

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía



Universidad de El Salvador

Hacia la libertad por la cultura

**“EL APOYO DEL ESTADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DE EL SALVADOR.
CASO: PROGRAMA DE DOTACIÓN DE CALZADO ESCOLAR EN EL
DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE”**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

IRMA ELENA RECINOS

**PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADA EN ECONOMÍA**

SEPTIEMBRE DE 2011

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : Ing. Rufino Antonio Quezada Sánchez

Secretario General : Lic. Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Facultad de Ciencias Económicas

Decano : Msc. Roger Armando Arias Alvarado

Secretario : M.A.E. José Ciriaco Gutiérrez Contreras

Docente Director : Lic. José Fernando Cortés

Coordinador de Seminario : Lic. Erick Francisco Castillo

Septiembre 2011

San Salvador

El Salvador

Centroamérica

AGRADECIMIENTOS

A todas aquellas personas a quienes jamás encontraré la forma de agradecer su incondicional y oportuno apoyo brindado durante el trayecto de mi carrera.

Fam. Orantes Montoya

Fam. Navarro Hernández

Víctor Jiménez

Fam. Castillo Orellana

Fam. Orellana Henríquez

Karla Cardoza

Fam. Serpas Vidal

Alicia Gracias

Fam. Escobar Mejía

Leopoldo Segovia

Ing. Sofía (ACME)

Lic. Fernando Cortés

Quiero que sepan que el objetivo alcanzado también es de ustedes y que la fuerza que me ayudo a conseguirlo fue su gran apoyo. Sé que Dios en su gran amor y misericordia me las puso para allanar mi camino, aliviar mis cargas y saber que no estoy sola. ¡Gracias Dios!, y gracias amigos por su invaluable ayuda.

Desde mi corazón fluye mi sentimiento para desearles lo mejor de lo mejor y que el Todopoderoso haga derramar lluvia de bendiciones en sus vidas.

DEDICATORIA

A mi amada e insuperable madre a quién le debo lo que soy! Gracias por guiarme por darme su amor, paciencia, apoyo, consejos y, por sobretodo, valor para seguir adelante.

A mi amado hijo, quien en su primer año de vida fue mi compañero de Universidad. Quiero dejarte la legacía de la perseverancia y de hacer obras constructivas, quiero que tengas siempre en tu corazón a Dios y la fortaleza para luchar por tus sueños e ideales.

INDICE

INTRODUCCIÓN	5
RESUMEN EJECUTIVO	8
CAPITULO I	10
ANTECEDENTES	10
1.1 Antecedentes Históricos	10
1.1.1 Las MYPES a Nivel Mundial	10
1.1.2 Las MYPES en El Salvador	12
1.1.3 Actividad Económica de las MYPES	17
1.2 Importancia Económica de las MYPES	19
1.3 El Sub-Sector Calzado.....	24
1.3.1 El sub Sector Calzado a Nivel Mundial.....	24
1.3.2 Sub-Sector Calzado En El Salvador	25
1.4 Aporte Económico del Sub-Sector Calzado	28
1.4.1 Producción de Calzado	28
1.4.2 Balanza Comercial del Sub Sector Calzado	30
1.4.2.1 Exportaciones.....	32
1.4.2.2 Importaciones.....	32
CAPÍTULO II.....	34
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	34
2.1 Definición de las MYPES	34
2.1.1 Según Instituciones Mundiales	35
2.1.1.1 Organización Internacional del Trabajo (OIT).....	35
2.1.1.2 Banco Mundial.....	35
2.1.1.3 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.....	35
2.1.1.4 Fondo Monetario Internacional (FMI)	36
2.1.2 Definición de MYPE en América Latina	36
2.1.3 Definición de las MYPE en El Salvador	38
2.1.3.1 Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).....	38
2.1.3.2 Definición de las MYPES Según SSF y BMI	39
2.2 El Sector Calzado	41
2.2.1 Definición	41
2.2.2 Proceso Productivo	41
2.2.2.1 Diseño de Estilos	42
2.2.2.2 Ajuste de Hormas.....	42
2.2.2.3 Corte de Plantillas	42
2.2.2.4 Armado y Cosido	42
2.2.2.5 Montado, Ensuelado, Emplantillado, Recortado y Embolsado	42

