

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
"JOSÉ SIMEÓN CAÑAS"



LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES EN EL SALVADOR EN EL PERÍODO
1999-2010: UNA APROXIMACIÓN SISTÉMICA

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREPARADO PARA LA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTADO POR:

CARLOS RIGOBERTO PORTILLO SERPAS

MANUEL ERNESTO ORELLANA ORELLANA

ANTIGUO CUSCATLÁN, OCTUBRE DE 2011

RECTOR
ANDREU OLIVA

SECRETARIA GENERAL
CELINA PEREZ

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
JOSÉ ANTONIO MEJÍA HERRERA

COORDINADORA DE LA CARRERA DE ECONOMÍA
XIOMARA HERNÁNDEZ

DIRECTORA DEL TRABAJO
SANDRA MARIELOS GARCÍA

LECTOR
GERARDO OLANO

Índice

CAPÍTULO I- LA COMPETITIVIDAD: CONCEPTUALIZACIÓN Y PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS.....	3
1.1 Conceptualización.....	3
1.1.1 Conceptos clave	3
1.1.2 enfoques de competitividad	5
1.1.3 Enfoque elegido para la investigación	20
CAPÍTULO II - ANÁLISIS SISTÉMICO DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES EN EL SALVADOR EN EL PERIODO 1999 – 2010	21
2.1 Posición competitiva de El Salvador (2005-2010).....	22
2.2 Nivel micro.....	23
2.2.1 La estrategia empresarial y gestión de la innovación.....	27
2.2.2 Integración de redes de cooperación tecnológicas de encadenamientos productivos y cadenas de valor en El Salvador (2005- 2011).....	30
2.2.3 Acceso a la información y tecnología.....	33
2.2.4 El crédito y el sector MIPYME.....	36
2.3 Nivel meta.....	48
2.3.1 Escala de valores	48
2.4 Nivel meso.....	54
2.4.1 Planes Formulados por el gobierno.....	54
2.4.2 Planes impulsados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI).....	64
2.5 Nivel macro	70
2.5.1 Desempeño macroeconómico.....	71
2.5.2 La importancia de la apertura comercial y los tratados de libre comercio	74
2.5.3 El mercado local	82
CAPÍTULO III-CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	¡Error! Marcador no definido.
3.1 Conclusiones	85
3.1.1 Nivel micro	85
3.1.2 Nivel meta.....	86
3.1.3 Nivel meso	87
3.1.4 Nivel macro.....	88
3.2 Recomendaciones	89
3.2.1 Nivel micro	89

3.2.2 Nivel meta	91
3.2.3 Nivel meso	91
3.2.4 Nivel macro.....	92
Bibliografía.....	94

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo realizar una aproximación a la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas en El Salvador, durante el periodo 1999-2010. Para ello, se decidió utilizar el enfoque sistémico, con el objeto de no limitarlo solamente al ámbito económico, sino que también considerar la influencia de otros factores en el desempeño de estas empresas.

El entorno y la escala de valores, así como las medidas o acciones de apoyo que se implementan, por parte de los sectores público y privado, son entre otros, aspectos que inciden en las actividades de estas empresas, que se toman en cuenta con el propósito de realizar un análisis más amplio sobre el tema, considerando que se trata de un colectivo empresarial que tiene una importancia relevante en el país, pero que es heterogéneo.

La importancia de la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas en el ámbito nacional, se visualiza porque estas representan cerca del 90% de empresas del país, por tanto, se infiere que la competitividad del país está muy vinculada con su desempeño. Además, este grupo de empresas, son la fuente de trabajo para alrededor del 71% de la población (FUSADES, 2005, página 8).

En un mundo globalizado, donde los países compiten entre sí, la competitividad es relevante. Al respecto, según el Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, El Salvador ha retrocedido en su posición competitiva en los últimos cinco años, los datos del Informe 2005-2006, señalan que el país ocupaba la posición 56. En cambio, en el período 2010-2011, el país pasó a la 82, lo que es una señal de que las empresas necesitan mejorar su competitividad, y esto se relaciona con factores propios de las empresas y del entorno de sus actividades.

El presente estudio, se ha organizado mediante la elaboración de tres capítulos. En el primero, se abordan diferentes enfoques conceptuales desde los que se puede aproximar el tema de la competitividad. El objetivo de esto, es dilucidar cuál es el más conveniente para aproximar un análisis amplio, como el que plantea el objetivo de este trabajo.

En segundo lugar, utilizando los componentes del enfoque elegido, se abordan los distintos elementos que inciden en la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas del país, en el período de estudio. Finalmente, en el tercer capítulo, se presentan las conclusiones que se extraen de la investigación y se proponen algunas recomendaciones, que pudieran implementarse para mejorar la competitividad de las mencionadas empresas y por ende del país

|

CAPÍTULO I- LA COMPETITIVIDAD: CONCEPTUALIZACIÓN Y PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS

El objetivo de este capítulo es dar a conocer el marco teórico que servirá de fundamento de esta investigación. En primer lugar, se presenta una conceptualización de términos que se consideran relevantes. Posteriormente, se realiza una revisión de los principales enfoques de competitividad aplicables a las empresas MIPYMES. Por último, se plantea una justificación de la elección del enfoque a utilizar para esta tesis.

1.1 Conceptualización

Es este apartado se realiza, en primer lugar, una conceptualización de algunos términos que serán claves en esta investigación como son MIPYME, competitividad y productividad. En segundo lugar, se hará una evaluación de los diferentes enfoques teóricos de la competitividad, tales como: el enfoque de las ventajas competitivas de Michael Porter, el de la CEPAL y el enfoque sistémico, entre otros. Por último, se plantea el enfoque elegido como marco de referencia y la justificación de su elección.

1.1.1 Conceptos clave

1.1.1.1 Micro, medianas y pequeñas empresas (MIPYMES)

El concepto de MIPYMES que se asume en este estudio se basa en el documento “El Salvador, generando Riqueza desde la base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMES” (CONAMYPE, 2005, página 61); el cual incluye las diferentes empresas que conforman este colectivo, a partir de la diferenciación con base en el número de empleados y las ventas brutas, tal como se presenta a continuación:

- Microempresa: empresa que emplea de 1 a 10 personas y con un nivel de ventas brutas anuales de hasta \$100,000.
- Pequeña empresa: empresa que ocupa de 10 a 49 personas y con un nivel de ventas brutas anuales de hasta \$1000 000.

- Mediana empresa: empresa que emplea de 50 a 99 personas y sus ventas brutas anuales alcanzan hasta \$7000 000.

1.1.1.2 Competitividad

Respecto a este término existe una serie de conceptos que se complementan entre sí. Uno de dichos conceptos es el de Haque (1995, p. 65), que plantea que la competitividad es la “capacidad de producir bienes y servicios que pueden competir en los mercados internacionales acompañada de una tendencia al alza y sostenible en el largo plazo en el nivel de vida de los miembros de la sociedad”.

Otro concepto, más aplicado a la empresa, es el de Michael Porter, el cual plantea que “la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Las compañías ganan ventaja sobre los mejores competidores del mundo debido a la presión y al reto. Se benefician de tener fuertes rivales nacionales, agresivos proveedores con base en su país y clientes locales exigentes” (Porter, 1990, p.12).

Estos dos conceptos son apropiados, dada su aplicabilidad para las empresas en general, y en particular, para los propósitos de este trabajo, ya que incorporan varios aspectos relacionados con las actividades productivas de las MIPYMES, que son el centro de esta investigación, y consideran la competencia en mercados internacionales.

1.1.1.3 Productividad

En el entorno salvadoreño, es necesario analizar la productividad empresarial y los factores que subyacen en la misma, ya que es importante elevarla a efecto de mejorar el desempeño de las MIPYMES y optimizar sus resultados; de esta forma, se podrá elevar la competitividad del país y aunque no es la única forma para lograr la competitividad, pero es básica (productividad) para poder entender el contexto económico mundial cada vez más globalizado.

En el documento “El concepto de productividad en el análisis económico”, la productividad se plantea de forma general como un indicador que refleja el buen uso o no de los recursos de una economía (Martínez de Ita, 2000, p.18). Otro autor que aborda el tema es Levitan (1984), según el cual la productividad se refiere a la relación entre insumos

usados para producir bienes y la producción que se obtiene. Por otra parte, para un concepto más concreto se puede mencionar a la productividad como “el rendimiento que se logra en cualquier proceso o actividad productiva en función de los diferentes factores que intervienen en ella” (Greco, 2003).

Los factores de los que habla este concepto se caracterizan por ser cambiantes. Ejemplo de esto es la evolución en la que ya no solo se toman a los factores tradicionales capital y trabajo, como determinantes de la competitividad, sino que se incluyen otros como: las inversiones que se realizan, la razón capital/trabajo, el grado de tecnificación e investigación y las regulaciones gubernamentales.

1.1.2 enfoques de competitividad

En este apartado se realiza una revisión de los distintos enfoques de competitividad, con el propósito de determinar cuál se ajusta más a las necesidades de la investigación.

1.1.2.1 Ventajas competitivas de Michael Porter

Para Michael Porter, la competitividad es el resultado de la interacción de una serie de elementos, que él llama determinantes de la ventaja competitiva nacional. El enfoque está centrado en “clúster”(grupos de empresas que muestren dinamismo) de empresas y en las compañías que apoyan a éstos por medio de contratos, financiamiento, asesorías, subcontrataciones etc.

Para Porter, existen dos determinantes principales de la ventaja competitiva nacional, los cuales son:

- a.** El aumento de la productividad debido a un uso más eficiente de los factores de producción. Esto implica, que las empresas busquen una combinación adecuada y eficiente de los factores de producción, como son, tierra, trabajo y capital, con el objeto de mejorar su productividad, y así que la población alcance mayor bienestar. Los trabajadores mejorarían su nivel de salarios y las empresas obtendrían mayor beneficio, así, el país ganaría competitividad.

a.b. Crear un clima favorable para el desenvolvimiento de las empresas en lo que respecta a las dimensiones, social, institucional y la política, entre otras. Porter establece una serie de condiciones que determinan si el clima para la competitividad es apropiado, las cuales son:

- Condiciones de demanda: Se refiere a la existencia de clientes exigentes en una economía, estos ejercen presión sobre las empresas y debido a ello estas se ven obligadas a mejorar aspectos como su eficiencia y por ende su nivel competitivo para poder permanecer en el mercado.
- Condiciones de los factores: El autor hace una distinción entre factores especializados de la producción y factores de uso general. Los primeros se refieren al trabajo especializado, el capital y a la infraestructura. Respecto a los segundos, se mencionan el trabajo no especializado y las materias primas. Los factores especializados son los que aportan la ventaja competitiva a la empresa y son de la creación de esta.

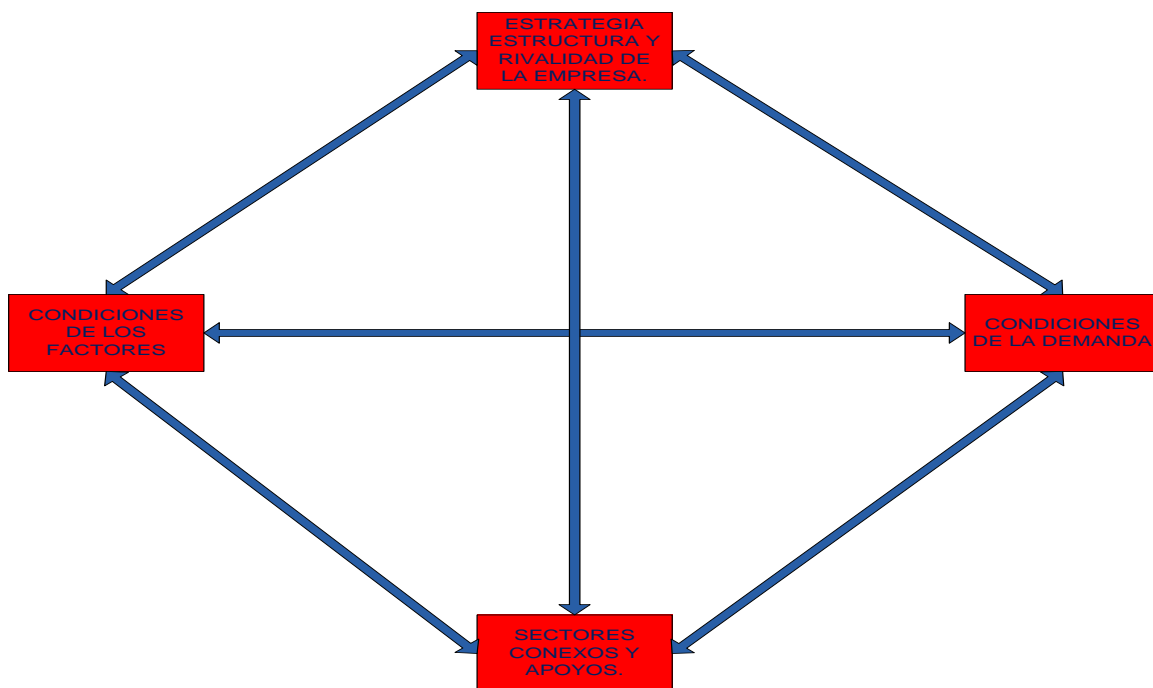
Hay que agregar que estos factores especializados requieren de una fuerte inversión para su desarrollo y sostenimiento, lo cual los hace difíciles de copiar o reproducir para las empresas que no los poseen. Esta es la razón por la que estos se vuelven un elemento de ventaja competitiva para las empresas que los tienen.

- Sectores conexos y de apoyo: Según Porter, las condiciones de una empresa en un sector influyen en el resto de sectores conectados a éste, a través de la interrelación. Así, si un sector está en buenas condiciones influirá positivamente en el resto de ellos y viceversa.
- Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas: Esto hace referencia al entorno competitivo en el cual se desarrollan las empresas a la hora de operar para poder lograr un mayor nivel de ventas. Se reconoce que en el mercado existen productos, tanto nacionales como importados, que son sustitutos de los producidos por una empresa, de ahí surgen rivalidades entre empresas y productos, que demandan esfuerzos importantes para poder permanecer en el mercado con un producto que sea competitivo, lo que requiere desarrollar una

estrategia y estructura empresarial apropiada y congruente con los objetivos empresariales que se buscan conseguir.

Estos cuatro factores forman e interactúan continuamente en el “diamante de la ventaja competitiva nacional” de Porter, que define la posición de competitividad, pudiendo ser favorable o no para los países, dependiendo de si se cumplen o no. A continuación, se muestra la interacción de estas cuatro condiciones en lo que Michael Porter llama “Diamante de la competitividad”.

Figura 1: El diamante de la competitividad de Michael Porter



Fuente: “Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política” , Klaus Esser, 1996, p.12

Las cuatro esquinas del diamante de la competitividad interactúan entre sí de la siguiente manera:

- a. Condiciones de los factores

Según Porter, lo que influye más sobre las condiciones de los factores es la rivalidad doméstica. Esto ocurre porque una competencia plena conlleva a que las empresas

pongan más énfasis en la mejora tanto de los aspectos técnicos de su rubro particular, como en el conocimiento del mercado en que compiten. Asimismo, los sectores de apoyo también tienen influencia en las condiciones de los factores en el sentido que conllevan a las empresas a introducir mejoras en los propios factores de producción de sus compañías.

Por otra parte, las condiciones de demanda influyen en el momento que la empresa determina cuáles factores de producción es necesario desarrollar, según las necesidades que tenga en ese momento.

b. Condiciones de la demanda

La rivalidad de las empresas tiene un efecto positivo en las condiciones de demanda, ya que pone a los consumidores más alerta sobre quien ofrece bienes y servicios bajo mejores condiciones, lo que ayuda a mantener la competitividad. La existencia de sectores conexos y de apoyo permite dinamizar la demanda, debido a que los productos locales tienen más posibilidades de aumentar su demanda en el exterior.

Por otro lado, las condiciones de los factores influyen en las condiciones de demanda, a través de los mecanismos necesarios para crear factores destinados a la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

c. Sectores conexos y de apoyo

Las condiciones de los factores posibilitan que las industrias se interrelacionen de mejor forma y así logren optimizar los recursos de los que disponen. En lo que respecta a las condiciones de demanda, estas estimulan el crecimiento económico mediante la rivalidad de las empresas; en esta parte, tiene que ver el estímulo a la presencia en el mercado de proveedores más preparados, que cumplan su papel apropiadamente.

d. Rivalidad de las empresas

Sobre el último factor, se puede decir que las condiciones de demanda cumplen un papel de potenciar la rivalidad cuando los consumidores están buscando obtener el producto o

servicio que desean, en las mejores condiciones posibles (precios más bajos, localizaciones más cómodas etc.) que su capacidad económica les permita. Esto fomenta que se incorporen al mercado cada vez más competidores.

Asimismo, Los sectores conexos y de apoyo, tienen influencia en el surgimiento de nuevos participantes en el mercado y en que estos se procuren un nivel óptimo en sus operaciones, que sea suficiente para subsistir en el mercado de que se trate. Así, las condiciones de los factores tienen influencia en las inversiones que las empresas consideren necesarias, a efecto de desarrollar los factores de producción más eficientes que preserven su ventaja frente a las empresas rivales.

1.1.2.2 Competitividad estructural de OCDE

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) considera a la competitividad, como resultado de la capacidad innovadora de los países y de cuan desarrolladas estén sus industrias y empresas. Plantea, también, a la capacidad de innovar y al desarrollo empresarial, como consecuencias del cambio tecnológico acumulado en el tiempo.

Para profundizar más en la competitividad estructural, hay que analizar algunos hechos importantes como las diferencias entre la competitividad de las naciones, las asimetrías y las divergencias de competitividad, que tienen su raíz en situaciones particulares y específicas de cada país. Es de notar que su resolución no depende de medidas superficiales, sino de verdaderos cambios estructurales. Algunos elementos que ayudan a explicar estos hechos son:

- a. En primer lugar, la tecnología depende en gran parte del conocimiento técnico que se ha acumulado y que es difícilmente transferible. Es por eso que los patrones de cambio en la tecnología son diferentes para cada país.
- b. En segundo lugar, el cambio tecnológico se desarrolla junto con procesos de evolución en la invocación y difusión de mejores técnicas y productos; lo que da continuidad a la existencia de asimetrías tecnológicas entre países y, por tanto, entre empresas.

- c. En tercer lugar, el nivel de innovación de cada país depende de la interacción entre derivados de la ciencia, como la tecnología, y los elementos propios de cada país; entre los que se pueden mencionar los intereses económicos existentes.
- d. Por último, la acumulación de capital y tecnología poseen una alta correlación. Así, los procesos de búsqueda y aprendizaje pueden ocasionar mejoras en la eficiencia en el nivel de los procesos productivos.

1.1.2.3 Enfoque de la UNCTAD

Para la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo) los términos mundialización y liberalización están íntimamente ligados y han pasado a dominar los debates sobre mercados, desarrollo y competencia, entre otros. Se plantea que, gracias a este hecho, se ha creado entre los países una interdependencia. Por otra parte, se puede analizar su impacto tanto desde la óptica de la oferta como de la demanda:

Por el lado de la oferta, se manifiesta con la creciente importancia de las empresas transnacionales en las economías locales. Se da el caso que empresas que producen bienes y servicios localmente, mediante el proceso de globalización, son adquiridas por transnacionales y llegan a formar parte de grandes conglomerados con presencia en muchos países del mundo, luego de estos procesos, aunque los bienes y servicios continúan produciéndose localmente, los empresarios son grandes multinacionales, y esto tiene impactos en las condiciones y calidad de los productos o servicios que se ofrecen.

Por el lado de la demanda, el impacto se puede observar porque los consumidores, encuentran una amplia gama de bienes y servicios, muchos producidos por empresas multinacionales, en el caso de los bienes también se han diversificado las importaciones; estos bienes, en ocasiones son más accesibles por sus precios más bajos y mejor calidad. En tal sentido, la capacidad de las empresas de posicionar sus productos, ha pasado a depender cada vez más de elementos como su capacidad de innovar, la calidad de estos, y su adaptación a las exigencias siempre cambiantes de los mercados.

Este proceso de mundialización trae consigo efectos positivos y negativos para la competitividad. Uno de los positivos es el fomento, de esta última, mediante la mejora en la calidad de los productos y servicios, ampliando así las posibilidades de elección de los consumidores. Prueba de ello, es la gran cantidad de productos del mismo tipo, producidos por diferentes empresas, a los que tienen acceso los consumidores, actualmente.

Esto es positivo porque trae aparejada una diferenciación de calidades, así lo consumidores, según su capacidad adquisitiva, tienen acceso a diferentes calidades de productos. De esta manera, las personas pueden obtener el máximo beneficio que su capacidad económica les permite.

Por otra parte, uno de los efectos negativos puede ser el fomento de prácticas anticompetitivas, como la entrada de empresas transnacionales con características monopólicas; haciendo uso de herramientas, tales como dumping, el acaparamiento y la especulación. Estas conductas contrarias a la competencia, perjudican a los consumidores dado que reducen su poder en el mercado y los supedita a lo que el proveedor único o grupo de proveedores decida. Esto tiene más impacto al tratarse de bienes fundamentalmente inelásticos, como los alimentos o las medicinas.

Asimismo, otro efecto negativo puede ser el desplazamiento de los productores locales, que no tienen modo de competir con ellas, dadas sus economías de escala a nivel regional y a nivel global.

Según el planteamiento de la UNCTAD, la competitividad se puede enfocar desde dos ángulos:

- A escala de empresa: es básicamente la capacidad de las empresas de producir bienes y servicios de buena calidad, buen precio y en el momento correcto. Es decir, ser más eficiente que las empresas rivales.
- A escala de país: en el plano internacional las claves de la competitividad son la innovación constante y la flexibilización, para hacer frente a las condiciones cambiantes de los mercados.

