVO DE RECAUDACIÓN POR CARTERA DE CONTRIBUYENTES
ENERO-DICIEMBRE 2004
(Millones de Dólares)**

CLASIFICACIÓN	IVA DECLARACION	IVA IMPORTACION	RENTA DECLARACION	RETENCIONES RENTA	PAGO A CUENTA	ARANCELES	ESPECIFICOS	TOTAL 2004
GRANDES	309.97	460.25	102.94	154.96	113.83	121.96	74.35	1,338.25
MEDIANOS	65.75	28.85	16.49	20.82	12.74	8.65	1.79	155.08
PEQUEÑOS	70.01	91.36	20.37	106.37	16.19	43.81	15.86	363.97
OTROS								
TOTAL	445.72	580.45	139.79	282.15	142.76	174.43	92.00	1,857.31

Fuente: Dirección General de Impuestos Internos

**COMPARATIVO DE RECAUDACIÓN POR CARTERA DE CONTRIBUYENTES
ENERO-SEPTIEMBRE 2005
(Millones de Dólares)**

CLASIFICACION	IVA	RENTA	RETENCIONES	PAGO A CUENTA	ESPECIFICOS	TOTAL
GRANDES	236,368.3	114,695.5	145,149.8	101,955.9	74,132.1	672,301.6
MEDIANOS	51,689.4	16,054.7	18,150.1	13,099.9	56.4	99,050.5
PEQUEÑOS	66,871.2	16,054.1	32,200.0	31,195.1	478.4	146,798.9
TOTAL	354,929.0	146,804.3	195,500.0	146,250.9	74,666.8	918,151.0

Fuente: Dirección General de Impuestos Internos

Anexo 5
TIEMPOS ESTABLECIDOS EN LA LACAP

PERIODO		TIPO DE	DIAS u	ARTICULO
DESDE	HASTA	TIEMPO	HORAS	LACAP
Recepción de Ofertas	Adjudicación	Máximo	90 días Calendario	44, l)
Notificación de adjudicación	Adjudicación en firme	Mínimo	5 días Hábiles	56
Admisión de Recurso de Revisión	Resolución de Recurso de Revisión	Máximo	15 días Hábiles	77
Adjudicación en firme	Contrato	Máximo	8 días Hábiles	81
Acto Administrativo	Notificación de Acto Administrativo	Máximo	72 horas Hábiles	74
Entrega de Bases de Licitación	Recepción de Ofertas	Mínimo	10 días Hábiles	44, k)

Fuente: LACAP

Anexo 6
GLOSARIO DE SIGLAS

- ◆ Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios de El Salvador (AMPES).
- ◆ Banco Central de Reserva (BCR).
- ◆ Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- ◆ Banco Multisectorial de Inversiones (BMI).
- ◆ Centro para la Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa (CENTROPYME).
- ◆ Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU).
- ◆ Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
- ◆ Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).
- ◆ Decreto Legislativo (DL).
- ◆ Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE).
- ◆ Fondo de Garantía para la Pequeña Industria (FOGAPI).
- ◆ Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES).
- ◆ Gobierno Central (GC).
- ◆ Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- ◆ Impuesto Sobre la Renta (ISR).
- ◆ Ley de Adquisiciones y contrataciones de la Administración Pública (LACAP).

- ◆ Ley Orgánica de la Administración Financiera del Estado (Ley AFI).
- ◆ Producto Interno Bruto (PIB).
- ◆ Sector Público No Financiero (SPNF).
- ◆ Tratado de Libre Comercio Estados Unidos de América con Centroamérica y Republica Dominicana (CAFTA, por sus siglas en ingles.)