2.3	El Papel Económico Del Estado	43
2.3.1	Intervención del Estado en la Economía	43
2.3.2	Funciones Económicas del Estado	45
2.4	Políticas Públicas	46
2.4.1	Definición de Políticas Públicas	46
2.4.2	Fases y Elementos Constitutivos de las Políticas Públicas.....	47
2.5	Políticas Dirigidas a las MIPYMES.....	48
2.5.1	Criterios para Valorar las Políticas a las MIPYMES	48
2.5.1.1	Los Criterios Finales e Intermedios.....	49
2.5.1.2	Criterios Institucionales	50
CAPITULO III.....		53
APOYO DEL ESTADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE EL SALVADOR Y EL PROGRAMA GUBERNAMENTAL DE DOTACIÓN DE CALZADO.....		53
3.1	Políticas y Apoyo Institucional a las MYPES en El Salvador.....	53
3.2	Apoyo del Estado	57
3.2.1	Presupuesto del Estado en Apoyo a las MYPES.....	57
3.1	Programa Gubernamental de Dotación De Calzado	59
3.1.1	Proceso y Lineamientos para Proveedores	60
3.2	Alcances y Resultados del Programa de Dotación de Calzado	62
3.2.1	Alcance, Presupuesto y Empleo Generado	62
CAPITULO IV		67
VALORACIÓN DEL PROGRAMA DE DOTACIÓN DE CALZADO EN EL DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE		67
4.1	Diagnóstico del Departamento de San Vicente	67
4.1.1	Historia	67
4.1.2	Características Geográficas	67
4.1.3	Características Demográficas	68
4.1.4	Estructura Empresarial	69
4.1.5	Principales Actividades Económicas	70
4.2	Dotación de Calzado Escolar en el Departamento de San Vicente	71
4.2.1	Resultados de Entrevista y Encuestas	73
4.2.1.1	Productor de Calzado.....	74
4.2.1.2	Distribuidores de Calzado	75
4.2.1.3	Centros Escolares.....	77
4.3	Valoración del Programa en el Departamento de San Vicente.....	78
CAPITULO V		81
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		81

5.1	Conclusiones	81
5.2	Recomendaciones.....	85
	BIBLIOGRAFIA.....	88
	ANEXOS.....	92
	Anexo 1 Cuadros.....	86
	Anexo 2 Formularios.....	99
	Anexo 3 Encuestas.....	115
	Anexo 4 Siglas.....	118

INDICE DE CUADROS

Cuadro No. 1	Evolución de la Microempresa en El Salvador, 1993-2005	15
Cuadro No. 2	Concentración de la actividad económica MYPE en El Salvador	17
Cuadro No. 3	Estructura de las Empresas por Departamentos, Año 2007	18
Cuadro No. 4	Personal Ocupado por Ubicación Geográfica Departamental	20
Cuadro No. 5	Importancia Económica de las MYPES en El Salvador	22
Cuadro No.6	Valor Agregado y Formación Bruta de Capital por segmento	23
Cuadro No. 7	Número de establecimientos Sub sector calzado	27
Cuadro No. 8	Producción de cuero y sus productos A precios constantes) en millones de dólares	29
Cuadro No. 9	Balanza comercial sub sector calzado 2000-2010 (US\$)	30
Cuadro No. 10	Definición MYPE del Banco Mundial	35
Cuadro No. 11	Definiciones de MYPE en América Latina	37
Cuadro No. 12	Definición de las MYPE Según CONAMYPE	39
Cuadro No. 13	Definición de MYPE según SSF y BMI	40
Cuadro No. 14	Criterios para valoración de Políticas Públicas	53
Cuadro No. 15	Gasto destinado para el fomento de las MYPES y fuentes de financiamiento de CONAMYPE	59
Cuadro No. 16	Programa de dotación de calzado escolar. Alcance, presupuesto y empleo generado	62
Cuadro No. 17	Resultado de feria de calzado 2011	63
Cuadro No. 18	Resultado de las Ferias Escolares 2011	64
Cuadro No. 19	Certificaciones y adjudicaciones del sub-sector calzado	65
Cuadro No. 20	Programa de Paquetes Escolares, Monto contratado por Rubro	66
Cuadro No. 21	Estructura Empresarial por Segmento MYPE en orden de magnitud	