De aquí, se desprende que es vital para las empresas y países mejorar de manera continua sus procesos de fabricación, su nivel tecnológico y su organización, entre otros. Esto con el fin de no rezagarse en un panorama económico tan dinámico como el actual.

1.1.2.4 Enfoque de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)

Este enfoque plantea que para poder alcanzar un alto nivel de la competitividad, a nivel mundial, es necesario efectuar un cambio radical en el aparato productivo de un país. Esta transformación debe sostenerse en una serie de elementos entre los cuales destaca el aumento sistemático del nivel tecnológico; el cual debe ser gradual, con crecimiento paulatino y debe enfocarse en lograr un aumento en la eficiencia de los procesos de producción.

Otros elementos que, según la CEPAL, influyen en la competitividad de los países son las políticas de apoyo del Estado a los procesos productivos internos, con miras a la exportación. Finalmente, no se debe dejar de lado el énfasis en la mejora del nivel de vida de las poblaciones que deben traer aparejado las mejoras en la competitividad. De estos tres elementos se habla un poco más a continuación.

Para que exista un progreso técnico es importante la incorporación de la infraestructura tecnológica, el desarrollo empresarial y la aptitud de los recursos humanos, en el sentido que haya buena disposición a la innovación y al cambio. Por ello, es necesario buscar políticas que hagan más susceptible el aprendizaje de tecnologías y la articulación de todos los sectores y procesos en la producción; específicamente en actividades relevantes que incrementen la competitividad, tales como la información y telecomunicaciones.

Asimismo, para lograr el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica se requiere de capacidad social de absorción de conocimientos, estímulo a actividades hacia el crecimiento y fortalecimiento de instituciones de Investigación e Industria.

Hay que agregar que los mecanismos que impulsan a la bisagra productiva y que actúan en la competitividad son el impulso de las exportaciones y el desarrollo de sectores de

servicios. Esto tiene que ir acompañado de políticas gubernamentales que sean coherentes con los objetivos de mejora de la competitividad.

También Fernando Fajnzylber (Una visión renovadora del desarrollo, 1981, p. 61) indica que es necesario que los países tomen medidas concretas para elevar el nivel de vida de sus habitantes, al tiempo que trabajan para insertar a sus países en los mercados mundiales.

1.1.2.5 Enfoque de Competitividad Sistémica

1.1.2.5.1 Caracterización del enfoque

El enfoque sistémico de la competitividad se diferencia de los demás por dos elementos no considerados, anteriormente:

- Introduce una serie de niveles con los cuales aborda la competitividad desde distintos ángulos. Estos son los niveles meta, macro, meso y micro.
- Hace un esfuerzo por vincular una serie de elementos relacionados con ramas como la economía industrial, la teoría de la innovación y la sociología industrial, con los debates sobre gestión económica que giran en torno a las redes de política.

Según los principales desarrolladores de esta teoría, Dirk Messner, Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand y Jörg Meyer-Stamer, los países tanto desarrollados como subdesarrollados se ven cada día más impelidos a hacer esfuerzos para incrementar su competitividad debido al alto nivel de competencia al que se enfrentan; no solo respecto a la cantidad de empresas presentes en el mercado, sino que también a los altos niveles de tecnología y mejora continua, de esta, que las distingue.

Siguiendo esta línea, según estos autores la competitividad de una nación inicia por las unidades productivas conocidas como empresas. Estas se vuelven competitivas cuando cumplen dos requisitos:

- Estar bajo la presión que conlleva la competencia efectiva de otras empresas. Esta competencia tiene la virtud de que obliga a las empresas a preocuparse por introducir continuamente mejoras en su eficiencia, en lo que respecta a los productos que ofrecen al consumidor, a su trato con éste etc.

- Estar adheridas a redes articuladas dentro de las cuales los esfuerzos que realiza cada una de las empresas por sobresalir en sus respectivos mercados reciban apoyo de diferentes elementos como externalidades positivas, servicios diversos e instituciones sólidas. Se debe aclarar que los niveles macro (que comprende tanto contexto macroeconómico como político administrativo) y meso condicionan a su vez a todos los elementos mencionados.

Los autores plantean que estas dos condiciones no se han cumplido a cabalidad en los países en vías de desarrollo. El requisito de competencia estuvo sin efecto mucho tiempo debido a la política de desarrollo desde adentro, siguiendo el modelo de sustitución de importaciones, que se implementó. Una de las características de éste fue la protección a ultranza de la industria interna. Esto hizo prohibitiva la entrada de empresas y productos desde el exterior y causó que las empresas locales de cada país se acomodaran a la situación con el consiguiente rezago competitivo. Esto se evidenció con el auge del Mercado Común Centroamericano (MCCA) en la década de los 60.

El retraso se hizo latente con la apertura comercial implementada, posteriormente, en la década de los 90 del siglo XX. En cuanto al segundo requisito, relativo a las redes, adolece de no haber sido tomado en cuenta a cabalidad en los debates sobre políticas de desarrollo que se han suscitado y esto ha dado como resultado que los intentos de dinamizar el sector empresarial muchas veces hayan quedado por debajo de las expectativas.

Lo anterior fue relativo a países con bajo nivel de competitividad. En cuanto a los países que se catalogan como los más competitivos, estos poseen una serie de características o elementos que los distinguen (Esser, 1996. Páginas 4 y 5), los cuales son:

- Estructuras en el nivel meta que promueven la competitividad.

- Un contexto macro que ejerce influencia y presión sobre el desempeño de las empresas y un nivel meso donde tanto el Estado como los actores sociales formulan y ponen en práctica políticas de apoyo que fomentan la formación de estructuras y articulan procesos de aprendizaje a nivel social.
- Gran cantidad de empresas en el nivel micro que buscan al mismo tiempo alcanzar eficiencia, calidad flexibilidad y rapidez de reacción en sus actuaciones. Muchas de ellas también forman redes de colaboración mutua.

1.1.2.5.2 Los niveles de la competitividad sistémica

Anteriormente, se mencionó que el enfoque de competitividad sistémica aborda el tema de la competitividad a partir de 4 ángulos o esferas complementarias entre sí. Estas son las siguientes:

- Nivel meta

Según Esser y los demás autores de este enfoque, la premisa básica de la competitividad sistémica es la integración y transformación social. En los países en desarrollo esta transformación viene encaminada a superar la fragmentación social existente y mejorar las capacidades de aprendizaje, de cara a responder con eficiencia y eficacia al entorno competitivo actual.

Para estos efectos de integración existe una capacidad de gestión necesaria en el nivel meta, y está compuesta por una serie de elementos concretos, siendo los siguientes (Esser, 1996, p. 6):

- a. Que exista un consenso social sobre el modelo orientado al mercado interno y mundial.
- b. Coincidencia en el rumbo que tomarán los cambios propuestos.
- c. Acuerdo de anteponer los intereses del futuro a los del presente.

A estos tres se agrega que la solución conjunta de problemas lleva como requisito previo que exista una separación entre el Estado, la empresa privada y las instituciones intermedias existentes, ya que solo esto hace posible la organización autónoma, los procesos de aprendizaje independientes y el desarrollo de capacidades de reacción y

respuesta apropiadas. Solo al ocurrir esto puede surgir un estado autónomo y unas organizaciones tanto privadas como públicas dispuestas a seguir procesos de integración y articulación. También, es importante mencionar que la disposición al diálogo entre los agentes sociales es imprescindible para unir esfuerzos y lograr buenos resultados en el proceso de integración del nivel meta.

- Nivel macro

Para lograr una asignación efectiva de recursos se hace necesario contar con mercados eficientes en lo que respecta a factores, bienes y capitales. Experiencias en décadas anteriores han demostrado que la inestabilidad macroeconómica afecta la forma de operar de los mercados mencionados y al mismo tiempo, afecta el crecimiento económico de los países. Existen diversas razones por las que es difícil trascender de una inestabilidad macroeconomía a una estabilidad. Algunas de estas son:

- a. La inflación. Las políticas implementadas para lidiar con ella son básicamente restrictivas y terminan afectando no solo el consumo si no también la inversión. De esta manera, también afectan los márgenes de crecimiento y distribución de las economías.
- b. Las medidas encaminadas a procurar estabilidad macroeconómica que surten efecto suelen ir acompañadas de reformas estructurales de larga duración como, por ejemplo, la que concierne a la apertura al comercio exterior.
- c. Los costos en que se incurre por la toma de las medidas son inmediatos, mientras que los beneficios tardan. Esto tiene repercusiones en la producción, la inversión y el empleo, que pasan por una fase de decrecimiento inicial posterior a la implementación de la medida.

Con miras a lograr la estabilidad macroeconómica es necesario trabajar en la reforma de las políticas públicas, siendo estas principalmente la fiscal, la presupuestaria, la monetaria y la cambiaria. Otro factor a tener en cuenta según Haggard (1992) es que no todos los grupos sociales son afectados de la misma manera por la implementación de políticas de estabilización. Esto sin duda genera conflictos políticos al interior de los países y hace

patente que los Estados deben hacer esfuerzos políticos de consideración simultáneos a la puesta en práctica de medidas de este tipo.

- Nivel Micro

Según Meyer-Stamer (1992) existen una cantidad de requerimientos a los que se ven sometidas las empresas dadas las actuales tendencias del medio. Entre estos se pueden mencionar:

- a. La globalización de la competencia.
- b. La diferenciación de la demanda.
- c. El acortamiento de los ciclos de producción.
- d. Implementación de innovaciones tecnológicas continuas.
- e. Proliferación de competidores más difíciles de afrontar, como el caso de China.

Para que las empresas puedan enfrentar con éxito estos desafíos y exigencias necesitan reorganizarse tanto interna como externamente. La consecución de objetivos como la eficiencia y la calidad lleva como presupuesto la introducción de cambios en tres áreas concretas, las cuales son:

- a. Organización de la producción: se debe trabajar en hacer más cortos los tiempos de producción sustituyendo las cadenas de ensamblajes tradicionales por sistemas de transferencia por celdas, así como islas de fabricación y ensamblaje. Todo esto con el objetivo de disminuir los costos del capital de giro.
- b. Organización del desarrollo del producto: la separación estricta entre las diferentes etapas que comprenden el desarrollo, la producción y la comercialización, tuvo en el pasado efectos negativos como encarecer los costos de diseño de los productos o el diseño de algunos de estos que no fueran de la aceptación general de los clientes. Para solventar esto es útil el concurrent engineering, que consiste en hacer una integración de los tres elementos antes citados (desarrollo, producción y comercialización). Con esto, las empresas pueden llegar a ser más eficientes en cuanto a tiempos de desarrollo de sus productos, obtener facilidades a la hora de comercializarlos.

- c. Organización de las relaciones de suministro: consiste en dejar atrás los productos más generales a la hora de producir e identificar aquellos en los que la empresa posea ventaja competitiva. Otras medidas a tomar puede ser introducir sistemas articulados de justo a tiempo y reducir el número de proveedores drásticamente hasta que solo queden aquellos que puedan ser integrados al proceso de desarrollo del producto.

En estos tres planos se vuelve primordial implementar innovaciones tanto técnicas como sociales; ya que estas últimas, entre las que se cuentan la reducción de planos jerárquicos y la delegación de autoridad a diferentes niveles, se constituyen en la base de todo concepto organizativo nuevo que se quiera implementar.

- Nivel Meso

En este nivel se sitúan instituciones y patrones políticos que se han tornado con relevancia en los últimos años. Estos se expresan en la creación de redes de colaboración inter empresarial (a nivel micro) y la relación de cooperación que se establecen entre las empresas, tanto en el plano formal como el informal mediante clústeres. La capacidad tecnológica también es importante y como fundamento de la competitividad se basa en procesos acumulativos en el tiempo en lo que respecta a aprendizaje. Estos conocimientos acumulados no son fácilmente transferibles y a la larga, definen los patrones específicos de cada país en cuanto a competitividad.

Es necesario mencionar que la falta de visión estratégica que sirva de guía a los diferentes actores, como las empresas y el estado, lleva a los países a subestimar una serie de elementos importantes en el plano competitivo. Entre estos se cuentan:

- La importancia que tiene el desarrollo selectivo y oportuno de la infraestructura física en las empresas para la competitividad.
- El tiempo que tarda el desarrollo de capital humano e infraestructura.

- La influencia negativa que ejercen los riesgos que una empresa que trabaja sola no puede controlar. Esta impacta en sus estrategias empresariales a corto y largo plazo.

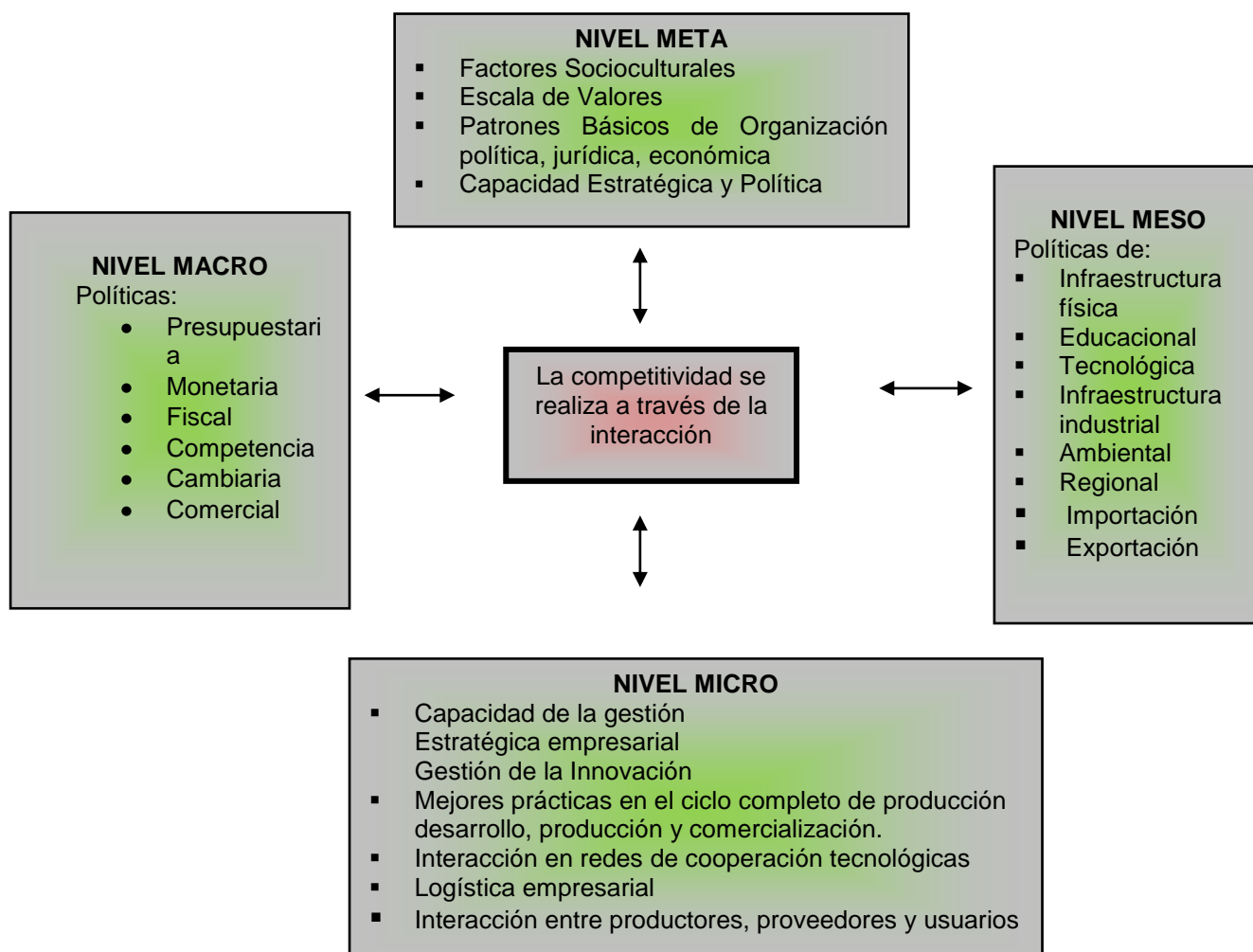
Estas son algunas de las razones por las que una estrategia definida a nivel de país es deseable si las naciones buscan ser competitivas. Por otra parte, la creación de ventajas competitivas nacionales lleva también un componente selectivo y específico de políticas destinadas al desarrollo de núcleos industriales dinámicos y eficientes, que ejerzan influencia sobre los lugares con poco desarrollo que los rodeen. Este componente está dirigido a tres niveles en específico:

- La concentración en clústeres específicos de las políticas que se vayan a implementar. A estos se les debe haber identificado plenamente su potencial de desarrollo.
- Desarrollar un entorno favorable y eficiente para cada clúster. Esto significa propiciar un contexto favorable para la innovación, crear un instrumental para promover a las empresas que logren mejor desempeño y la formación de estructuras que ayuden al resto de compañías para que se pongan al nivel de las mejores empresas.
- Fortalecer las regiones donde surjan clústeres competitivos.

Por último, se debe destacar la relación del nivel meso con el nivel meta. Ambos se relacionan, dado que los patrones de colaboración y organización propios del nivel meso, necesitan de los patrones organizativos que solo determinados actores sociales pueden desplegar. Estas capacidades están muy relacionadas a las estructuras sociales de cada país, que están abarcadas por el nivel meta.

La figura 2 presenta un resumen de los cuatro niveles que comprende el enfoque sistémico de la competitividad de las MIPYMES, en cada nivel se sintetizan los elementos determinantes de cada uno anteriormente explicados, cuya interacción es importante para lograr mejoras en la competitividad.

Figura 2 - Cuadro resumen de los determinantes de la competitividad sistémica



Fuente: "Elementos de competitividad Sistémica de las PYME del Istmo centroamericano" CEPAL 2001, p.10

1.1.3 Enfoque elegido para la investigación

Para efectos de esta investigación se decidió hacer uso del análisis sistémico de competitividad para analizar la situación de las micro, pequeñas y medianas empresas en El Salvador, durante el periodo 1999-2010. Se consideró que se trata de un enfoque más amplio que va mas allá del análisis meramente económico, a diferencia del resto de enfoques analizados. Esto porque introduce el análisis de la esfera política y del entorno, como factores determinantes de la competitividad de las empresas y los países, desarrollando también la escala de valores como factor socioeconómico relevante.

Este enfoque enriquece el análisis y vuelve más completa la investigación, al tomar en cuenta varios ángulos desde los cuales se puede evaluar el tema de la competitividad, pero que son complementarios entre sí.

En el siguiente capítulo se realizará una aproximación al desempeño de la competitividad de las MIPYMES, desde una perspectiva sistémica, utilizando información del país para evaluar el desempeño de los aspectos relacionados con los cuatro niveles del enfoque sistémico presentados anteriormente, como son, el micro, macro, meso y meta, durante el período indicado.

CAPÍTULO II - ANÁLISIS SISTÉMICO DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES EN EL SALVADOR EN EL PERIODO 1999 - 2010

La conceptualización de la competitividad sistémica, parte de la interacción de los elementos que involucran los cuatro niveles: meta, meso, macro y micro, ya que según este enfoque, a partir de esta interacción, se generan las ventajas competitivas de las empresas; por lo tanto, las interacciones sociales son claves.

Por lo anterior, la inexistencia o insuficiencia de un entorno empresarial eficiente y eficaz para alcanzar la competitividad estructural, es determinante en la competitividad. Por eso, es conveniente que el entorno de negocios de las MIPYMES, sea favorable para el desarrollo de sus actividades, lo que se logra con el esfuerzo colectivo de las empresas, las asociaciones gremiales, el Estado y otros actores sociales, ya que esto pudiera impulsar el desarrollo más acelerado de las ventajas competitivas de las empresas (Esser *et al.*, 2000).

En este capítulo se analizan los elementos que subyacen en los cuatro niveles que involucra el enfoque sistémico de la competitividad. Previo a realizar esta aproximación, es importante conocer la situación competitiva del país y su evolución reciente. Para este propósito se hace uso del Índice de Competitividad Global, elaborado por el Foro Económico Mundial.

2.1 Posición competitiva de El Salvador (2005-2010)

El Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) elabora cada año un Informe Global de Competitividad (IGC), en el que analiza las políticas y factores que determinan la competitividad de los países, este informe se publica desde 1979. En su elaboración, se incluyen 111 variables, aglutinadas en 12 pilares (IGC, p.4, 2010).

Los 12 pilares son: instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud y educación básica, educación superior y capacitación, eficiencia en el mercado de bienes, eficiencia en el mercado laboral, sofisticación del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño de mercado, sofisticación empresarial e innovación. En el Informe se estructura el Índice de Competitividad Global, que ubica a cada país en una posición determinada en orden jerárquico.

Para el caso de Centroamérica, el socio regional para elaborar el informe es el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE), entidad que provee información estadística y realiza las encuestas de opinión a los ejecutivos de los países. Las estadísticas y las encuestas son el principal insumo del IGC. El Salvador lleva 12 años consecutivos apareciendo en el Informe.

De acuerdo al IGC 2010 – 2011, que cubrió 139 países, Chile se ubica como el país más competitivo de América Latina, ocupando la posición 30. El cuadro número 1, muestra una comparación de la posición de Centroamérica y Panamá en los dos últimos informes del IGC. Nótese que El Salvador, ha retrocedido en su competitividad, ya que en el informe correspondiente a 2009-2010, ocupó la posición 77, en cambio en el más reciente se situó en la 82. Situación diferente refleja Panamá, donde la competitividad global ha mejorado, pues de ocupar la posición 59, pasó a la 53, según el informe indicado.

Cuadro 1
Posición de Centroamérica y Panamá en el Índice de Competitividad Global

País	Posición 2010 – 2011 (de 139 países)	Posición 2009 – 2010 (de 133 países)
Panamá	53	59
Costa Rica	56	55
Guatemala	78	80
El Salvador	82	77
Honduras	91	89
Nicaragua	112	115

Fuente: Elaboración propia con datos del IGC 2010-2011, p. 15, 2010.

En el caso de El Salvador, según el informe en referencia, la pérdida de competitividad se viene observando desde 2005, año en el cual el país ocupaba la posición 56 (IGC 2005 – 2006), situación que es preocupante, dado que otros países en desarrollo, vecinos de El Salvador, han trabajado para mejorar su competitividad y lo han logrado desde la perspectiva de este Informe, como el caso de Guatemala y Panamá.

Por otra parte, este desempeño para el país es una señal que indica la necesidad de fortalecer la competitividad de las empresas, particularmente las MIPYMES, pues tienen un papel relevante en la producción de bienes y servicios, así como en la generación de empleo, para que el país sea más competitivo a nivel internacional y que la población alcance mayores niveles de bienestar.

A continuación se estudian los elementos relevantes para los cuatro niveles de la competitividad sistémica para el caso del país.

2.2 Nivel micro

Según el Centro de estudios de la competitividad, del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), la competitividad en el ámbito de la empresa, se puede conceptualizar como “la capacidad de generar ingresos por encima del promedio de las empresas de la industria”. Para esto las MIPYMES deben enfocar tres pilares fundamentales que sirven

de estrategia genérica para lograr dicho objetivo, siendo los siguientes: liderazgo en costos, hacer la diferencia respecto a las otras empresas y enfocarse en nichos específicos de mercado.

En el mundo actual, las empresas se ven confrontadas con la búsqueda de requerimientos de calidad, eficiencia, etc., cada vez más fuertes, los cuales forman una mezcla de varias tendencias. Es importante conocer en este punto algunos requerimientos que se encuentran alrededor de las MIPYMES, (Klaus, Esser y Stamer, La competitividad sistémica, p. 54). Entre los requerimientos que buscan las empresas se mencionan los siguientes, que también se mencionan por parte de la OCDE

- Existe una marcada globalización de competencia en los productos. Esto dado que se observa una proliferación marcada de competidores, debido a los procesos exitosos de industrialización de forma tardía, especialmente de las economías asiáticas.
- Una demanda diferenciada: cuando la empresa conoce a sus clientes, puede integrarlos en grupos, identificando sus gustos y preferencias, entonces puede ofertarles productos específicos, acorde a su perfil de cliente y demás características.
- Una reducción en los ciclos de producción: es importante que las MIPYMES reduzcan en lo posible su ciclo de producción, lo que es factible con ganancias de eficiencia, ello les permite dar respuesta inmediata a las demandas de un mercado cambiante que constantemente están enfrentando.
- La incorporación de nuevas tecnologías a los procesos productivos (microelectrónica, biotecnología, nanotecnología, robótica), lo cual aunado a la informática hacen buscar una redefinición de las fronteras productivas.

Las MIPYMES están sometidas a una fuerte presión a este nivel micro, para poder alcanzar competitividad y no quedar relegadas del mercado de bienes y servicios. En el largo plazo, las únicas empresas que son competitivas son aquellas que logran cumplir algunos criterios importantes. Según Esser, estos criterios son: eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez; por ello, es importante trabajar en áreas como la capacidad de gestión, la innovación, las estrategias empresariales y la integración tecnológica.

Para analizar el enfoque micro, se considera importante conocer la estructura interna empresarial y productiva que poseen las MIPYMES en El Salvador.

. De esta manera, Según el censo económico 2005 se observa que la estructura económica- empresarial y productiva no agropecuaria está conformada de la siguiente manera:

✓ Establecimientos:

De los 175,178 establecimientos económicos no agropecuarios que existen, el 99.6% está constituido por MIPYMES; lo cual significa que solo el 0.4% del parque empresarial son grandes empresas.

✓ Ocupación (remunerados y no remunerados) :

De las 699,581 personas totales ocupadas en el aparato productivo, el 65.45% equivalente a 457, 854 es asimilado por la MIPYMES; lo cual está conformado por un 51.3% por mujeres y un 48.7% de hombres.

✓ Empleo remunerado

El total de personas remuneradas es 447,851. De éstos, el 51.12% (244,256) son empleados por las MIPYMES, de los cuales un 43.3% mujeres y 48.7% hombres.

✓ Valor de la remuneraciones

En este aspecto, se generan un total de US\$2,561 millones, en remuneraciones anuales, de las cuales un 42.4% son salarios pagados por las MIPYMES, que se traducen en ingresos para sus empleados.

✓ Valor de ventas brutas anuales

La actividad económica genera US\$19,666.5 millones en ventas anuales y las MIPYMES contribuyen a ellas con un 47% .esto es equivalente a US\$9,241.7 millones.

Para explicar el trasfondo de estas cifras, muy relevantes dentro de la estructura interna empresarial nacional, es necesario conocer los diferentes segmentos en los que se dividen las empresas de este rubro y sus principales características:

Cuadro 2
Los segmentos de las MIPYMES (en %)

Tipo de empresa	Establecimientos	Empleo	Ingresos	Nivel de ventas brutas anuales
Micro	90.52%	32.8%	6.29%	16.95%
Mediana	7.54%	16.1%	17.1%	32.8%
Pequeña	1.5%	11.6%	19.04%	50.3%

Fuente: Elaboración propia con datos del censo económico 2005

a. Microestablecimientos

El segmento micro, se desarrolla bajo la óptica de la capacidad de gestión, estrategias empresariales, gestión de la innovación, mejores prácticas en el ciclo completo de producción, (desarrollo, producción y comercialización), Integración de redes de cooperación tecnológicas de encadenamientos productivos y cadenas de valor, logística empresarial, acceso a la información y tecnología, interacción de proveedores, productores y usuarios.

Los microestablecimientos componen el 90.52% del total de establecimientos, dando lugar al 37.8% de la ocupación total, el 16.63% de empleos remunerados y el 6.29% de los ingresos pagados en concepto de salarios y remuneraciones, además del 16.95% del total de ventas brutas anuales. Es importante mencionar que este segmento es el menos

productivo (menor mecanización, mano de obra menos calificada, menos tecnificación), con respecto a los que siguen.

b. Pequeños establecimientos

Estos representan el 7.54% del total de establecimientos. Su actividad económica genera el 16.1% de todos los ocupados, el 19.7% de los empleos con remuneración, el 17.1% de los ingresos en conceptos de remuneraciones y el 32.8% del valor de ventas brutas anuales del país. En términos de productividad estos poseen un nivel medio respecto a los otros dos segmentos.

c. Medianos establecimientos

Este segmento hace referencia a la mediana empresa y representa el mayor nivel de productividad de los sectores analizados. A pesar que sus establecimientos representan tan solo el 1.5% del total del rubro de las MIPYMES, dan trabajo al 11.6% de los ocupados. Su actividad económica genera el 19.04% de los ingresos en concepto de remuneraciones y si se mide por el nivel de ventas brutas anuales, alcanza un 50.3% del total; excluyendo al sector agropecuario.

2.2.1 La estrategia empresarial y gestión de la innovación

Como se indicó en el capítulo I, la estrategia que desarrollen las empresas, así como la innovación, son elementos determinantes para lograr un posicionamiento relevante en el mercado. En esta dirección, existe una serie de aspectos generalmente desarrollados por los gobiernos, en apoyo a las MIPYMES, con el propósito de coadyuvar a una definición de una adecuada estrategia de negocios y para facilitar la innovación.

En el caso de El Salvador, entidades como CONAMYPE, Cámara de Comercio e Industria, Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP), entre otras, realizan esfuerzos para crear un ambiente favorable a las empresas. A menudo, estos esfuerzos se ven limitados por la inseguridad ciudadana que afecta el normal desarrollo de las actividades empresariales (robos, secuestros, extorciones, etc.); así como la

incertidumbre y el ciclo económico a la baja, que ha imperado en el país desde 2009, por los impactos de la crisis financiera y económica internacional¹

Entre los esfuerzos para generar un ambiente positivo a las MIPYMES del país, se tienen los siguientes:

- Mejoramiento del entorno de negocios

Este elemento incorpora una serie de acciones para facilitar el desempeño y desarrollo de nuevos emprendimientos, a través de un marco de políticas transversales y sectoriales así como el marco legal para efectuar negocios. Estas son:

- Transversales: hace referencia a políticas educativas, tecnológicas, laborales, ambientales preventivas, propiedad intelectual y comercial.
- Sectoriales: se refiere a la priorización de los objetivos, los cuales busquen la articulación de los sectores productivos.
- El marco legal e institucional: que fomente seguridad jurídica e institucional, favorable al desarrollo de actividades empresariales.

En este campo, es necesaria la concurrencia de los tres poderes del Estado, así como entidades privadas que trabajan apoyando a las MIPYMES.

- Desarrollo de la capacidad de gestión empresarial, productiva y de mercado

Se busca con esto el desarrollo de programas de mejora continua en la calidad, además de diversificación y especialización productiva, innovación y adopción de nueva tecnología. También se desea impulsar la solidificación de encadenamientos productivos, y por último, el fortalecimiento de las cadenas de valor. Esto debe sumarse a la competitividad local y extranjera, ya que estos son elementos básicos que contribuyen a un eficiente desarrollo y capacidad de gestión. Según CONAMYPE, se carece de estos elementos en la actualidad.

- Contribuir al desarrollo de una cultura emprendedora integral

¹ El PIB real se contrajo en -3.5% anual en 2009 y solo creció 1.3% en 2010, según datos del Banco Central de Reserva

Se han realizado jornadas de capacitación y cierta asistencia técnica que se enfocan en tópicos como el cuidado del medio ambiente, los derechos de los trabajadores, la propiedad intelectual y el uso sistémico de tecnologías de información en la gestión empresarial, sensibilizando sus beneficios a nivel de empresa y de país.

- Desarrollo de las capacidades internas productivas en miras a la exportación

Se ha buscado de una forma sectorizada la incursión y posicionamiento exitoso de sus productos y servicios en los mercados externos, a través de programas de capacitación, asistencia técnica, asociatividad, co-financiamiento y financiamiento, coordinando iniciativas focalizadas, con instituciones especializadas en la atención del sector exportador, incluyendo gremiales empresariales como COEXPORT.

- Desarrollo de una actitud responsable y positiva con respecto al uso de nuevas tecnologías de información.

Se facilita el acceso a nuevas tecnologías, poniendo a la disposición las aplicaciones específicas de uso continuo y beneficio a la empresa. En este aspecto, el gobierno emprendió programas interesantes a través de los INFOCENTROS para llevar tecnología informática hasta lugares del interior del país donde no se había hecho previamente, pero estos tuvieron tropiezos en su desarrollo, al grado que prácticamente dejaron de funcionar.

- Facilidades en el desarrollo de las oportunidades de negocios para las mujeres

Según la base de datos generada por el último censo económico, se puede visualizar que cuanto más pequeña es la operación del negocio, más activa es la posición de las mujeres. Así, de los 264,365 ocupados pertenecientes a las microempresas, el 60.4% son mujeres. Con respecto a las pequeñas empresas, de los 112,576 ocupados correspondientes a este segmento, la participación de las mujeres representa un 42.2%.

Por otro lado, cuando se observa el nivel de la mediana empresa, las mujeres caen de nivel muy fuerte, llegando a un 33.8% de un universo de 80,913. Ello implica una relación de 20 hombres por 10 mujeres. Esto está relacionado con que de acuerdo al último censo de población, existe más población femenina que masculina, por lo tanto es un dato

relevante a tomar en cuenta en el diseño de las políticas de apoyo a las MIPYMES. Además, muchas de las mujeres son jefas de hogar.

- Mejoramiento de la calidad y cobertura de la prestación de servicios de desarrollo empresarial, financieros y no financieros.

Este elemento interno de la empresa se ha analizado en la búsqueda de la descentralización, la diversificación y el fortalecimiento de la oferta de los servicios prestados. En este aspecto, entidades como COEXPORT mantienen esfuerzos constantes para capacitar a los empresarios.

2.2.2 Integración de redes de cooperación tecnológicas de encadenamientos productivos y cadenas de valor en El Salvador (2005- 2011).

La necesidad de las empresas de asociarse ha evolucionado hacia esquemas de una mayor preponderancia en la integración productiva. Esto le ha dado impulso a los modelos asociativos, que han permitido visualizar la necesidad de buscar una estructura para lograr un encadenamiento productivo y por ende, una cadena de valor que permita a las empresas pequeñas competir con otras de mayor tamaño.

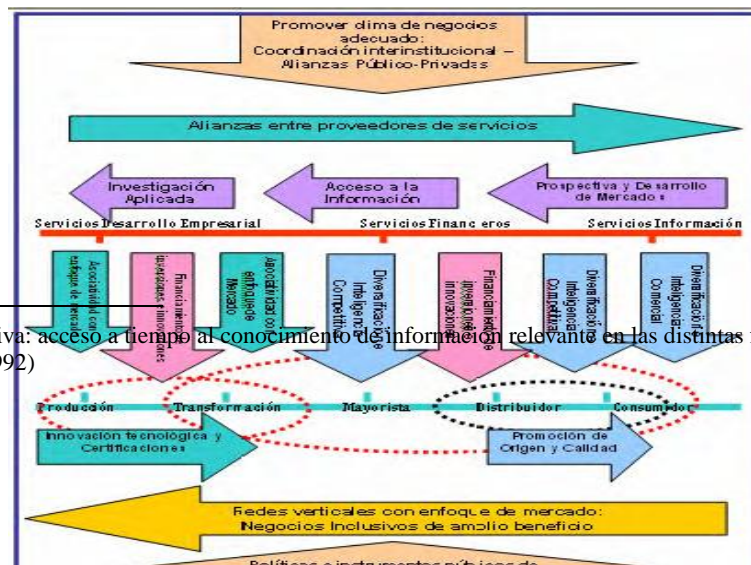
Por otra parte, al orientar la estructura productiva de las MIPYME hacia mercados integrados exige la creación de alianzas empresariales. Es por eso que en la actualidad, las MIPYMES se desarrollan bajo un enfoque de cadena, con las siguientes ventajas (CONAMYPE, 2005, p.181):

- Permite administrar la cadena como un sistema, en el sentido que forman un conjunto de empresas alrededor de un producto, en el cual es posible sincronizar esfuerzos para obtener mejores resultados;
- facilita la identificación de puntos clave y críticos- estratégicos que limitan el desarrollo de la cadena; así como a los actores protagónicos que inciden en su funcionamiento;

- se facilita la observancia de puntos de intervención donde se puedan lograr mayores resultados con menores inversiones; buscando, el desarrollo de procesos de negociación entre actores estratégicos, bajo una **visión sistémica**;
- se puede usar el análisis, diseñar estrategias de redistribución equitativa de los beneficios entre los protagonistas de la cadena, o de mejoramiento de la competitividad del sistema;
- facilita la estructura de información estratégica entre las MIPYMES que forman parte en la cadena productiva, de forma especial, aquella generada por el Sistema de Inteligencia Competitiva²;
- contribuye a la integración equitativa, eficiente y transparente de los diferentes niveles de una cadena productiva o de valor;
- facilita la articulación y coordinación interinstitucional entre el sector privado, público;
- significativos crecimientos en calidad, innovación y eficiencia de las actividades de producción, agregación de valor y comercio, desarrolladas por los actores interrelacionados;

En el enfoque micro es importante poder visualizar el esquema general de dichos encadenamientos productivos en función de la competitividad sistémica de las MIPYMES; la cual se muestra en la figura 3 a continuación.

Figura 3. – Esquema general de encadenamientos productivos



² Inteligencia competitiva: acceso a tiempo al conocimiento de información relevante en las distintas fases de la toma de una decisión (Gilad, 1992)

Fuente: MINEC Políticas y estrategias para la competitividad sostenible.

Según el Departamento de Competitividad del Ministerio de Economía (Encadenamientos en El Salvador, 2003, p.22), el esquema anterior se puede explicar por medio de cuatro contenidos importantes:

- a. La promoción y desarrollo de un clima de negocios favorable. Se pretende realizar por medio del fortalecimiento de espacios de diálogo entre actores de los encadenamientos productivos (Empresas- Gobierno- Gremiales).

De igual forma, se busca el fortalecimiento del marco normativo para buscar mejorar la competitividad en general y de esta forma buscar, la unificación de criterios y el enfoque de intervención, en sectores públicos y privados.

- b. Promoción del crecimiento de la oferta y demanda de servicios de desarrollo empresarial, en apoyo a la formación de encadenamientos productivos

Se busca fortalecer la oferta de servicios de información sobre oportunidades y requisitos de mercado, basándose en análisis de inteligencia competitiva; facilitando su acceso y fortaleciendo su uso, así como también el desarrollo de la oferta y demanda de servicios de desarrollo empresarial, poniendo especial énfasis en los servicios financieros.

- c. Desarrollo de mercados

Consiste en el crecimiento de sistemas de información e inteligencia, tanto comercial como competitiva para impulsar la diversificación.

d. La promoción y desarrollo de redes verticales

Persigue fortalecer el enfoque de asociatividad con énfasis de mercado. De igual forma busca el fortalecimiento de alianzas comerciales estratégicas entre actores de la cadena, con impulso en la innovación y calidad. Todo esto para aumentar la productividad de las MIPYMES directamente.

Los anteriores cuatro elementos, forman parte del escenario de estrategias con enfoque de encadenamientos productivos, en el enfoque micro de la competitividad sistémica. A la fecha, por ejemplo, ciertas empresas, particularmente del sector textil, muestran avances importantes en el encadenamiento productivo, en particular hacia lo que llaman paquete completo³. Ello ha permitido mejorar las condiciones para competir en ciertos productos textiles, principalmente con países asiáticos, lo que ha implicado que de simple maquila, se evolucione a productos de mayor valor agregado, según Patricia Figueroa, Directora Ejecutiva de la Cámara de la Industria Textil salvadoreña.

2.2.3 Acceso a la información y tecnología

Robert Solow, menciona: “Nosotros vemos la era de las computadoras en todas partes, menos en las estadísticas de productividad” (New York Times, Solow, 1987). Con esta frase Solow quiso recalcar que es importante para las empresas el uso de la tecnología y la informática, pero al mismo tiempo no basta con esto para que las empresas sean productivas, lo importante es que se aumente el valor agregado empresarial en una mayor medida que los costos de la tecnología.

En el entorno empresarial de las MIPYMES, el acceso oportuno a la tecnología y a las telecomunicaciones, es equivalente a un mayor conocimiento que sustente una mejor producción y toma decisiones, para lograr mejores condiciones de negocios para las empresas, pero que solo este elemento no es suficiente para que las empresas logren una nivel de productividad plena, deben tenerse en cuenta los costos versus los beneficios que se van a obtener.

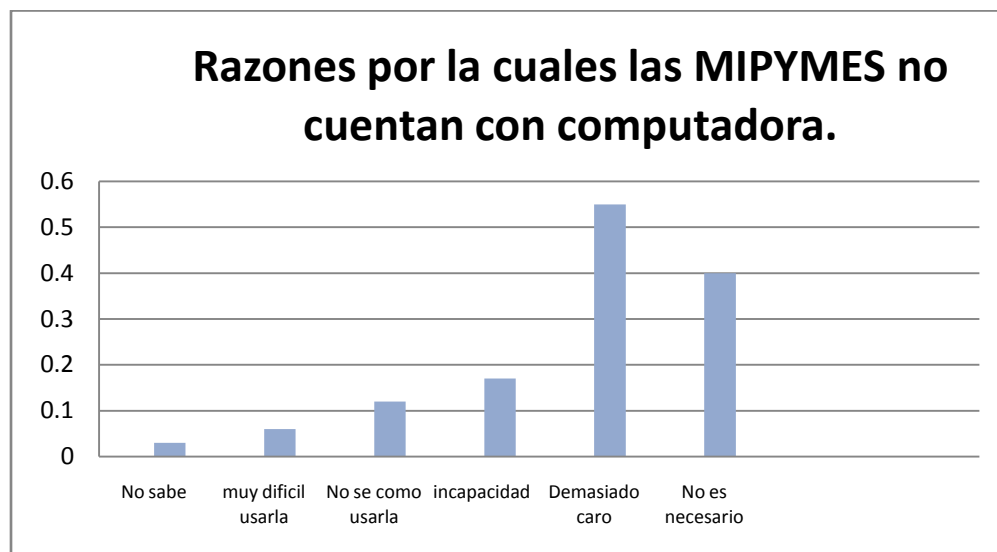
³ se integran empresas que producen el producto y las materias primas necesarias

Según Wolfer (“Economía de hoy”, 2002, p.65), “los mercados son cada vez más accesibles, pero también, más competitivos”. Por ello, las MIPYMES que buscan ser competitivas deben utilizar la tecnología y la información oportuna sobre precios de insumos y productos en el mercado. Según investigaciones del Banco Mundial, la brecha tecnológica entre las MIPYMES y la gran empresa es exorbitante, ya que equivalente a 5 veces más de la tecnología que aplica la mediana empresa.

Según CONAMYPE, existen restricciones para que las MIPYME puedan introducir nuevas tecnologías, entre éstas, se pueden mencionar, el alto costo de incursionar en la automatización de los procesos productivos, falta de financiamiento y en algunas ocasiones el desconocimiento de las facilidades y ventajas que la tecnología posee para sus empresas.