en los Departamentos	70
Cuadro No. 22 Estructura Empresarial, Según Actividad Económica	71
Cuadro No. 23 Empresas Acreditadas del Departamento de San Vicente	73
Cuadro No. 24 Producción Estimada de las MYPES de Calzado Contratadas del Departamento de San Vicente	74
Cuadro No. 25 Grado de éxito del apoyo a las MYPES proveedoras de calzado de San Vicente	80
Cuadro A.1-1 Micro y pequeñas empresas afectadas por los terremotos	95
Cuadro A.1-2 El Salvador- Destinos de exportación Calzado, 2001-2010	96
Cuadro A 1-3 MIPYMEs: Remuneraciones Pagadas en Segmentos MIPYME por Actividades Económicas	98
Cuadro A 1-4 El Salvador- Importaciones de Calzado 2001-2010	99
Cuadro A 3-1 América Latina (países seleccionados): Gasto de las Instituciones de fomento destinados a las PYMES, 2005	99
Cuadro A 4-1 Empresas acreditadas y adjudicadas del departamento de San Vicente	100

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Balanza comercial sub sector Calzado 2000-2010	31
Gráfico No. 2 Tasa de cambio Importaciones-exportaciones sub sector calzado	31
Gráfico No. 3 El Salvador, 7 principales destinos de exportación de Calzado, Polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	32
Gráfico No. 4 El Salvador, 10 principales proveedores de Calzado, Polainas y artículos análogos; partes de estos artículos.	33
Gráfico No. 5 Fuentes de financiamiento CONAMYPE	59
Gráfico No. 6 Feria de calzado- montos adjudicados por tamaño de empresa	64
Gráfico No. 7 Feria de calzado- Número de empresas contratadas	65

INTRODUCCIÓN

En El Salvador, frente a la falta de empleo y bajos ingresos, gran parte de la población se ha visto obligada a crear sus propias formas de generación de ingresos, formando por su cuenta y riesgo propio, empleos y ocupaciones como única forma de sobrevivencia, conformando así, un sector de la economía compuesto por unidades económicas, con características muy particulares, llamadas micro y pequeñas empresas (MYPES); cuya definición en El Salvador está basada en las dimensiones laboral, financiera y local fijo o ambulante.

Durante épocas de crisis, las MYPES han mostrado ser uno de los bastiones principales para evitar colapsos en la economía, ya que constituyen un mecanismo para absorber el excedente de fuerza laboral generada por el sector formal; poseen capacidad de subsistencia en época de crisis, y a la vez, representan una fuente de ingreso alternativa a la de los salarios.

Los datos más recientes En El Salvador, cuantifican alrededor de 622,377 microempresas y 13,208 pequeñas empresas, la cuales constituyen el 99.4% del parque empresarial, dan ocupación al 58.5% de la fuerza laboral a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado.