En este aspecto, resulta relevante visualizar estadísticas sobre el uso de internet y tecnología web en el país, ya que da una idea sólida sobre el grado de tecnificación de las empresas de la nación. El siguiente gráfico muestra algunas razones por las cuales las MIPYMES no cuentan con computadora.

Gráfico 1



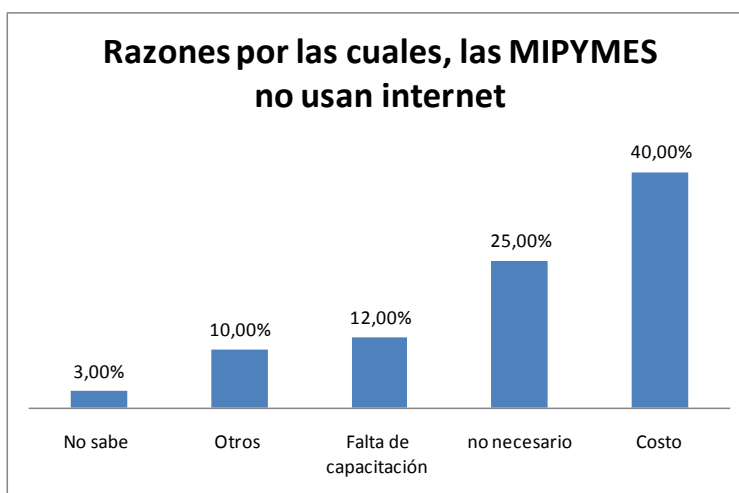
Fuente: CONAMYPE, Generando riquezas desde la base, p. 154

Según el gráfico 1, uno de los elementos que se consideran relevantes para la no tecnificación informática interna de las MIPYMES, es que el costo en que deben incurrir,

es alto. Sobre este aspecto, es el estudio presentado por FUSADES “Hacia una MIPYME más competitiva” (2005, p. 24); señala que, el problema para poder tecnificarse, específicamente en la tecnología informática, se da porque el grado de liquidez de las MIPYMES es demasiado bajo como para afrontar la compra de equipo informático. Asimismo, las MIPYMES tienen la opción de endeudarse para este fin, pero dicho estudio revela que no existe una tasa de interés que incentive a obtener financiamiento; además, existen una serie de requisitos que las MIPYMES deben cumplir, que se convierten en un obstáculo para la obtención de crédito.

Las aplicaciones que, en la actualidad, posee el internet, pueden ir desde hacer uso de correo electrónico, hasta realizar una integración de tecnología en sus procesos internos. El Banco Mundial (2001, p.17), identifica que internet es una excelente herramienta de comunicación y un canal de información para conocer ofertas y proveedores de productos. En el caso de El Salvador, según CONAMYPE, existe una carencia de esta herramienta en los procesos operativos de las MIPYMES. El gráfico 2 refleja las razones por las cuales las empresas no usan internet.

Gráfico 2



Fuente: CONAMYPE, Generando riquezas desde la base, página 154, 2005.

Como se visualiza en este gráfico, el mayor porcentaje de MIPYMES contestaron que no utilizan internet por su costo en el año 2005. Con este resultado aunado al anterior, se puede concluir que existe poco uso de tecnología informática en las MIPYMES, lo cual incide negativamente en su nivel de competitividad. Además, de acuerdo al gráfico, en

este aspecto inciden otros factores como la falta de educación y conocimiento sobre las ventajas de la tecnología informática.

Por otra parte, se considera importante en esta investigación, evaluar el factor crédito para el análisis micro- económico y de esta forma, conocer por qué existen obstáculos para la obtención de créditos. Este factor limita, seriamente, el crecimiento de las MIPYMES y aumenta su riesgo de desaparecer; ya que enfrentan la rivalidad por parte de empresas que están mejor preparadas para competir.

2.2.4 El crédito y el sector MIPYME.

Para este estudio se consideró conveniente dividir el apartado en dos partes: La oferta de crédito y otros servicios financieros a las MIPYMES y la demanda de los mismos por parte de este colectivo de empresas. Ambos, son desarrollados en las siguientes líneas.

2.2.4.1 La oferta de crédito en el sector MIPYMES

Los recursos destinados a la micro, pequeña y mediana empresa provienen de diversas fuentes, entre las que se pueden mencionar: la banca comercial, bancos públicos, cooperativas de ahorro y crédito, incluyendo FEDECRÉDITO y FEDECACES, algunas Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) y proveedores de mercancías. Como instituciones de segundo piso que poseen programas de financiamiento a las MIPYMES, a través de bancos y otros intermediarios financieros, destacan el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE),(Hacia una MIPYME más competitiva, 2005. FUSADES).

Los bancos privados que más facilitan préstamos a las MIPYMES, según la encuesta bancaria 2008, son: El Banco Agrícola, HSBC, Procredit y ciertas instituciones financieras no bancarias. En cuanto a los bancos públicos, se pueden mencionar a los Bancos Hipotecario y de Fomento Agropecuario. En los siguientes apartados se profundiza el rol de estas instituciones respecto al crédito.

- Banco de Fomento Agropecuario (BFA)

Este banco, constituido en su totalidad con recursos del estado, atiende preferiblemente al sector agropecuario, aunque también coloca recursos en comercio, servicios y hogares, en estos rubros canaliza recursos a las MIPYMES. Por los riesgos del sector agropecuario, en años anteriores ha mostrado aumentos en la cartera morosa, afectando su situación financiera. En la actualidad, ha diversificado su cartera de préstamos y se orienta a pequeños empresarios agropecuarios y también de otros sectores (Memorias de Labores de la institución, varios años)

Para las pequeñas empresas es factible obtener créditos entre US\$30,000 y US\$35,000, con la previa presentación de garantías hipotecarias, como propiedades. Muchas veces las empresas no poseen la capacidad de presentar garantías de este tipo, por lo que el acceso al crédito se vuelve prohibitivo para ellas.

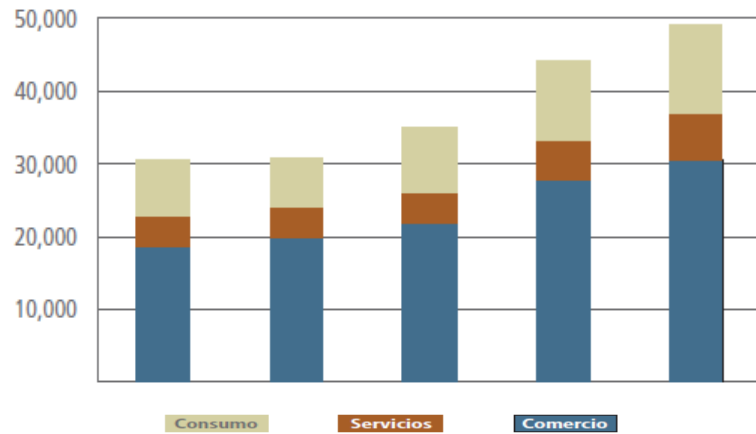
En diferentes periodos el BFA ha sufrido problemas de liquidez (BMI, 2007, p.70), y solvencia pero ha logrado mantenerse en el tiempo, debido a la buena asistencia financiera que se le ha brindado por parte del gobierno, derivada del saneamiento del patrimonio de este. El objetivo del banco parte de la finalidad de: “la atención crediticia de la micro, pequeña y mediana empresa a fin de contribuir al crecimiento económico del país”. (BFA, sitio web). Las acciones efectuadas por el gobierno para mantener el BFA, es una señal del apoyo a los usuarios de crédito del sector agropecuario y otros sectores que atiende el Banco como las MIPYMES.

La cartera crediticia, cuando se compara con la de la banca comercial, es pequeña. El crédito que se otorga, ha pasado de US\$109.0 millones en 2006 a US\$120.0 millones en el 2010. De la composición de esta cartera un porcentaje promedio de un 68% están destinados al sector servicios, comercio y consumo. La mayoría de clientes son MIPYMES.

El gráfico 3 presenta el crédito otorgado a sectores productivos MIPYMES por parte del BFA durante el periodo de 2006 a 2010. Se observa que la mayor parte del crédito se ha colocado en el sector comercio, seguido de servicios y muy poco en consumo.

Gráfico 3

BFA: créditos otorgados a sectores económicos en miles de dólares

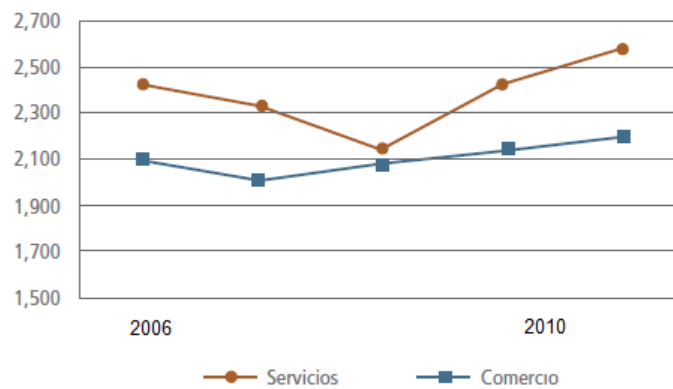


Fuente: BMI , "Crédito y MIPYMES", pg.56

En el grafico 4 se observan los montos promedio de créditos otorgados a las MIPYMES hacia dos sectores en particular, de 2006 a 2010. Se puede ver que el sector servicios percibe montos, en promedio, más altos que el sector comercio.

Gráfico 4

BFA: monto promedio créditos en sectores comercio y servicios en dólares



Fuente: BMI, "Crédito y MIPYMES", p.56

El BFA es un instrumento importante en el apoyo financiero a las MIPYMES del gobierno, aunque su vocación es mayormente agrícola, también atiende a otros sectores. A través de esta institución, en diferentes oportunidades se han ejecutado acciones gubernamentales en apoyo a las MIPYMES.

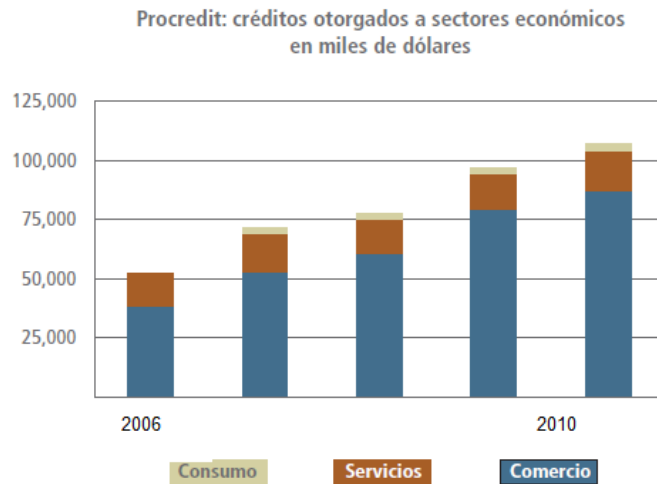
- Banco Procredit

Este banco se creó con el objetivo de financiar a las MIPYMES. (BMI, “Crédito y MIPYMES”, pg.67), anteriormente conocido como Financiera Calpiá. Es una institución de capital extranjero, funciona bajo la tecnología micro financiera de Alemania (Academia Procredit, ubicada en Fürth).

Con respecto a su cartera crediticia destinada a la MIPYME, ha mostrado una tendencia creciente, pasando de US\$83 millones a US\$196 millones en el lapso de 2006 a 2010, cifra comparativamente más alta que la mostrada por el BFA. Los créditos otorgados al sector comercio han crecido en un 133.5% en el período analizado.

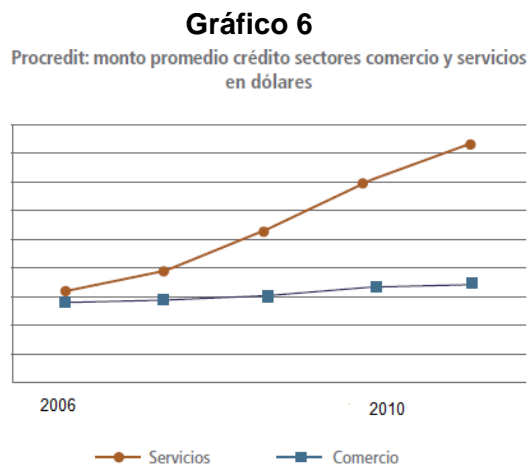
El Gráfico 5 muestra los créditos otorgados por destino económico en el periodo 2006-2010 por parte de Procredit. Se observa claramente que en esta institución son mayoría los préstamos otorgados al sector comercio, seguido del sector servicios y finalmente, una mínima parte para consumo. En cuanto al número total de créditos, estos han pasado de 54,298 a 91,679 en igual período y, un 55% está concentrado en el sector comercio y el resto en el sector servicios.

Gráfico 5



Fuente: BMI, "Crédito y MIPYMES", pg.58

Por otra parte, el gráfico No.6, muestra la evolución del monto promedio de créditos otorgados en los tres sectores económicos. Nótese que en el sector comercio, el comportamiento en el tiempo es bastante plano, lo que significa que el crédito promedio en este sector es alrededor de US\$1,500. Situación diferente se observa en el sector servicios, en el cual el monto promedio ha crecido año con año, hasta un nivel superior a US\$4,000.



Fuente: BMI, "Crédito y MIPYMES", p.58

- Bancos comerciales:

En general, los bancos comerciales no poseen una cartera especializada para las MIPYMES, sobre esta realidad se ofrecen varios argumentos, que van desde costos operativos altos en gestionar esta cartera, principalmente la de microempresa, hasta el mayor riesgo que implican estos usuarios de crédito.

Al respecto, se argumenta que los bancos tradicionales muestran menos interés en financiar a microempresarios, por el concepto que manejan de cliente confiable, ésta sería una persona que muestra determinación para alcanzar un objetivo y para ello está dispuesto a entregar en garantía bienes personales de valor reconocido por el mercado. No sería confiable, en cambio, alguien que no posee bienes de valor para entregar una garantía creíble (CEPAL, Microfinanzas en países pequeños de América Latina, p. 9, 2002).

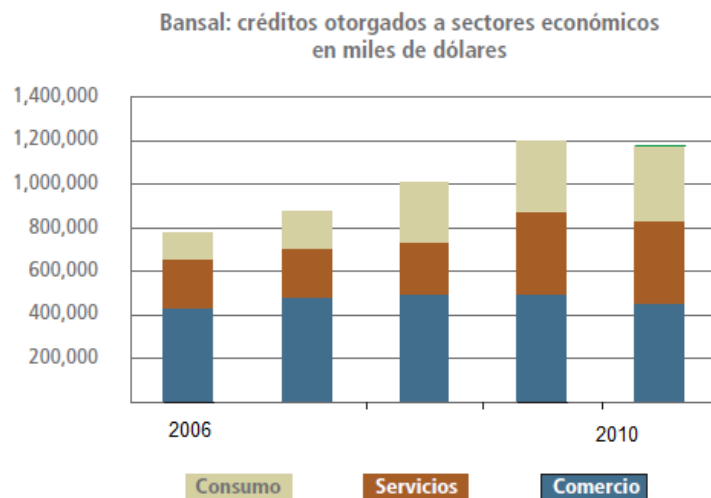
El mayor riesgo se refleja en el precio de los créditos, a través de la tasa de interés. En algunos, casos resultan altas, con relación a las posibles tasas internas de retorno de la MIPYMES. Ante esta realidad, las instituciones financieras públicas como el BFA, el BMI y el Banco Hipotecario desempeñan un papel relevante en el otorgamiento de crédito a las MIPYMES.

Dentro de la oferta del sector es importante poder hacer una revisión de la atención crediticia que la MIPYME tiene en la actualidad.

El Banco Salvadoreño, ahora HSBC, según estudios realizados por el BMI posee una cartera crediticia con un monto de créditos que, para Junio de 2006, era de 1,315.0 millones y para el 2010 era de 1,920.0 millones.

De los tres sectores (servicios, consumo y comercio), el que posee el mayor porcentaje de crecimiento es el crédito para consumo con un 180% de crecimiento con relación a los demás. El número de créditos otorgados en el período, ha pasado de 58,445 a 156,906, mostrando una política que le ha permitido incrementar el porcentaje de participación del mercado en cuanto a clientes atendidos. Esto se observa en el siguiente gráfico:

Gráfico 7



Fuente: BMI, "Crédito y MIPYMES", pg.60

Lo anterior, muestra el énfasis que se le ha dado al sector servicios directamente en las MIPYMES. Se puede observar que los créditos se han destinado a este sector, lo que es congruente con el desempeño de la economía de El Salvador, que se ha venido terciarizando paulatinamente, lo cual genera un crecimiento que podría no ser sostenible en el tiempo. Sería preferible si ese financiamiento se orientara hacia la producción de bienes de otros sectores productivos que generen mayor valor agregado y contribuyan así al crecimiento económico.

- Propuesta del gobierno sobre Banca de Desarrollo

La banca pública de desarrollo, en muchos países del mundo, es un instrumento de política orientado al apoyo del desarrollo económico, especialmente a través de asistencia financiera y técnica a las empresas; realiza intermediación financiera complementaria a la efectuada por los bancos privado y atiende a segmentos del mercado financiero que tradicionalmente tienen acceso limitado a servicios financieros o no lo tienen, por considerarse clientes de alto riesgo o que no poseen garantías. En muchas entidades de desarrollo, destacan los programas dirigidos a las MIPYMES.

En el caso de El Salvador, el gobierno de la república, está impulsando la creación de un sistema de banca de desarrollo, con el objeto de apoyar la reactivación económica, luego

de la crisis de 2009. Esta iniciativa se ha materializado en el proyecto de “Ley del sistema financiero para fomento al desarrollo”, que tiene en estudio la Asamblea Legislativa.

El documento “Sistema financiero de fomento para el desarrollo” elaborado por el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), contiene los conceptos fundamentales de este proyecto, los cuales se plasman en el proyecto de ley indicado previamente. Según estos documentos, se crearía el Banco de Desarrollo (BDES), a partir del actual BMI, que experimentaría cambios importantes en su administración, ya que estaría dirigido por una Asamblea de Gobernadores y una Junta Directiva, además del presidente del banco. También se modificarían sus operaciones, pues podría conceder crédito a usuarios finales y a instituciones financieras, a diferencia del BMI, que solo concede préstamos a éstas últimas, es decir que opera como banco de segundo piso.

El Banco de Desarrollo podría otorgar crédito a empresas de los diferentes sectores productivos, con el objeto de promover, con apoyo financiero y técnico, el desarrollo de proyectos de inversión viables y rentables de los sectores productivos del país, a fin de contribuir a promover el crecimiento y desarrollo de los sectores, la competitividad de las empresas y el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa. El sistema se complementaría con la creación de dos fondos:

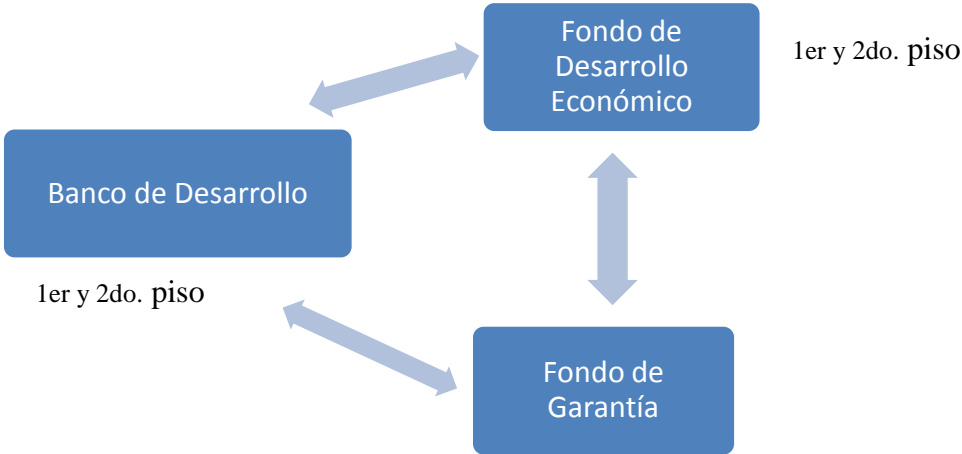
- El Fondo de Desarrollo Económico (FDE), que será un patrimonio especial administrado por el BDES, constituido con US\$65 millones aportados por entidades públicas, y su finalidad sería otorgar créditos para promover el desarrollo de proyectos de sectores productivos, con objetivos similares a los del Banco de Desarrollo.
- El Fondo Salvadoreño de Garantía (FSG), que se formaría con US\$20 millones aportados por el BDES, institución que también lo administrará, y su finalidad sería otorgar garantías como fianzas y avales a las MIPYME, para facilitarles el acceso a crédito de bancos y otras instituciones financieras.

El proyecto de ley en estudio de la Asamblea Legislativa contiene las regulaciones que se aplicarán a los fondos que se crearán y al BDES, las cuales son muy importantes para la realización de sus operaciones y su buena gestión financiera.

Dado el débil crecimiento económico que experimenta el país desde el año anterior (el PIB creció 1.4% en términos reales, según datos del Banco Central de Reserva), y la contracción crediticia observada comentada más adelante, situación que ha afectado a las empresas en general, este proyecto podría desempeñar un papel importante para dinamizar la actividad empresarial, particularmente a las MIPYMES; pues muchas veces no tienen acceso a crédito por falta de garantía, por lo que el fondo de garantía que se crearía está llamado a desempeñar un papel relevante. El siguiente gráfico ilustra este sistema de banca de desarrollo propuesto por el gobierno.

Figura 4

Sistema financiero para fomento al desarrollo



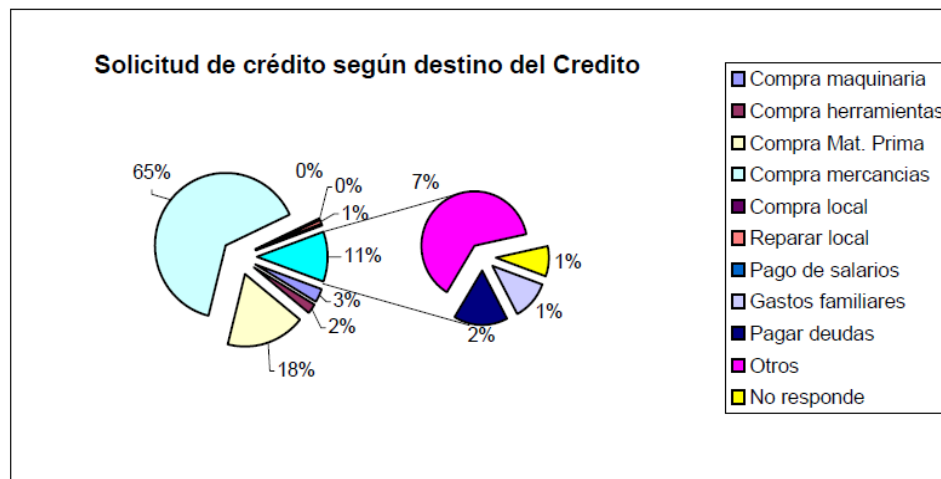
Fuente: Elaborado con información del proyecto

2.2.4.2 La demanda de crédito del sector MIPYME

En el ámbito nacional, el censo económico, de 2005, demuestra que el 40.9% de las microempresas existentes mostró interés en invertir si obtenían crédito. Pero, existe un 40.4% que no posee ningún interés en invertir utilizando un financiamiento.

El siguiente gráfico muestra la distribución de solicitudes de crédito, según destino, en el sector MIPYME.

Gráfico 8



Fuente: CONAMYPE, "informe financiero 2008", pg.33

Se observa que la demanda de crédito del sector, se concentra en la compra de mercancías; ya que la mayoría de MIPYMES están terciarizadas. Esto significa que existe un alto número de ellas, que realizan sus actividades dentro en el sector servicios. Es importante mencionar que el rubro gastos familiares, no posee la relevancia que se esperaría; esto significa que, el micro y pequeño empresario, utiliza solo una parte de los recursos prestados para financiar gastos personales.

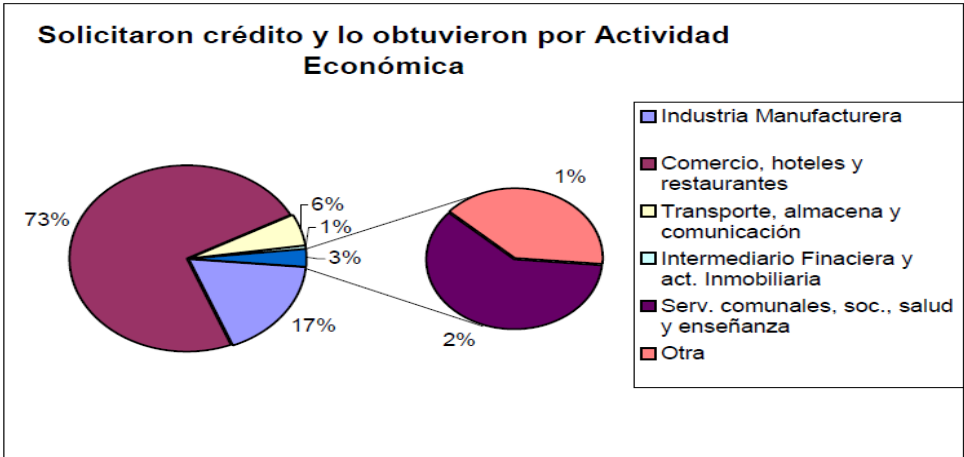
Por otra parte, el uso del crédito para la compra de materia prima, es el segundo en importancia, esto debido al grado de complejidad en que se desenvuelven y la heterogeneidad de recursos tecnológicos que poseen: por un lado, las microempresas no cuentan con maquinaria para la transformación y generación de valor agregado. Por otro

lado, las empresas medianas o pequeñas, poseen una mayor orientación a la transformación de insumos en productos terminados.

Se considera importante conocer el crédito y la actividad económica respectiva, para visualizar hacia cuál sector se orientan los créditos a escala nacional en términos de la MIPYME. El gráfico 9 muestra la demanda de crédito según rama económica.

Como se observa, en el gráfico 9, las MIPYMES que tuvieron más acceso a crédito fueron las que se incluyen en el sector servicios, que pertenecen al sector terciario: comercio, hoteles, y restaurantes. Esto es un indicativo de que las MIPYMES concentran su actividad en este sector económico, ya que la demanda crediticia proviene mayoritariamente de éste; situación que es concordante con la evolución que presenta la economía del país, donde los servicios han cobrado mayor participación. El porcentaje más bajo se enfoca en actividades que se relacionan con servicios comunales, sociales salud y enseñanza, con tan solo un 3.6% del total.

Gráfico 9

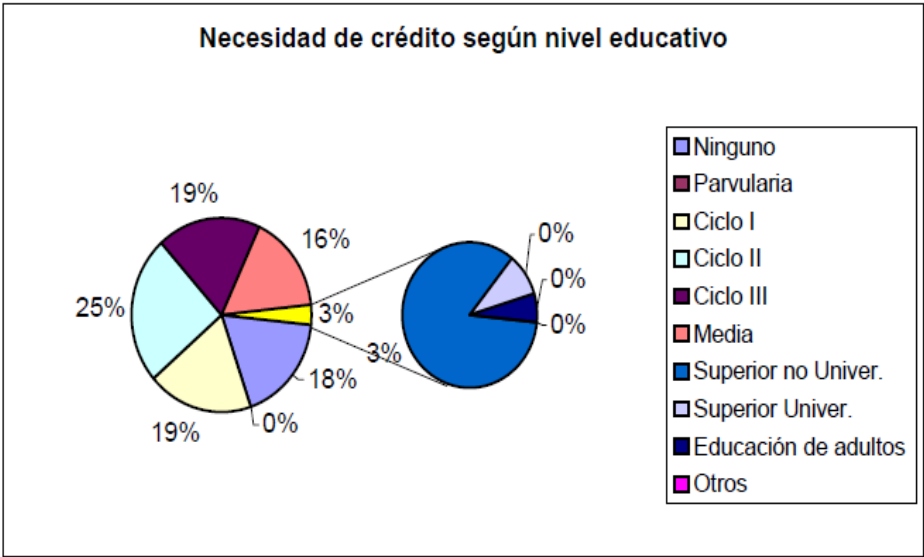


Fuente: CONAMYPE, "informe financiero 2008", pg.38

En este punto se quiere ampliar esta investigación de forma que se pueda visualizar la relación que posee el nivel de educación y los microempresarios y trabajadores en la MIPYME, para lo cual se presenta el gráfico 10.

Nótese que según los datos del gráfico 10, el nivel educativo de los solicitantes de crédito de las MIPYMES, en general es bajo, un 18% de los solicitantes no han realizado estudios de ningún tipo, el 62.3% ha estudiado hasta tercer ciclo y solo el 0.3% ha realizado estudios universitarios. Esta situación es una señal a considerar en la definición de estrategias y acciones orientadas a dar soporte a las MIPYMES.

Gráfico 10



Fuente: CONAMYPE "Informe financiero 2008", pg. 49,2008

El bajo nivel educativo de los empresarios de las MIPYMES, a veces se convierte en un obstáculo para una administración eficiente de su empresa, lo que en parte se evidencia por el tipo de programas que desarrollan las instituciones que dan soporte a estas. Además, existen pocos microempresarios con estudios universitarios, aproximadamente un 0.3%, que expresaron necesidades de crédito. Según CONAMYPE, ello es explicable por la misma estructuración del sector micro empresarial, en donde la participación de personas con un alto nivel educativo no es frecuente.

2.3 Nivel meta

En este nivel, se desarrolla el enfoque compuesto por dos elementos que según la CEPAL son importantes: los agentes y la actividad personal.

Los agentes: se refiere a este conglomerado de ciudadanos participantes, al capital social de un país, a las estrategias sociales y a la capacidad de integración.

La actividad personal: comprende la estructura social, que complementa la configuración económica. Ambas marcan el sistema de trabajo en red o en cooperación, basado en la coordinación horizontal y fundamentada en la integración social (calidades, aptitudes, normas, valores culturales). En este punto es importante hablar de la escala de valores que posee una sociedad como la salvadoreña, para entender su rol en la competitividad de la nación.

2.3.1 Escala de valores

El entorno empresarial de El Salvador, en la actualidad afronta problemas de actitud de la población, hacia la escala de valores, igual que en otros colectivos del país. Cabe decir que la individualización de los servicios puede mejorar la satisfacción del cliente en cada momento de interacción entre el ofertante y consumidor de un producto. Es por eso que se hace referencia a la escala de valores humanos, ya que si se piensa en el cliente, se debe pensar en su satisfacción con el bien o servicio que recibe, para establecer una relación entre el ofertante y el consumidor.

Javier Guzmán (“Una aproximación de la escala de valores humanos”, 2005, p.2) indica, que existen muchas investigaciones en donde se puede comprobar que los valores humanos poseen una alta correlación con la toma de decisiones a la hora de la interacción entre productores y consumidores. .

Aplicando esto al tema de las MIPYMES, existen entonces una serie de valores importantes, que generan un entorno socioeconómico propicio desde donde se relacionan proveedores, productores y consumidores. Estos se constituyen en una escala de valores que se desarrolla dentro de la cadena de valor, en sus diferentes eslabones, yendo desde la producción hasta la comercialización

En El Salvador, entidades como la Cámara de Comercio e Industria y FUNDEMAS; entre otras, realizan actividades para cimentar valores entre los empresarios, incluidas las MIPYMES, destacando temas relevantes vinculados a la responsabilidad empresarial, la responsabilidad social y el medio ambiente, aunque es conveniente continuar reforzando los valores entre los empresarios, para que los practiquen en sus actividades..

Por otra parte, según la CEPAL uno de los mayores obstáculos que impide el desarrollo de las MIPYMES no es su tamaño ni el de los canales de abastecimiento o de comercialización, sino el hecho de actuar de forma individualista y aislada en un proceso productivo dentro de la cadena de valor. Por esta razón, es necesario crear un ambiente de interrelación y cooperación. Esta cooperación, debe realizarse por medio de redes o integraciones verticales y horizontales.

Según CONAMYPE, para que las MIPYMES logren un alto nivel de competitividad, en el entorno meta-económico, es necesario incentivar, proyectar y llevar a cabo cadenas productivas que aseguren la cooperación mutua e interrelacionada. En la actualidad se han generado subcontrataciones como elemento primordial para poder generar dicha interrelación.

En el caso de mercados externos, COEXPORT ha impulsado a las MIPYMES motivando los clúster, promoviendo que El Salvador, incursione en el mercado europeo por medio de la asociatividad y mercados cooperativos. Estas actividades se han efectuado, por

ejemplo, a través de la integración de la Corporación Alianza Exportadora, que tiene como propósito crear un mecanismo directo de exportación entre El Salvador y Europa, para luego dar paso a otros países, con productos de diversa naturaleza (www.coexport.com.sv).

De esta forma, se ha facilitado el abastecimiento de las cantidades demandadas por países europeos, como los clúster de producción de miel y de plantas ornamentales, destinadas a la exportación. Según datos del BCR, un 87.5% de todos los productos incursionados en cooperación para la comercialización o clúster se destinan a mercados europeos. De allí el gran aporte de la asociatividad.

La figura 5, muestra la interacción de los agentes en el modelo de cooperación en el entorno de la MIPYMES por medio de clúster y su resultado final en el mercado.

Figura 5 – interacción de agentes económicos por clúster



Fuente: CONAMYPE, Generando riquezas desde la base, pg. 36,2005

La estructura que se investiga parte de la vinculación de la cooperación entre recursos humanos, tecnológicos, financieros, infraestructura física, clima de negocios e informáticos. La cooperación comienza con proveedores de infraestructura económica, con la colaboración de proveedores de insumos y materias primas, llegando al eslabón de productores y comercializadores, para poder generar asociatividad en la comercialización.

Según la CEPAL, (2001 p. 6), al buscar la asociatividad como valor fundamental, basado en la cooperación, se puede competir con la gran empresa. Esto debido a que es factible lograr elementos ventajosos que este tipo de empresa posee, como los grandes volúmenes de producción, calidad homogénea y altos niveles de abastecimiento de materias primas.

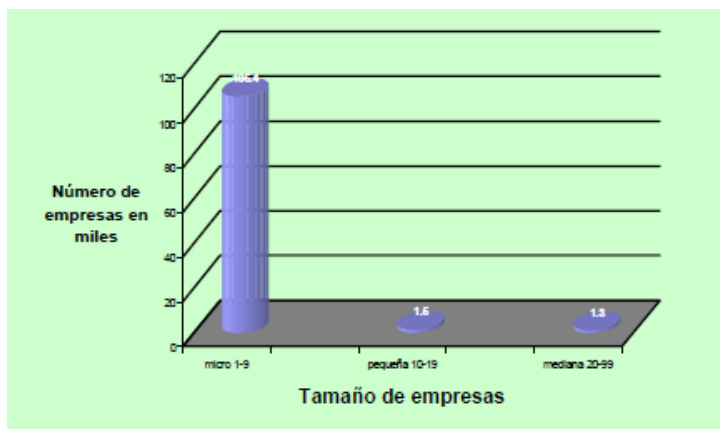
Todo esto les permite alcanzar economías de escala en la compra de materias primas, medios de producción y equipo, servicios de consultoría, taylorismo y división interna del trabajo, especialización de la producción, obtención de créditos a tasas competitivas, compra de insumos a precios más bajos por volumen y constancia de compra, mayor eficiencia de la mano de obra calificada, acceso a análisis de mercado como posicionamiento del producto y logística de distribución, y finalmente, información sobre innovación tecnológica, poder de negociación y representatividad.

Por otro lado, según estudios realizados por el Ministerio de Economía, en la actualidad muchos clúster tienen poco impacto en la contribución de las exportaciones, ya que los que se han conformado no han generado diversidad en los productos, lo que genera menor valor agregado e incrementa la dependencia y el riesgo. De igual forma, los clúster que se han formado muestran que las unidades económicas empresariales integradas

ocupan menos de 9 trabajadores, es decir que pertenecen a la microempresa. Esto significa que, la base de la estructura empresarial de El Salvador, es precaria en cuanto a la intensidad en el uso del factor capital, particularmente las MIPYMES, y poseen baja calificación de su mano de obra.

Para visualizar el fenómeno antes explicado se presenta el gráfico No. 11. Según la información del gráfico, El gráfico muestra claramente que las micro empresas, son mayoría en el rubro en estudio y por ende, componen los clúster comentados. Al tomar en cuenta las características de las micro empresa en El Salvador, quedan visibles los problemas de precariedad existentes en el rubro en general.

Gráfico 11
Número de MIPYMES por sector



Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, 2009

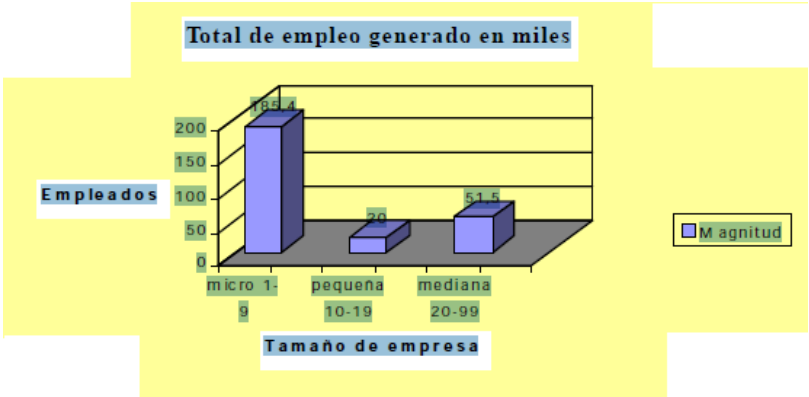
CONAMYPE, en el marco del proyecto “Emprende”, afirma que las asimetrías de las empresas micro, pequeñas y medianas, versus la gran empresa, están fuertemente ligadas a los procesos sociales y económicos del país y de igual forma la alta relevancia del sector de microempresas de subsistencia. Esto quiere decir que la propuesta estatal de apoyo a las MIPYMES, no ha logrado generar y articular una política pública diferenciada, que comprenda a la demanda heterogénea y desarrolle una oferta agresiva hacia el exterior. Es decir, la débil estructura del sector público, no ha podido establecer ni desarrollar objetivos comunes.

Por otra parte, según CONAMYPE, los problemas son tan profundos y diversos que buscar incrementar la competitividad de las MIPYMES solo a partir del análisis puramente económico empresarial y una propuesta de asociatividad, solo brindaría resultados parciales. Se deben considerar también las políticas públicas, las instituciones, los modelos mentales y el contexto global. De no ser así, se estarían invisibilizando nuevamente los verdaderos elementos del cambio y del aprendizaje eficaz que se pueda implementar.

El sector MIPYME, en El Salvador se caracteriza por ser un segmento heterogéneo, en términos de competitividad y en nivel de empleo generado, si bien el empleo que provee el sector permite paliar situaciones coyunturales, estructuralmente es de mala calidad en cuanto a sus remuneraciones y las precarias calidades del trabajo. Sin embargo, dado que las microempresas son mayoría en el rubro de las MIPYMES (ver grafico anterior) estas son las que generan empleo a la mayor cantidad de trabajadores en el rubro también, como lo muestra el grafico 12, donde se ve claramente que la cantidad de personas trabajando en la micro empresa (185,000) es superior al a la cantidad de personas que trabajan en la pequeña (20,000) y mediana empresa (51,500).

La circunstancia anterior, relacionada con los valores que conviene desarrollar en las MIPYMES, indica que es necesario realizar mayores esfuerzos con los empleados de las empresas, para educarlos esta área, especialmente en las microempresas, que son las mayores generadoras de empleo, pues los trabajadores, en términos generales poseen menor nivel de estudio.

Gráfico 12



2.4 Nivel meso

El nivel meso se refiere a la existencia de un conjunto de acciones que realizan tanto entes públicos como privados, con el objeto de brindar soporte a las distintas actividades de las MIPYMES y contribuir de esta manera a mejorar su competitividad. Del lado del sector público, estas acciones se vierten en planes a desarrollar en los períodos quinquenales del gobierno y constituyen las políticas públicas orientadas hacia el sector en específico. Estas acciones son variadas e incluyen desde brindarles financiamiento hasta facilitarles trámites a las empresas para su formalización. El objetivo de estas acciones es crear condiciones internas para que las MIPYMES crezcan y se desarrollen.

2.4.1 Planes Formulados por el gobierno

En este apartado se examinan los elementos fundamentales de los planes gubernamentales orientados al apoyo de las MIPYMES durante el periodo en estudio por parte del gobierno y el BMI (institución autónoma de crédito). Se incluyen algunos resultados obtenidos de la implementación de las acciones contenidas en los planes.

2.4.1.1 Administración 2004 – 2009

En este periodo, el plan formulado por el gobierno tuvo por nombre “Generando riqueza desde la base, políticas y estrategias para una competitividad sostenible de las micro, pequeñas y medianas empresas”. El recuadro 1 presenta de forma resumida, las principales estrategias que se planeaba implementar para apoyar a los diferentes segmentos que incluyen las MIPYMES; se incluyen además los ejes relevantes por áreas de implementación de las medidas, y los instrumentos de apoyo al plan que se pensaba utilizar.

En relación a las estrategias, se aprecia que se organizan según cada segmento individual que compone el rubro de las MIPYMES. Así, incluye auto empleados, nuevos emprendedores, microempresarios, pequeños y medianos empresarios.

Respecto a los auto empleados, destacan la necesidad que estas personas tienen de garantizarse estabilidad en sus ingresos, por tanto, se proyectó apoyarles directamente. En relación a nuevos emprendedores, se identificó la necesidad de ampliar sus conocimientos, mediante asistencia técnica y capacitación. A los microempresarios se les apoyaría en su crecimiento, a través de facilitar su capitalización y capacitación. Los pequeños y medianos empresarios se apoyarían en temas como mejoras de producción, rentabilidad y generación de empleo, a fin de desarrollar su potencial (recuadro 1).

En cuanto a los ejes por área en las que se implementarían medidas, se mencionan, el entorno de negocios; la cultura empresarial; los servicios de desarrollo empresarial para el crecimiento y diversificación productiva; y, la promoción de exportaciones, buscando desarrollar al mismo tiempo, una imagen de país que favoreciera la atracción de inversión extranjera.

Esto último era particularmente relevante, a efecto de fortalecer a las empresas para que pudiesen aprovechar las oportunidades que brindan los Tratados de Libre Comercio suscritos en la última década con países como México, Panamá, Chile, Estados Unidos y la región Centroamericana, además estar mejor situados para afrontar los desafíos que implica la apertura comercial (recuadro 1).

Por otra parte, los instrumentos de apoyo al plan contemplaban aspectos como los siguientes: creación de un fondo de asistencia técnica; capacitación, conferencias y clínicas empresariales; estrategias de competitividad artesanal; programa nacional de emprendedores; escuela virtual; información de mercado y financiera; asesoría y trámites para la formalización; paquetes empresariales; monitoreo de financiamiento otorgado a las MIPYMES (recuadro 1).

Recuadro 1

Administración 2004 – 2009

“Generando riqueza desde la base, políticas y estrategias para una competitividad sostenible de las micro, pequeñas y medianas empresas”

I.Estrategias: Se incluyen los planteamientos sobre el apoyo que se brindaría a cada segmento que integra las MIPYMES.

-Trabajadores por cuenta propia (auto empleado): Se perseguía garantizar la estabilidad de sus ingresos, mediante apoyos directos en áreas como servicios financieros y asistencia para mejorar su competencia laboral. También se facilitaba la inserción al mercado laboral.

-Nuevos emprendedores: Se les apoyaría con capacitaciones y asistencia técnica para su inserción en el mercado, ampliando sus conocimientos.

-Microempresarios: Se pretendía que aumentaran su nivel de capitalización para mantenerse operando en el mercado y tener opciones de crecimiento. Se capacitarían en área administrativa y opciones de financiamiento de sus negocios.

-Pequeños y medianos empresarios: Se pretendía que desarrollaran su potencial y aprovecharan las oportunidades de mercado. Para ello, se apoyarían en temas como producción, rentabilidad y generación de empleos.

II.Ejes por áreas: Se identifican las áreas en las cuales se implementarían medidas.

-Entorno de negocios: Se formuló para responder al desafío de desarrollar tanto un entorno legal, como institucional, que promoviera la inversión y el desarrollo productivo de las MIPYMES para que estas pudieran elevar su nivel de rentabilidad. Por medio del programa “El Salvador eficiente”, se pretendía facilitar las actividades productivas y comerciales de estas empresas.

Las principales líneas de acción eran: Marco normativo (formulación de leyes relacionadas a las MIPYMES: Código Tributario, garantías mobiliarias, comercio electrónico, factoraje, entre otras. Marco institucional (A corto plazo, se evaluaría la normativa que da soporte al marco institucional que rige a las MIPYMES. A mediano plazo, este marco se reconvertiría para hacerlo más incluyente. Se planteó, también, procurar el fortalecimiento de otros elementos clave, tales como la descentralización en la prestación de los servicios, las alianzas estratégicas, los mecanismos de seguimiento y la evaluación de gestión e impacto.

-Cultura empresarial: Tenía como propósito apoyar a las empresas que ya existen y

brindar los incentivos necesarios para el surgimiento de nuevas MIPYMES, a fin de que pudieran insertarse exitosamente en los mercados internos y externos.

Las líneas de acción fundamentales eran: el fomento a la cultura y capacidades que conlleva el emprendedurismo; facilitar la formulación y puesta en práctica de una plataforma de servicios para facilitar alianzas entre instituciones científicas y empresariales con el objeto de proporcionar entrenamiento; soporte a los proyectos innovadores en cuanto a MIPYMES mediante incentivos como brindarles capital semilla y asistencia técnica, asistencia financiera y creación de fondos para apoyo.

-Servicios de desarrollo empresarial para el crecimiento y diversificación productiva: Se pretendía combatir las fallas de mercado para que las MIPYMES pudieran competir en igualdad de condiciones.

Las líneas de acción eran: Brindar información oportuna a las empresas; capacitación y asistencia técnica; inteligencia competitiva y oportunidades de negocios; incubación de negocios; ayuda en el financiamiento de actividades pre-inversión; asociatividad como base para encadenamientos productivos y de valor; encadenamientos productivos y cadenas de valor; calidad y productividad; compras del gobierno.

-Desarrollo de exportaciones y vinculación a servicios de promoción: Se deseaba desarrollar una cultura exportadora que las beneficiara. También, que las empresas mejoraran continuamente su gestión y con esto pudieran identificar mejores oportunidades de negocios. Por último, desarrollar una imagen de país que fuera de ayuda para la atracción de inversión extranjera y lograr una mejor colocación de los productos nacionales en los mercados externos.

Las principales líneas de acción del eje eran: i) Mejorar el acceso a la información, capacitación y difusión de la oferta exportable, promoviendo los servicios electrónicos por medio de infocentros y el portal e-MIPYMES y programas de capacitación virtuales; ii) Impulsar los modelos asociativos para lograr más encadenamientos productivos y cadenas de valor, por medio de alianzas estratégicas y joint ventures (emprendimientos conjuntos de una o más empresas con un fin común y donde cada una mantiene su independencia); iii) Mejoramiento de la calidad de las innovaciones técnicas; iv) Influir en la promoción, mercadeo de bienes y servicios en el exterior (coordinado con EXPORTA).

III. Instrumentos de apoyo al plan

-Creación de un fondo de asistencia técnica para atender: asistencia técnica individual; asistencia técnica grupal, destinado a empresas que se dedicaran a

actividades similares o que tuvieran necesidades parecidas; asistencia técnica integral, en temas como productividad y calidad, con el objetivo de fortalecerlas de cara al proceso de internacionalización; asociatividad competitiva.

-Capacitación conferencias y clínicas empresariales: pretendía dar capacitación en temas tanto gerenciales como referentes a productividad.

-Estrategia de competitividad artesanal: enfocada a crear centros que promovieran el desarrollo artesanal con miras a introducir mejoras que beneficiaran tanto a la economía local como a las exportaciones. Los centros se establecerían en Ilobasco, la Palma, Nahuizalco y Guatajiagua.

-Programa nacional de emprendedores: Se creó, para fomentar el desarrollo de vocaciones capacidades y una cultura emprendedora. Se procuraba generar empresas que fueran más competitivas y rentables que estuvieran en capacidad de generar empleos y por lo tanto ingresos a salvadoreños. Contenía 6 componentes: promoción de la cultura emprendedora; sensibilización y especialización; formulación de planes de negocio; financiamiento; seguimiento a la implementación; mentoría empresarial.

-Escuela virtual: Dirigida a emprendedores y empresarios. A los primeros se buscaba instruirlos sobre maneras de iniciar sus propios negocios y ser exitosos. A los segundos, darles ideas sobre cómo mejorar la administración de sus negocios.

-Información de mercado y financiera: Se pretendía facilitar información a las MIPYMES, emprendedores etc. Se deseaba brindar información técnica, estadística y de negocios; así como poner a su disposición servicios como bibliotecas virtuales, darles acceso a registros de consultores etc.

-Asesoría y trámites para la formalización: Se busca facilitar el acceso a los mecanismos formales para que las MIPYMES operen dentro del marco de la legalidad del país. Para ello se les hará énfasis en la obtención del número de registro de identificación tributaria (NIT), registros de número de contribuyente de IVA e inscripción de sus marcas y nombres comerciales, entre otros.

-Paquetes empresariales: entrega de paquetes armados con todos los formularios y elementos que las empresas necesiten presentar en las diferentes instancias para cumplir con todos los requisitos del sistema jurídico salvadoreño como son la parte fiscal, mercantil, laboral y lo referente a la propiedad intelectual.

-Monitoreo del financiamiento dado a las MIPYMES: se planteó darle seguimiento a los empréstitos brindados a las empresas con el objeto de garantizar el buen uso de estos y asegurar que se cumplieran los plazos de pago para que el sistema fuera auto

sostenible.

2.4.1.1.4 Resultados del período

A continuación se presentan algunos resultados obtenidos por las MIPYMES, atribuibles a la implementación de varias acciones, enunciadas en el plan definido para el período 2004-2009. Estos corresponden al año 2006, y dan una idea del alcance de los programas gubernamentales impulsados por instituciones como CONAMYPE (2006, p. 5):

- Atención a un aproximado de 3,000 empresas con servicios de capacitación, asistencia técnica en gestión y producción; además de que se les brindó asesoría en lo relativo a trámites de formalización que deben seguir según la ley.
- Impulso a la asociatividad de las MIPYMES. Se logro que 893 constituyeran 84 grupos asociativos. Producto de esto, las empresas tuvieron un aumento del 62% en sus ventas. El 35% exportó sus productos a Centroamérica, Estados Unidos y Europa.
- Otorgamiento de 676 trámites y 1190 asesorías para la formalización de las empresas. Esto estuvo acompañado de la implementación de ventanillas únicas en los departamentos de San Salvador, San Miguel y Sonsonate, que ahorraron costos a las empresas, que se estiman en el 46% para las personas naturales y 25% para las jurídicas.
- Establecimiento de 462 puntos de microcrédito en el país.

Se integró el Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO), también conocido como FOEX, administrado por el BMI, para apoyar a las MIPYMES en áreas como las siguientes: calidad y productividad; cadenas productivas y asociatividad; innovación y tecnología; desarrollo de mercados; y emprendimiento innovador. Ofrece financiamiento y cofinanciamiento a través de actividades de rápido acceso, así como recursos no reembolsables para cierto tipo de actividades.

Los resultados comentados anteriormente, muestran avances en el apoyo brindado a las MIPYMES por parte del gobierno. Sin embargo, es necesario continuar realizando

esfuerzos encaminados a fortalecer este segmento empresarial, por su importancia relevante en la generación de empleo y la producción de bienes y servicios; así como para mejorar la competitividad del país; ya que de acuerdo al último Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, El Salvador retrocedió en su posición competitiva frente a otros países de Centroamérica y Panamá, como se comentó previamente.

2.4.1.2 Administración 2009 – 2014

La administración actual se ha planteado el plan “Estrategia de acompañamiento a la micro y pequeña empresa 2010 – 2014”. Se incluyen varios objetivos que se estarían persiguiendo con el apoyo a las MIPYMES, destacan la búsqueda del desarrollo productivo local; el desarrollo del mercado local y regional; impulso a la asociatividad gremial y mejora de las condiciones de formalización de las MIPYMES (recuadro 2).

En el plan se identifican los ejes estratégicos que se utilizaran para ejecutar las medidas, entre los que destacan el fomento a la economía territorial; desarrollo de la competitividad potencial de las PIMES; mejora del entorno para el buen desempeño de las empresas; desarrollo organizacional de CONAMYPE, para volverla una entidad más comprometida con el desarrollo del país. También se identifican ejes transversales, como la incorporación de la equidad de género en las políticas y estrategias, armonizar la cultura empresarial y el medio ambiente, fortalecer la cooperación centroamericana, entre otros. (Recuadro 2).

Respecto a los programas a implementar, destacan los que ejecutará CONAMYPE, por ejemplo, el de emprendimiento e innovación, un producto por el pueblo, desarrollo del tejido empresarial local, mejora de entorno y formalización de empresas (recuadro 2).

En el plan también se identifican varios instrumentos a emplear en el acompañamiento a las MIPYMES, tales como el Fondo de Desarrollo de Emprendimiento e innovación; Fondo de capacitación y asistencia técnica (DINAMIZA): la entrega de paquetes empresariales para apoyar la formalización de empresas (recuadro 2).

Por otra parte, una política pública en el área de educación, como son la entrega de uniformes y paquetes escolares, además de beneficiar la comunidad estudiantil, pretendía

estimular la actividad productiva de las MIPYMES que producen este tipo de bienes, a efecto de ampliar su mercado y que pudiesen venderle productos de uso escolar al gobierno en el marco de este programa gubernamental.

Recuadro 2

Administración 2009 – 2014

“Estrategia de acompañamiento a la micro y pequeña empresa 2010 – 2014”

I-Objetivos de desarrollo: Se plantearon varios objetivos en el acompañamiento a las MIPYMES, siendo los siguientes:

-Desarrollo del tejido productivo local: a través de la articulación de empresas de diferentes tamaños y cadenas de valor, además de promover las ventajas de usar tecnologías informáticas.

-Desarrollo de mercados local y regional, por medio de incentivos de estímulo de políticas públicas y creación de espacios y mecanismos que sirvan para obtener una demanda más dinámica de lo producido por las empresas.

-Impulsar la asociatividad gremial, para que estas ganen peso y tengan incidencia en las políticas públicas que se formulan e implementan.

-Mejorar las condiciones de formalización de las MIPYMES para facilitar su integración al tejido productivo nacional.

II- Ejes estratégicos del plan

-Fomentar la economía territorial y el desarrollo productivo de las empresas.

-Desarrollo de la competitividad potencial de las PYMES.

-Contribuir a crear un entorno favorable para el buen desempeño de las PYMES.

-Desarrollo organizacional de CONAMYPE para volverla una entidad comprometida con el desarrollo del país en todos los aspectos.

III- Ejes transversales del plan

-Incorporar la equidad de género en las políticas y estrategias a impulsar.

-Impulsar la creación de una cultura empresarial en armonía con el medio ambiente.

-Fortalecer la cooperación y el apoyo a nivel de Centroamérica.

-Hacer efectivos mecanismos de transparencia en las acciones que se toman y los -

resultados de ellas.

IV- Programas de CONAMYPE para el periodo

-Programa de emprendimiento e innovación:

Pretende identificar y desarrollar nuevas oportunidades de empresas en el territorio nacional para crear nuevas fuentes de empleo y de ingresos a las familias trabajadoras.

-Programa un producto por el pueblo:

Persigue incentivar la innovación en diferentes áreas del territorio nacional, con base en los recursos que poseen y así puedan abrir nuevos mercados e incursionar en los ya establecidos.

-Programa de desarrollo del tejido empresarial local

Tiene como objetivo el desarrollo del tejido productivo empresarial nacional para que las empresas puedan integrarse a los diferentes niveles: local, regional y nacional

-Programa de mejora del entorno y la formalización

Busca la adecuación del marco legal existente, para hacerlo más incluyente, a efecto de que las MIPYMES se vean incentivadas a formalizarse, para acogerse a las ventajas que ello ofrece, como el acceso a nuevos mercados.

V- Instrumentos de acompañamiento a las micro y pequeñas empresas

-Creación del fondo de desarrollo de emprendimiento e innovación, que lleve aparejados concursos de emprendedurismo que sirvan como incubadoras de empresas a nivel regional.

-Creación del fondo de capacitación y asistencia técnica, DINAMIZA.

-Creación de un fondo enfocado al sector artesanal.

-Entrega de paquetes empresariales donde se incluya todo lo necesario para que a las empresas se les facilite su formalización.

2.4.1.2.1 Algunos logros de la gestión al segundo año de gobierno

Los resultados obtenidos por el actual gobierno hasta su segundo año de gestión se detallan en el documento "Síntesis de los principales logros obtenidos por CONAMYPE en el segundo año de gestión" publicado en 2011. Se mencionan como los más importantes:

- Identificación y apoyo de 8 procesos de encadenamiento productivo que se están llevando a cabo a través de los centros regionales de CONAMPYE. Estos se están trabajando en conjunto con instituciones tanto locales como externas. Entre estas se cuentan la cadena turística del sur de La Libertad y la Ruta de las Flores.
- Implementación del sistema de centros de desarrollo de la micro y pequeña empresa, CDPYME. Gracias a este sistema se ha logrado apoyar con servicios empresariales a 975 empresas, brindándoles un total de 1281 servicios empresariales
- Se han llevado a cabo concursos de desarrollo emprendedor en los cuales han tenido como objetivo apoyar a las personas que quieren empezar su propio negocio en Zacatecoluca, Sonsonate y San Miguel. De estos concursos se han obtenido 231 ideas de negocios de los cuales se han elaborado 55 planes para implementarlos y se han premiado 4 con capital semilla para que los propietarios echen a andar sus empresas.

Por otra parte, respecto a la participación de las MIPYMES en la entrega de paquetes y útiles escolares, CONAMPYE, dio a conocer los siguientes resultados según noticia de la Prensa Gráfica (miércoles 23 de enero de 2011).

- Realización de ferias escolares, donde los empresarios tuvieron la oportunidad de mostrar sus productos a padres de familia y maestros.
- El 95.4% de contratos para útiles escolares y elaboración de zapatos, fueron asignados a MIPYMES, de éstas un 13.3% fue para la microempresa, un 47.6% para la pequeña empresa y un 34.5% para la mediana.

No obstante los resultados anteriores, este programa no ha estado exento de ciertos problemas operativos, como retrasos en la entrega de las dotaciones de útiles y uniformes por problemas con las licitaciones para su adquisición, que tuvieron una incidencia en la actividad de algunas MIPYMES participantes.

Los logros anteriores constituyen un avance de lo que podría alcanzar el gobierno actual en materia de apoyo a las MIPYME. Acorde al plan presentado cabría esperar resultados más amplios al final del período de gobierno, ello dependerá en parte de la capacidad de ejecución de las entidades gubernamentales involucradas, así como de que existan los

recursos financieros que se requieren y del aprovechamiento que logren realizar las empresas.

2.4.2 Planes impulsados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI)

El Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Multisectorial de Inversiones, también desarrollan una serie de planes dirigidos a las MIPYMES, siendo los más relevantes el Fondo de asistencia técnica BMI/AECID (BMI en coordinación con la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo), el fideicomiso para el desarrollo de la micro y pequeña empresa y el apoyo a las micro financieras del país por medio de BMI/BID/FUNDAMICRO. Estos planes se resumen a continuación.

2.4.2.1 Programa Español de micro finanzas, Fondo de asistencia técnica BMI/AECID

Tiene como objetivo reforzar la existencia de intermediarios financieros que apoyen a la micro y pequeña empresa. Tanto intermediarios regulados como no regulados. De esta manera, sus destinatarios principales son cualquier tipo de institución financiera que se dedique a prestar servicios financieros a la micro y pequeña empresa en El Salvador.

2.4.2.1.1 Alcances del fondo

- Elaboración de estudios sobre análisis de problemas y temas de interés para las MIPYMES como administración en general, planeación estratégica, clientes, legislación etc.
- Impulso a la creación y desarrollo de sistemas computarizados en las empresas e implementación de cambios estratégicos en lo que respecta a productos, mercados y servicios financieros.
- Asistencia especializada a las empresas financieras de expertos que permita solventar situaciones problemáticas que se les puedan presentar en cuestiones como la captación de depósitos, entre otros.
- Cursos especiales de especialización gerencial, uso de herramientas financieras y formas de trabajo relacionadas.

2.4.2.2 Fideicomiso para el desarrollo de la micro y pequeña empresa (FIDEPYME)

Este programa tiene por objeto facilitar recursos financieros, en condiciones de mercado, a las instituciones financieras que tengan la política de apoyar a las micro y pequeñas empresas de El Salvador. Está estipulado en el documento de constitución del fideicomiso que los recursos serán únicamente para este fin, son recursos administrados por el BMI.

2.4.2.2.1 Instituciones intermediarias

Podrán ser intermediarias todas las instituciones autorizadas por la Superintendencia del Sistema Financiero, que cumplan con los requisitos estipulados en los reglamentos que componen el fideicomiso.

2.4.2.2.2 Destino

Las actividades a financiar incluyen un amplio espectro, como el capital de inversión, capital de trabajo, asesoría técnica que las empresas necesiten para llevar a cabo sus actividades productivas como la producción y el comercio de bienes y servicios.

2.4.2.2.3 Líneas de financiamiento que contiene el plan

En el cuadro No.3, se indican las líneas de financiamiento que se ofrecen con recursos de este fideicomiso. El cuadro se presenta con el propósito de ilustrar los destinos que se pueden financiar con estos recursos, así como los montos máximos que se pueden prestar a las MIPYMES y los plazos de los créditos a que pueden acceder, siendo el FIDEMYPE, un instrumento diseñado especialmente para apoyar la canalización de recursos financieros hacia este colectivo empresarial:

Cuadro 3 - Líneas de financiamiento FIDEPYME

Destinos	Monto máximo a financiar	Plazo máximo	Periodo de gracia máximo
1. Microempresa			

a. Capital de trabajo y capital de inversión*	\$ 10,000.00	5 años	0
b. Capital de trabajo y capital de inversión* a nuevos emprendedores**	\$10,000.00	5 años	6 meses
2. Pequeña empresa			
a. Capital de trabajo	\$16,000.00	4 años	4 años
b. Capital de inversión*	\$25,000.00	5 años	1 año
c. Capital de trabajo y capital de inversión* a nuevos emprendedores**	\$25,000.00	5 años	1 año
3. Crédito Popular			
a. Capital de trabajo	\$5000.00	1 año	0

*el capital de inversión comprende adquisición de bienes, ampliaciones y remodelaciones de local

**porcentaje a financiar en estos casos será del 80%

Fuente: BMI

2.4.2.3 Apoyo al fortalecimiento institucional de micro financieras de El Salvador para la base de de la pirámide, BMI/BID/FUNDAMICRO

Este programa está formulado con el propósito de introducir mejoras a los ingresos y en la situación económica de los micro y pequeños empresarios que se ubican en los municipios clasificados con extrema, severa y moderada pobreza en El Salvador.

Específicamente, se propone el fortalecimiento y mejora de la gestión crediticia de 30 instituciones micro financieras evaluadas y calificadas previamente, con el propósito de

introducir mejoras sustanciales en lo que respecta a servicios financieros a personas ubicadas en las zonas anteriormente mencionadas de pobreza en El Salvador. Está diagramado para ejecutarse en 3 años y medio.

Para ilustrar la cantidad de dinero invertida en los componentes de este proyecto, se presenta el cuadro 4, que incluye los recursos asignados para asistencia técnica y capacitación, así como las cantidades invertidas por los participantes:

**Cuadro 4 – Componentes programa de apoyo a micro financieras
BMI/BID/FUNDAMICRO**

Descripción	BID	Contrapartida	TOTAL
	(US\$)	BMI/ FUNDAMICRO	
Componente 1: Asistencia técnica	\$353, 500.00	\$156,550.00	\$510,050.00
Levantamiento de líneas de base	\$10,000.00	\$7,800.00	\$17,800.00
Diagnostico institucional y diseño de planes de fortalecimiento	\$45,000.00	\$35,000.00	\$80,000.00
Paquetes de asistencia técnica especializada para 30 IMFs	\$260,000.00	\$105,000.00	\$365,000.00
Equipamiento y software IMFs	\$38,500.00	\$8,750.00	\$47,250.00
Componente 2: capacitación	\$ 108, 000.00	\$ 80, 000.00	\$ 188, 000.00
Capacitación especializada	\$85, 000.00	\$80,000.00	\$165, 000.00

Capacitación ambiental y social a la IMF's participantes	\$23, 000.00	\$ -	\$23, 000.00
Coordinación y administración del proyecto	\$38,500.00	\$ 72, 000.00	\$110, 500.00
Coordinación del proyecto		\$ 45, 000.00	\$ 45,000.00
Asistente de apoyo a la administración del proyecto		\$27,000.00	\$27,000.00
Evaluación intermedia y final	\$25,000.00		\$25,000.00
Auditoria	\$10,000.00		\$10,000.00
Imprevistos	\$3,500.00		\$3,500.00
Total del proyecto	\$500, 000.00	\$ 308, 550.00	\$808, 550.00
Porcentaje	62%	38%	100%

Fuente: BMI

2.4.2.3.1 Algunos datos relevantes de la ejecución del programa por componentes

- Componente 1: Asistencia técnica

Según el BMI, para finales desde 2010 se habían finalizado un total de 37 diagnósticos, habiendo sido aprobados un total de 34 y estando pendientes 3. Según la institución, esto sobrepasa la meta del programa, siendo que estaba contemplado contar con 30 convenios. En cuanto a convenios para asistencia técnica se tenían concretados un total de 29 más 4 aún pendientes.

- Componente 2: Capacitación

El BMI reporta la cantidad de personas capacitadas para finales de 2010 repartidas de la siguiente manera:

- Escuela en servicio al cliente para unidades micro financieras: 23 personas
- Escuela de oficiales de crédito I: 35 personas
- Escuela de oficiales de crédito II: 21 personas
- Diplomado gerencial y miembros directivos: 27 personas (gerentes y miembros directivos)
- Escuela de formación financiera: 25 personas (área financiera y contable)

Capacitaciones cerradas impartidas:

- Taller de cohesión grupal – PADECOMSM: 6 personas
- Ejecutivos de crédito, Comité de crédito y Atención al cliente CREDICOMER: 67 personas

Los datos anteriores revelan resultados positivos, en algunos programas, los resultados rebasaron las metas propuestas, aunque en otros se quedaron cortos, probablemente en evaluaciones posteriores, se cumplirán ya que son programas que todavía se están ejecutando. Esto ha permitido mejorar las competencias de empleados de entidades de microcrédito que atienden a las MIPYMES que fueron capacitados, con lo que se esperaría mejoras de calidad en los servicios financieros, particularmente al microempresario.

**Cuadro 5 - Resumen de cumplimiento de metas del programa
BMI/BID/FUNDAMICRO de capacitación**

Concepto	Cupo de participantes	Realizado hasta finales de 2010	Porcentaje de cumplimiento
Escuela de servicio al cliente	120	47	39.2%

Escuela de oficiales de crédito	60	86	143.3%
Diplomado gerencial y miembros directivos	30	27	90.0%
Minimización de riesgos ambientales	60	0	0.0%
Diplomado en finanzas y otros talleres	0	44	100%
Total de participantes	270	204	75.6%

Fuente: BID

Como se puede observar, el porcentaje de cumplimiento del programa es aceptable, pero no deja de ser baja la cantidad de personas capacitadas para brindar servicios financieros para la cantidad de MIPYMES existentes en los diferentes rubros.

2.5 Nivel macro

Este enfoque de la competitividad sistémica, es el que crea la base o condiciones fundamentales que promueve un marco estable, por medio de políticas estratégicas, para que las MIPYMES se desarrollen de una forma eficiente y con alta productividad.

Según el nivel macro, se consideran dos supuestos que son básicos para lograr una competitividad óptima (CEPAL, 2003, p. 45):

- El mantenimiento del equilibrio en la economía interna, dentro del cual comprende, la política fiscal, presupuestaria y monetaria.
- El mantenimiento del equilibrio en las transacciones con el resto del mundo que afecten directamente a las MIPYMES.

En El Salvador existe el potencial para que las MIPYMES se vuelvan competitivas, pero a pesar de esto, las políticas aplicadas no han sido las más selectivas y adecuadas para contribuir a un pleno desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Esto se infiere a partir del Informe de Competitividad Global 2010-2011, elaborado por el Foro Económico Mundial, según el cual El Salvador ha perdido competitividad en los últimos años.

Cobra especial relevancia en este punto la política de apertura comercial y los tratados comerciales, que representan un desafío para las empresas en general, no solo por la competencia proveniente del exterior, sino que también por los retos que representa para éstas, incursionar en mercados internacionales. El mercado interno, también es un factor importante para impulsar la competitividad de las empresas. Estos dos elementos y su desempeño en el período analizado se tratan en los siguientes apartados.

2.5.1 Desempeño macroeconómico

Desde 2008 el entorno macroeconómico del país se ha deteriorado, lo que ha incidido negativamente en el desempeño de las empresas en general, incluidas las MIPYMES. En el cuadro 6 se presentan algunos indicadores económicos seleccionados de los sectores real, externo, financiero y fiscal que muestran este deterioro.

Cuadro 6
Indicadores económicos seleccionados
Tasas de crecimiento (%)

	2008	2009	2010
Sector Real			
PIB (real)	1.3	-3.1	1.4
Inflación	5.5	-0.2	2.1

Sector externo			
Exportaciones	15.6	-16.7	16.4
Importaciones	11.3	-25.4	16.0
Remesas Familiares	1.3	-9.5	1.3
Sector Financiero			
Crédito	5.3	-5.4	-2.2
Sector fiscal (% del PIB)			
Déficit Sector Público No Financiero/PIB	-1.1	-3.9	-2.7
Deuda Sector Público No Financiero/PIB	37	45	46

Fuente: Elaboración propia con datos de la Revista Trimestral del BCR (varios números)

Según los indicadores contenidos en el cuadro 4, el Producto Interno Bruto (PIB) en términos reales, se contrajo -3.1% en 2009 y el crecimiento de 2010 solo alcanzó 1.4% (cuadro 6), siendo este último de los más bajos de América Latina, acorde a informe de CEPAL (2011 p.13). La debilidad económica se puede relacionar con la menor inversión, en 2010 fue de US\$1,420.9 millones, siendo la más baja de la década, según datos del BCR.

La menor inversión ha incidido en la generación de empleo formal, medido por los cotizantes al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS). De acuerdo con los datos del ISSS, hasta febrero de 2011, se tenían 700,616 cotizantes en total; en cambio, en julio de 2008 esta cifra ascendía a 710,738 cotizantes (el punto más alto alcanzado antes de la crisis), lo que significa que hasta febrero de este año habían 10,122 cotizantes menos.

En el sector financiero, se ha observado una contracción en el crédito concedido por los bancos, situación que se ha señalado por gremiales empresariales y la misma gremial bancaria. Hasta diciembre de 2010, el crédito se había reducido en -2.2% anual en términos nominales y en 2009 también experimentó contracción de -5.4% (cuadro 4), situación que ha venido afectando a muchas empresas que no logran tener acceso al financiamiento.

No obstante, el sector externo desde el año anterior dio señales de recuperación de la contracción mostrada en 2009 por la crisis (exportaciones disminuyeron -16.7%), y ha sido un elemento favorable en esta coyuntura económica. Hasta junio de 2011, las

exportaciones crecieron a un ritmo de 26% con relación al mismo período del año anterior y las remesas familiares lo hacían a 4.3% (datos del BCR).

En el ámbito fiscal, las cuentas se han deteriorado, el déficit del Sector Público No Financiero (SPNF) alcanzó -3.9% respecto al PIB en 2009 y -2.7% en 2010, y la deuda del SPNF se ha incrementado a 46% como razón del PIB en 2010 (cuadro 4).

Los débiles resultados económicos del país, llevaron a las agencias calificadoras de riesgo a bajar la calificación soberana. Así, por ejemplo, la agencia Moody's Investors Service, que había otorgado grado de inversión hasta noviembre de 2009 (Baa3), bajó la categoría hasta Ba2 (grado de no inversión), lo que tiene implicaciones en el costo del crédito para el país, así como en la atracción de inversión extranjera. Este contexto macroeconómico de los últimos años, ha sido desafiante para las MIPYMES, que se han enfrentado con menor actividad económica, incidiendo en menores ventas y menos acceso al crédito, afectando la situación financiera de muchas empresas.

El deterioro de la economía del país se puede atribuir a causas externas e internas. Entre las causas externas, se citan los efectos de la crisis financiera internacional y la posterior recesión económica que afectó a muchos países en el mundo desarrollado y en desarrollo, que incidió entre otros aspectos, en la contracción de la demanda externa de exportaciones salvadoreñas, particularmente en 2009 y en la caída de remesas familiares.

Entre las causas internas, destacan la inseguridad ciudadana, que ha afectado sustancialmente a la población y a las empresas (robos, asaltos, extorciones, etc.), incidiendo negativamente en el clima de inversión, así como la incertidumbre política generada por las elecciones presidenciales de marzo 2009.

En línea con lo anterior, de acuerdo a la Encuesta Ejecutiva realizada por el Foro Económico Mundial para elaborar el Informe de Competitividad Global 2010-2011 comentado previamente, el clima de negocios del país se ha visto deteriorado por la delincuencia y la inestabilidad política, ambas fueron señaladas por los empresarios encuestados como los principales problemas para realizar negocios; en tercer lugar, señalan el acceso al financiamiento, como lo muestra el Gráfico 13.

Grafico 13

Problemas que encuentran los empresarios para realizar negocios



Fuente: Informe Global de Competitividad 2010 – 2011, p.150, 2010

2.5.2 La importancia de la apertura comercial y los tratados de libre comercio

En los años anteriores ha existido la creencia entre muchos actores sociales (privados y públicos), que alcanzar el crecimiento económico sostenido, es condición necesaria para lograr el desarrollo económico, en este sentido deberían impulsarse medidas que promuevan el crecimiento y luego el desarrollo económico.

Sobre este aspecto, con relación a las MIPYMES, se ha planteado por parte del gobierno que son un sector prioritario a apoyar, ya que es necesario que estas desarrollen sus capacidades competitivas, con el propósito que puedan alcanzar una participación creciente y sostenida en los mercados mundiales y contribuyan al crecimiento de la economía, pero al mismo tiempo, avanzar en el desarrollo económico, mediante mejoras

en áreas sociales como salud, educación, vivienda, etc., que beneficien a los empresarios, especialmente a los microempresarios..

Se percibe, entonces, de parte del gobierno, una apuesta hacia la apertura comercial y económica como uno de los mecanismos para alcanzar mejores tasas de crecimiento de manera compartida con las empresas. La apertura comercial y los tratados de libre comercio suscritos por el país, se han vuelto fundamentales a la hora de echar a andar políticas económicas de cualquier tipo, ya que han sido un elemento estratégico dentro de la política económica implementada en los últimos 20 años. El gobierno, a través de sus planes y programas, ha intentado preparar a las empresas para aprovechar las oportunidades y afrontar los desafíos que esto implica.

2.5.2.1 La apertura comercial y sus modalidades.

La economía salvadoreña se encuentra sumergida desde hace más una década en aperturas comerciales que han contribuido para la apertura de nuevos mercados , pero al mismo tiempo lejos de ser un desafío, se ha constituido en un riesgo para las MIPYMEs, ya que las modalidades, no introducen en su contexto al sector MIPYME. Es por eso que se considera muy importante poder conocer lo que se ha hecho en materia de exportación directa en El Salvador, lejos de ser una conceptualización es un plan que se ha venido llevando a cabo en términos de comercio exterior.

2.5.2.1.1 La exportación directa

Esta modalidad se ha desarrollado en dos formas: individual y asociativa.

- Individual: se genera cuando la empresa produce bienes y servicios para un mercado haciendo todo el proceso de exportación por sus propios medios.
- Asociativa: está formada por grupos de empresas que forman clústeres y que producen bajo estándares homogéneos. Hacen esto para poder exportar de forma conjunta.

2.5.2.1.2 La exportación indirecta

Se ha desarrollado en tres formas: comercializadoras, encadenamientos a comercializadoras y encadenamientos productivos o de valor

- Comercializadoras: esta forma de exportación indirecta comprende la opción de producir y vender localmente a otra empresa (puede ser nacional o extranjera). El giro de esta consiste en consolidar la oferta de productos para ser colocados en el exterior a través de ventas directas o de cadenas de distribución establecidas.
- Encadenamientos a comercializadoras: son empresas que forman una cadena de producción – comercialización, cuyo rol conjunto es producir y exportar.
- Encadenamientos productivos o de valor: en este apartado la producción se ha desarrollado por el incremento de exportaciones directas de empresas que operan en el país. En este proceso amplían la demanda de productos, materias primas, insumos y servicios locales a ser provistos por otros empresarios locales. Así, la producción de los proveedores nacionales pasa a formar parte de la cadena productiva de otras empresas que realizan operaciones directas de exportación.

Se debe mencionar que las exportaciones están más asociadas a la modalidad directa que a la indirecta, aunque como se acaba de ver, esta última puede también generar encadenamientos productivos y comerciales, estos se pueden desarrollar tanto interna como externamente. Ante todo lo anterior, se han tomado algunas medidas para mejorar la capacidad exportadora de las empresas. Estas se exponen a continuación.

Medidas adoptadas para fortalecer la capacidad exportadora

Por otra parte, el gobierno ha desarrollado políticas públicas para apuntalar la capacidad exportadora de las MIPYME. Los objetivos estratégicos para el sector exportador, son:

- Incremento de exportaciones no tradicionales que ya se exportan.
- Diversificación productiva en todos los sectores con fines de exportación (directa e indirecta).
- Orientación hacia la generación de productos con alto valor agregado.

- Logro de niveles de especialización y segmentación en donde busquen el aprovechamiento de las políticas comerciales.
- Adopción de una mejora continua que genere el círculo virtuoso de calidad – productividad – competitividad en los campos productivo, comercial y gerencial de la plataforma empresarial exportadora.
- Asociatividad para la exportación.
- Mejoramiento de la capacidad de “rápida entrega” en los mercados.

Todo esto se ha llevado a cabo bajo un plan de acción que gobiernos anteriores y el actual han desarrollado buscando la diversificación de las exportaciones y la reactivación del sector externo vía exportaciones. Por ello, no se puede dejar de mencionar elementos legales y económicos para la búsqueda de la diversificación y búsqueda de competitividad de las exportaciones.

Se han generado componentes estratégicos que contribuyan al incremento y diversificación de exportaciones. Dichos componentes se han dividido en: normativo, facilitador de operaciones de comercio exterior, promoción y marketing, instrumentos de apoyo, desarrollo de infraestructura económica.

Normativo: Este se desarrolla bajo políticas estratégicas, leyes y normativas. Dentro de todo esto se hace referencia a:

- Integración Centroamericana
- Tratados de libre comercio (Vigentes o en negociación)
- Membrecía activa OMC y OMPI
- Ley de reactivación de las exportaciones
- Inteligencia competitiva
- Mejora continua del clima de negocios
- Asociatividad
- Calidad y productividad
- Innovación tecnológica
- Gestión de cooperación externa.

Facilitación de operaciones de comercio exterior (BCR)

- CENTREX y Ventanilla única de importaciones (BCR)

Promoción y Marketing

- Trade Point – Información
- Promoción y Marketing. Ferias y Misiones Comerciales
- Red Externa alianza de apoyo.

Instrumentos de apoyo: MINEC, CONAMYPE, BMI, INSAFORP

- Agronegocios (MAG)
- Capacitación y asistencia técnica: FAT, FOEX.
- Calidad y productividad

Desarrollo de infraestructura económica: MOP, CEPA, ANDA.

La MIPYME está ubicada alrededor de todo este proceso interrelacionado de acciones gubernamentales y semiautónomas, por lo cual al poder ver que la mayor parte de empresas exportadoras son PYMES, se busca con todas estas políticas de comercio exterior que los mayores volúmenes exportados correspondan ya no solo a la mediana y gran empresa, sino también generar una oportunidad para la microempresa y mediana empresa. Según el CENTREX, cerca del 80% de empresas exportadoras están clasificadas como PYME hacia el año 2004 (CONAMYPE, “Análisis del sector MIPYME”, 2004, p.33). Esto quiere decir que dentro de un universo de empresas que participan en el comercio internacional, la PYME es la principal actora del mismo, la cual juega un rol protagónico en la diversificación de la oferta exportable y la ampliación de la base empresarial del país dejando relegada a la micro y pequeña empresa.

Es importante considerar que el valor de las exportaciones de alimentos étnicos y nostálgicos supera los \$40 millones. Sin embargo, según la investigación realizada por EXPORTA, el nivel de oferta está muy limitado ya que solo el mercado potencial para el cual se puede exportar a la región de la costa este de los Estados Unidos, equivale a US\$1,500 millones, lo cual significa que existe un gran espacio para poder exportar y no se ha logrado a la fecha, ni si quiera por la mediana empresa.

En el sector servicios, según lo investigado, se visualiza un crecimiento que se desarrolla a través de dos mecanismos: Incorporándose a encadenamientos productivos locales o a través de su exportación directa. Cabe señalar que el sector, hoy representa más del 60% del PIB del país con una tendencia de demanda creciente. En concordancia con ello, las exportaciones salvadoreñas de servicios han registrado un significativo incremento pasando de US\$1,140 millones en 2005 a US\$1,503 millones en 2006. (BCR, 2007, p. 69).

En cuanto a servicios médicos, transporte y logística, desarrollo de software/programación, turismo, construcción, ingeniería, diseño, consultorías varias, servicios de oficina y subcontratación servicios profesionales (BPO's), centros de llamada a menor escala, actividades culturales; son subsectores dentro de la PYME que han sido promisorios con potencial no desarrollado a gran escala teniendo fuerza para crecer.

Cuando los encadenamientos productivos logren desarrollar un enfoque integral de la visión y las necesidades de todos los eslabones que participan, permitirán que las acciones de fortalecimiento del sector productivo no sean aisladas y por lo tanto, mejoren sus oportunidades de éxito creando así la cadena de valor.

Los encadenamientos productivos y cadenas de valor cobran especial importancia para las MIPYMES, principalmente al incorporarse al mercado como el de la Unión Europea, ya que al ser compradores de materia prima, demandan la existencia de economías de escala para competir lo cual dificulta su acceso. De allí la importancia estratégica de que las empresas de menor tamaño alcancen su competitividad para proveer de productos y servicios de calidad a las empresas exportadoras, o asociarse para abastecer las cantidades demandadas.

2.5.2.2 Los tratados de libre comercio (TLC) suscritos por El Salvador – algunos resultados

- TLC Centroamérica - México (vigente desde Marzo de 2001)

- Las exportaciones Salvadoreñas en los últimos 6 años, pasaron de \$13.1 millones en 2000 a \$41,6 millones en el 2006, pero vía términos de intercambio se ha generado un trato desigual entre países. (CONAMYPE, 2007, p.33)
- Las exportaciones de materias primas y bienes tradicionales son casi nulas.
- México importa desde El salvador, en su totalidad productos no tradicionales, principalmente bienes industriales terminados de alto valor agregado. Entre ellos se destacan: los productos farmacéuticos, manufacturas de plástico, cajas de cartón, textiles, prendas de vestir, bolsas, mochilas, artículos de cuero, herramientas de metal, maquinaria, material de construcción (tubos, tejas, alambre) y productos alimenticios. Dichos productos exportados se caracterizan por ser productos no elaborados por la micro empresa, sino de la mediana y gran empresa, lo cual no contribuye a un crecimiento equilibrado de esta.
- TLC Centroamérica - República Dominicana (Vigente desde octubre del 2001)
 - Crecimiento de las exportaciones de US\$12 millones en el año 2000, a US\$48 millones en el año 2006.
- TLC Centroamérica - Chile (Vigente desde abril 2002)
 - Desde 2000, las exportaciones anuales promedio oscilan entre \$1.35 millones, destacando los siguientes productos salvadoreños de exportación: baterías_(acumuladores de plomo), azúcar, papel y cartón para reciclar, harina de pescado, aparatos respiratorios, vajillas entre otros, siendo estos acaparados en su mayoría por la mediana empresa.
- TLC Centroamérica – Panamá (Vigente desde abril 2003)
 - Las exportaciones salvadoreñas se incrementaron hacia Panamá en aproximadamente en un 23% en el 2006 con respecto al 2005, reportándose US\$ 11.5 millones adicionales para ese año sumando un total de US\$63 millones. Un elemento importante es que este volumen de importación se registra, pero en su gran parte sin tomar en cuenta a la MIPYME o en su

defecto, algunas empresas medianas que poseen un mayor nivel de competitividad. De esta forma se ve relegada la empresa naciente (micro) y pequeña.

- TLC Centroamérica – República Dominicana – Estados Unidos
 - Según la publicación “The World Fact Book” (2000, p.36) Estados Unidos representa el 22% del PIB mundial y constituye un mercado potencial de aproximadamente 298 millones de habitantes con un ingreso anual per cápita de US\$43,500. El mercado estadounidense posee una gran influencia sobre El Salvador y representa el 40.5% de las importaciones salvadoreñas y el 57% como lugar de destino de las exportaciones totales equivalentes, representando entre 11 y 12% del PIB actual.
 - Según el BCR, sin incluir maquila, las exportaciones de El Salvador con destino a EEUU en el 2005 fueron de US\$240 millones y en el 2006 aumentaron a US\$403.7 millones lo cual equivale a una tasa de crecimiento de 68,2%. Este aumento no representa un crecimiento significativo para la MIPYME, ya que este porcentaje de aumento incluye a empresas que no necesariamente forman parte de este grupo, sino que también son parte de la gran empresa. Se puede concluir entonces que la política de apertura comercial amplió el horizonte territorial y el mercado, pero no condujo a un crecimiento económico sostenido, ya que la mayoría de empresas no están preparadas para aprovechar las oportunidades que ofrecen los tratados, por elementos tales como falta de productividad y desarticulación de políticas de marketing que aseguren la venta de sus productos nacional e internacionalmente. (CONAMYPE, 2007, p.56.)
 -
 - Los distintos Tratados que El Salvador ha firmado para los bienes y servicios
 - que produce se pueden observar en el siguiente cuadro resumen:

Cuadro 7

Tratados de Libre Comercio firmados por El Salvador

MERCADOS PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SALVADOREÑOS				
Tratados de libre comercio	Inicio de negociaciones	Firma de tratado	Entrada en vigor	Indicativo de demanda potencial (Mill de hab)
MCCA		1960	Marzo 1961	37
México	Septiembre 1996	29 de Julio , 2000	15 Marzo 2001	108,7
República dominicana	Febrero , 1998	15 de Marzo , 2001	4 octubre 2001	9,4
Chile	Agosto , 1998	18 Octubre , 1999	1 Junio , 2002	16,3
Panamá	Marzo , 2000	6 de Marzo 2002	11 Abril 2003	3,2
Estados Unidos	Enero 2003	5 Agosto 2004	1 Marzo 2006	301,1
Taiwan	Mayo 2006	7 Mayo 2007		22,9
Total				498,6
<i>Fuente: Elaboración propia con información de ministerio de economía en su libro: "generando riqueza desde la base. Pag., 24</i>				
Fuente de población: Según ministerio de economía : The World Fact Book				

Fuente: MINEC, "Generando riqueza desde la base", 2007, p. 24

2.5.3 El mercado local

Está enfocado a dos grandes bloques: Integración a las cadenas productivas para el mercado local y acceso al mercado con mayor valor agregado, así:

- Integración a las cadenas productivas para el mercado local: La producción local es impulsada por el crecimiento de la producción de las empresas que destinan sus productos al mercado local, en cuyo proceso amplían la demanda de proveedores de bienes locales de otros bienes y servicios.
- Acceso al mercado con mayor valor agregado: En este rubro directamente se ha enfocado solo a potenciar mayor valor agregado a sus productos.

- La política de atracción de inversiones

Una de las principales tendencias observadas en la economía internacional, es el creciente movimiento de flujos de comercio apuntalado por el proceso de globalización,

pero de igual forma, las entradas y salidas de capital extranjero, que se moviliza en la búsqueda imperiosa de plataformas propias para poder operar. En la atracción de la inversión extranjera, incide la existencia de factores predeterminados, que aseguren la competitividad y rentabilidad de la operación. Para esto, en El Salvador se han impulsado una serie de políticas públicas para la promoción, incremento y diversificación de inversiones.

La inversión extranjera es vista como un elemento fundamental en el desarrollo de instrumentos de política económica, para poder complementar el ahorro y la inversión nacional y poder de esta forma ampliar recursos financieros y de capital. Sin embargo, factores como la inseguridad ciudadana que se vive en el país, se convierten en un freno a la inversión extranjera directa. Se ha generado un enfoque de análisis directo para las MIPYMES con relación a la inversión extranjera, específicamente la transferencia de tecnologías.

Dentro del mercado local, el sector servicios es de gran relevancia para las MIPYME, ya que, como se indicó anteriormente, participa con más del 60% en la generación de valor agregado en la economía salvadoreña, por lo tanto, ofrece oportunidades de negocio para las MIPYMES. Muchas de estas empresas se ubican en rubros como transporte, servicios personales, comercio, servicios profesionales, educativos, etc.; este tipo de actividades ha recibido apoyo financiero por parte de la banca del país, por ejemplo, en 2010, del total de créditos otorgados por los bancos, el 17% se destinó al rubro servicios y un 32% a comercio (FUSADES, octubre-diciembre 2010, página 45).

Por otra parte, en los últimos años, producto de la debilidad de la economía interna, el mercado doméstico se ha contraído, a partir de 2009, año en que el PIB se redujo en un -1% anual y por el bajo crecimiento de 2010 (1.4%), como se indicó previamente. Ello ha implicado que la demanda interna por bienes y servicios se ha estrechado, restando posibilidades de ventas a las empresas. En 2011, a esta situación del mercado interno, se agrega la mayor inflación ocasionada principalmente por el incremento de precios de alimentos y petróleo, lo que ha restando capacidad adquisitiva a los consumidores. Según datos del BCR a junio de 2011, la inflación medida por el Índice de Precios al Consumidor alcanzó 6.27% anual, en cambio en el mismo mes del año anterior era solo de 0.6%.

Hecha esta investigación, en el siguiente capítulo se expondrán las conclusiones relevantes que se extraen de él y se formularan algunas recomendaciones con el objetivo de solventar las diferentes problemáticas que atañen a las MIPYMES.

CAPÍTULO III-CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después haber efectuado la aproximación a la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas en El Salvador para el periodo 1999 - 2010, en este capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones que se extraen de la investigación realizada en cada uno de los niveles abordados. En este último apartado es importante mencionar que se confirmó la hipótesis de la investigación, la cual suponía que existían una serie de elementos que afectaban la competitividad de las MIPYMES en el periodo analizado. Estos elementos y su influencia se revisaron en el capítulo anterior.

3.1 Conclusiones

3.1.1 Nivel micro

- De acuerdo al Índice de Competitividad Global elaborado por el Foro Económico Mundial, en los últimos cinco años, El Salvador ha retrocedido en su posición competitiva a escala mundial, de ocupar la posición 56 en 2005 ha pasado a la 83 en 2010, lo que implica que las empresas necesitan mejorar su competitividad para que el país la pueda alcanzar una mejor posición competitiva.
- De acuerdo al Censo Económico 2005, el sector de las MIPYMES es heterogéneo, ya que el 90.52% del total de establecimientos comerciales, son micro establecimientos; el 7.54% son pequeños establecimientos y el 1.5% son medianos. Esta circunstancia, es tomada en cuenta en la definición de políticas públicas y acciones del sector privado orientadas hacia el sector.
- Las competencias para implantar y mantener los sistemas de gestión de la calidad de los procesos y productos, así como la productividad que debe lograrse en la cadena de valor y de suministros, deben desarrollarse desde la administración de compras, eficiencia en la producción y administración interna, hasta la cadena de distribución. Estos temas son de gran relevancia, pues deben impulsarse a fin de mejorar las capacidades empresariales de las MIPYMES y lograr con ello crecimiento productivo y aporte real al país. Esto se puede alcanzar por medio de

la tecnificación de los procesos productivos y así disminuir costos para buscar la competitividad.

- A pesar de los avances logrados en el período 2006-2010 en materia de financiamiento, ofrecidos a las MIPYMES, a través de diferentes esquemas e instituciones, los cuales facilitaron transformaciones empresariales a través del apalancamiento; el país necesita continuar, profundizar y ampliar sus esfuerzos, en cuanto a la oferta crediticia a este segmento empresarial, para dar consistencia al círculo virtuoso de: calidad – productividad – competitividad, de forma sostenida y sustentable en el tiempo, esto es, a largo plazo.
- La mayor parte de instituciones que generan financiamiento para las MIPYMES, tienen un campo de acción limitado, y esto es una restricción para estas empresas. Entre los factores que limitan el campo de las entidades financieras, se encuentran: disponibilidad de recursos, falta de planes de desarrollo agresivos, poca o nula existencia de medios para promoverse, y los problemas de cartera vencida, que ocupan la mayor atención de sus administradores.

El mayor porcentaje (88%) de las entidades que financian al sector micro empresarial, que tienen más del 60% de su cartera orientada al consumo, observan niveles de mora superiores al 15%. Esto, en parte, es resultado de la contracción económica que sufre el país desde el inicio de la crisis mundial y que afectó la capacidad de pago de las empresas por el menor volumen de negocios y a las familias se afectaron por la falta de creación de empleo.

3.1.2 Nivel meta

- La asociatividad se ha constituido en un elemento recurrente para la competitividad de las MIPYMES en El Salvador, muestra de ello es que, según el BCR, alrededor del 87.5% de los productos de exportación destinados al mercado europeo se realizan bajo la figura de la cooperación o clúster. Esto demuestra la importancia de las cadenas productivas para incursionar en mercados internacionales.

- Del conjunto de las MIPYMES, son las microempresas las que han conformado mayoritariamente los clúster, ya que son mayoría en este colectivo (más del 95%). Este mecanismo, ha incrementado la potencialidad de estas empresas, ya que les permite competir en mercados del exterior y poder atender de mejor forma las cantidades demandadas de sus bienes.
- La asociatividad ha posibilitado la integración de la producción de ciertos productos textiles, que han migrado al llamado “paquete completo” y ello les ha permitido, según CAMTEX, atender desde una mejor posición la demanda externa de estos productos.
- La importancia del conglomerado de las MIPYMES, es estratégico en el empleo, ya que genera cerca de 185,000 puestos de trabajo al año., por encima de los 70,000 que provee la pequeña y la mediana empresa.-, De aquí, en parte, se deriva la relevancia que el gobierno otorga a este sector, y los planes y acciones que se ejecutan para apoyar su mejoramiento.-.

3.1.3 Nivel meso

- El gobierno, en diferentes períodos, ha diseñado una variedad de programas de apoyo a las MIPYMES. Sin embargo, también se puede observar que a pesar de algunos logros, en general la implementación de estos programas no han sido suficiente para levantar el nivel competitivo de las MIPYMES. Esto ha ocurrido por varios motivos, entre los que se pueden mencionar, falta de fondos suficientes, cobertura y algunas veces, problemas de enfoque. Esto último, se observa en el hecho que los programas ideados pretenden abarcar demasiados elementos a la vez y por lo mismo, no le brindan la atención suficiente que requiere cada área, obteniendo un pobre resultado.
- CONAMYPE, ha desempeñado un rol importante en el diseño e implementación de las políticas públicas y programas dirigidos a las MIPYMES. Sin embargo, en ciertos programas podría mejorar la coordinación con otras entidades que apoyan

a las MIPYME, como el BMI, a efecto de cubrir más áreas de manera eficiente, desarrollando la complementariedad, por ejemplo en el tema de acceso al financiamiento.

- El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en conjunto con el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), han ejecutado varios programas para dar soporte técnico y financiero a las MIPYMES, focalizándose en las micro y pequeñas empresas. Estos programas, en general han logrado niveles de cumplimiento aceptables y han sido relevantes para el acceso al crédito de estas empresas, ya que se orientaron a fortalecer instituciones financieras (reguladas y no reguladas) de microcrédito que ofrecen servicios financieros a las micro y pequeñas empresas.

3.1.4 Nivel macro

- La nueva realidad muestra que el fenómeno de encadenamientos productivos internacionales, continúa abriendo fronteras, lo que para nuestro país, aunque es una oportunidad, si no existen políticas gubernamentales que protejan a la MIPYME y le den soporte para su desarrollo, podrían ser una amenaza para que este colectivo empresarial se perpetúe en el tiempo sin lograr transformaciones importantes, poniendo en riesgo el empleo y los ingresos para los salvadoreños.
- La gran empresa exportadora, por sus fortalezas propias, aprovecha por si sola las oportunidades existentes, lo que no sucede con las MIPYMES, que necesitan apoyo. Estas últimas conforman la gran mayoría del parque empresarial (99.6%).

Por lo tanto, según lo tratado en este trabajo, es necesario identificar las oportunidades específicas de demanda para la producción actual y potencial del país y mantener canales que orienten efectivamente a las MIPYMES, lo que debería incluir guías para la incursión, inclusión, penetración y posicionamiento en los mercados.

- En los últimos tres años, el entorno macroeconómico del país se ha debilitado, explicado por factores externos e internos. 2009 fue un año en que la economía se

contrajo -3.5%, con la consecuente caída en la inversión, el empleo, el crédito bancario y la desmejora de las cuentas fiscales.

En 2010 y 2011 la recuperación económica ha sido lenta. Este ambiente macroeconómico ha sido desafiante para las MIPYMES, afectó a muchas de éstas en su situación financiera, ya que la demanda de sus bienes y servicios se contrajo y las ventas fueron menores. También ha tenido un efecto negativo en este conglomerado de empresas, los altos índices delincuenciales (robos, extorciones, secuestros, etc.) que han afectado a la población como un todo y a las empresas.

3.2 Recomendaciones

3.2.1 Nivel micro

- Implantar un sistema nacional de calidad y productividad que incluya una institucionalidad fuerte, particularmente en áreas relacionadas con la acreditación, normalización, reglamentación técnica, y productividad. Para ello es indispensable desarrollar y trabajar en las siguientes áreas dentro de las MIPYMES:
 - Desarrollo de la cultura tecnológica. Actitud positiva hacia adopción de nuevas tecnologías, lo que es necesario para la innovación, así como lo es la priorización de temas en agendas tanto empresariales, como de las instituciones públicas y académicas.
 - Rentabilidad empresarial. La rentabilidad está en función del uso de tecnologías, así como la eficiencia operativa de la empresa y mercados amplios. Las MIPYMES, deben abordar el tema de economías de escala que incide en los costos marginales de producción.
 - Incentivos al desarrollo de herramientas para el mejoramiento de la gestión de calidad y productividad. En este ámbito, se necesita el desarrollo de incentivos financieros y no financieros para la promoción e implementación de sistemas de calidad y productividad en todos los sectores productivos.

- Fomento de comercio electrónico, el uso de servicios gubernamentales en línea y las transacciones electrónicas. Apoyado por la creación de un mercado legalizado, que proporcione seguridad para la realización de las transacciones en línea, creando alianzas entre el sector público y privado. Esto ayudaría a impulsar el acceso, adopción y uso de nuevas tecnologías, en apoyo a los esfuerzos de mejorar la productividad y la competitividad de las MIPYMES.
- Capacitación y asistencia técnica. En este punto se necesita consolidar la capacidad de los empresarios MIPYMES, para identificar las áreas de la gestión empresarial, productiva, comercial y gerencial que demandan de fortalecimiento a través de la capacitación y asistencia técnica.

Desde el punto de vista de la demanda; se necesita sensibilizar a los empresarios MIPYMES, sobre la necesidad de identificar constantemente las áreas de gestión productiva, comercial y gerencial que se debe fortalecer por vía de la capacitación y asistencia técnica, para contribuir a buscar el posicionamiento empresarial ante la dinámica de ajuste de los mercados.

Desde el punto de vista de la oferta: consolidar la oferta de servicios públicos y privados de forma que su objetivo sea fortalecer las capacidades empresariales de la MIPYMES, a través de la capacitación y asistencia técnica, en alianza con entidades especializadas en temas al respecto, buscando lograr su sostenibilidad y efectividad de impacto.

- Acceso a la información., La información, por medio del uso de nuevas tecnologías, para conocer las oportunidades, los servicios de apoyo con que cuentan y poder así tomar mejores decisiones en sus negocios, es relevante para las MIPYMES.

Las entidades públicas que trabajan en esta área, deberían mejorar sus tecnologías para lograr su objetivo. De igual forma promover la formación y capacitación de profesionales que puedan dar servicio a las MIPYMES, en el mantenimiento y buen uso de la información así como el desarrollo de herramientas informáticas.

- Impulsar el proyecto de la banca de desarrollo que el gobierno ha anunciado, a efecto de ampliar el acceso al financiamiento a las MIPYME, ya sea otorgando crédito directo u ofreciendo garantías, para que otros intermediarios financieros lo concedan. Sería importante adaptar las tecnologías crediticias a utilizarse entre los diferentes segmentos que integran las MIPYMES.
- Ampliar los programas de garantía con fondos públicos, para que la banca comercial aumente la concesión de crédito a las MIPYMES, ya que ello permitiría atenuar el riesgo y obtener mejores condiciones de tasa de interés.

3.2.2 Nivel meta

- Incluir en los programas de educación orientados a las MIPYMES, aspectos éticos como los valores y la cooperación que deben existir entre este conglomerado empresarial, Esta tarea demandaría recursos financieros, pero es importante que se diseñen y ejecuten programas efectivos que permitan obtener resultados concretos.
- Continuar estimulando la integración vertical, ya que es una estrategia que ha demostrado efectividad para resolver las limitaciones que enfrentan las MIPYMES.
- Realizar campañas para promover la relevancia de los valores en los negocios que realizan las MIPYMES, con el objeto de mejorar la confiabilidad en las transacciones que realizan estas empresas y su credibilidad.

3.2.3 Nivel meso

- Implementar políticas públicas de soporte a las MIPYME, con fundamento en su propia realidad, considerando las limitaciones que enfrentan, a efecto de que su ejecución, constituya un verdadero impulso a las mismas,

particularmente cuando se orienten hacia la mejora de la producción y las ventas.

- Ampliar el mercado interno para las MIPYMES, mediante la participación en las compras del sector público, ello requeriría revisar normativas relacionadas y que las empresas estén preparadas para atender este sector.
- Fortalecer la capacidad institucional y administrativa de las entidades públicas que atienden a las MIPYMES, es relevante que estas empresas tengan más acceso a la información que necesitan en aspectos técnicos, de mercado y financieros y que exista la institucionalidad necesaria para proveérselas.
- Desarrollar un programa a escala nacional que incorpore las diferentes áreas que se deben trabajar para aumentar la competitividad de las MIPYMES, incluyendo aspectos del entorno y de las propias empresas. Esto podría requerir el liderazgo de instituciones gubernamentales, pero también la concurrencia de gremiales empresariales y otros agentes del sector privado.
- Actualizar la legislación que regula las actividades de la MIPYME incluyendo el Código de Comercio, a efecto de facilitar la formalización de aquellas empresas que se sitúan en el sector informal y posibilitar que las actividades se desarrollen en un entorno legal más eficiente (menores costos).
- Continuar trabajando para reducir los trámites necesarios para aprobar proyectos de las MIPYME, que necesiten autorizaciones de distintas instancias gubernamentales o distintos ministerios, de tal forma que se puedan realizar estos trámites de manera fácil y en corto tiempo.

3.2.4 Nivel macro

- Se considera conveniente el seguimiento y análisis de variables claves de oferta y demanda , a efecto de impulsar las mejoras pertinentes y dentro de este elemento se puede mencionar:
 - a. Evolución de la estructura productiva del país y de ésta en el comercio internacional, capacidad productiva, consumo, valor agregado, estructura de costos, a fin de poder determinar el nivel de potencialidad de exportación, de inversión y los niveles de competitividad de la MIPYME.
 - b. Tendencias del entorno global, de las principales variables de la demanda internacional y barreras al comercio, y de esta forma se puede analizar su impacto en los niveles de competitividad, identificación de oportunidades comerciales y retos enfrentados por los principales sectores productivos.
 - c. Desarrollar competencias en el uso de herramientas de integración productiva regional buscando la alianza con entidades públicas y privadas nacionales y extranjeras.
 - d. Promover las exportaciones no tradicionales que ya se exportan, mediante políticas estratégicas y leyes normativas que busquen la ampliación de mercados y desarrollo productivo exportable.
- Diversificación productiva en todos los sectores con fines de exportación directa e indirecta con orientación a productos que generen alto valor agregado.
- Mantener la estabilidad macroeconómica, incluyendo la sanidad de las finanzas públicas, ya que es de enorme relevancia para el desarrollo de las actividades empresariales de las MIPYME.
- Lograr efectividad en el combate a la delincuencia, con el propósito de mejorar la seguridad ciudadana, lo que será un elemento positivo para las empresas y todos los salvadoreños, ya que mejoraría la confianza en el país.

Bibliografía

- Alemán Carlos, “La competitividad sistémica y la micro, pequeña y mediana empresa en El Salvador”, 2002
- Banco Central de Reserva de El Salvador, - Sitio web www.bcr.gob.sv
- Banco Central de Reserva de El Salvador – “El Salvador y el sector real, algunas consideraciones”, 2006
- Banco de Fomento Agropecuario, Memoria de Labores anual, años 2000 al 2006. Sitio web www.bfa.gob.sv
- CIA, “The World Fact Book”, 2000
- CEPAL, Klauss Esser, Wolfgang hillebrand, Dirk Messner, Jörg Meyer Stamer, “Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política”, 1996
- CEPAL “Elementos de competitividad Sistémica de las PYME del Istmo centroamericano”, 2001
- CEPAL, “Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2010”, 2010
- CONAMYPE, “El Salvador, Generando Riqueza desde la base: Políticas y estrategias para una competitividad sostenible de las MIPYMES”, 2005
- CONAMYPE, “Estrategia de acompañamiento a la micro y pequeña empresa 2010 – 2014”, 2010
- CONAMYPE, “La MIPYME y su contexto mundial”, 2005
- CONAMYPE, “ Informe Financiero”, 2008
- Fajnzylber, Fernando “Una visión renovadora del desarrollo, 1981

- Foro Económico Mundial, Informe de Competitividad Global, años 2004-2005 y 2010-2011
- FUSADES, “Hacia una MIPYME más competitiva”, Informe de Desarrollo Económico y Social, 2005.
- FUSADES, DEES, “Informe de coyuntura económica”, Septiembre – Diciembre 2010 y Enero Marzo 2011. 2010,2011.
- Fuentes Menjivar Nelson Eduardo, Rodríguez Trejo Rommel Reynaldo y Sorto Pineda Jessica Paola – “La competitividad de las pequeñas y medianas empresas de cara al proceso de apertura comercial en la década de los noventa” Tesis de pregrado para optar al grado de licenciatura en economía, UCA, 2002
- Memoria de Labores del Banco de Fomento Agropecuario, años 2000 al 2005
- Porter, Michael, “La ventaja competitiva de las naciones”, 1991
- Proyecto de Ley del Sistema Financiero de Fomento para el Desarrollo y documentos relacionados
- UNCTAD, “La protección del consumidor, la competencia, la competitividad y el desarrollo”, 2001.