Durante los últimos 17 años, las MYPES presentan un crecimiento del 67%, aunque existen sectores que muestran una tendencia inversa, como son los micro y pequeños establecimientos dedicados a la producción de calzado que disminuyeron cerca del 97%, fenómeno que se explica en gran manera por la introducción de calzado de origen chino en el mercado salvadoreño a principio de los noventa. Esto trajo como consecuencia la escasez en el mercado nacional de mano de obra artesanal productoras de este bien, quienes se vieron obligados a desplazarse a las grandes industrias o pasaron a ser comerciantes del bien que otrora fabricaban

Los primeros indicios de políticas públicas a favor del sector aparecen durante los años 50 y 60, y en 1996 se crea la institución CONAMYPE para apoyar este sector, pero a partir del año 1997 con la publicación de “El Libro Blanco de la Microempresa” se tiene una

visión de conjunto sobre la necesidad de políticas de apoyo al sector. Marcó asimismo, un hito en la actuación gubernamental, y a partir de entonces se delineó una política de Estado dirigida específicamente al sector de las microempresas.

No obstante, pese a las políticas dirigidas a las MYPES las instituciones, a cargo de su diseño e implementación enfrentan profundas restricciones en materia de recursos humanos y financieros, ya que los recursos promedios por unidad productiva es sólo \$12.26 anuales, y el apoyo total no sobrepasa el 0.17% del presupuesto de la nación. Asimismo, el financiamiento para los programas de apoyo a las MYPES presenta seria dependencia de la cooperación internacional, llegando a representar hasta un 67% del presupuesto

Con el objetivo de ayudar a la economía de las familias salvadoreñas y generar empleo para artesanos, micro y pequeña empresa, dentro del actual Plan de Gobierno se presentó en junio del 2009 el *“Programa de Dotación de Uniformes, Zapatos y Útiles Escolares para Estudiantes de Educación Parvularia y Educación Básica de Centros Educativos Públicos a Nivel Nacional”*. Programa que pretende generar oportunidades de trabajo a sastres, costureras y zapateros, individuales y asociados en las localidades, quienes se convierten en proveedoras de dichos artículos

El Departamento de San Vicente, seleccionado para la presente investigación; cuenta con 225 centros escolares, y una población de 42,874 estudiantes beneficiados con el programa, posee solamente un productor de calzado y 10 distribuidoras que sirven como proveedores locales para suplir la demanda, ya que la principal fuente de ocupación en el departamento, son las actividades agrícolas.

No obstante de ser pocas, los proveedores locales tienen la capacidad para satisfacer el total de la demanda durante el plazo de 60 días de entrega, ya que la producción estimada de las MIPYMES proveedoras alcanza los 31,100 pares de zapatos mensuales; 62,200 pares en 60 días. Tomando en cuenta que la cantidad de estudiantes beneficiados es de 42,874, no sería necesario contratar empresas de otros departamentos.

El presente trabajo se ha estructurado en cinco capítulos y se orienta a presentar la importancia de las MYPES en la economía nacional y el tipo apoyo que ha recibido por

parte del Estado. Asimismo se hace una valoración del programa de dotación de calzado escolar en el Departamento de San Vicente.

En el capítulo I, se presenta una reseña histórica de las MYPES en el mundo y en El Salvador, su aportación económica en variables como valor agregado, número de establecimientos, empleo, ventas. Asimismo, se presenta esa misma información para el sub sector calzado.

En el capítulo II, se presenta un panorama de las diferentes definiciones de las MYPES adoptadas por diversas instituciones y países; así como también las definiciones en El Salvador. Proporciona asimismo conceptos importantes relacionados a la rama de actividad del calzado. En la tercera parte de este capítulo, se presenta el papel que desempeña el Estado en la economía, la definición de políticas públicas, las políticas de apoyo a las MIPYMES; y finalmente los criterios que se deben tomar en cuentas para realizar una valoración de las políticas de apoyo a las MYPES.

Las diferentes acciones de apoyo por parte del Estado para las MYPES durante los últimos 20 años, se desarrollan en el capítulo III. Asimismo, el aporte financiero tanto del Estado como de cooperantes internacionales que han servido para dinamizar el sector. Posteriormente, se presenta los lineamientos del programa de dotación de calzado escolar, los alcances y resultados obtenidos a nivel nacional en variables tales como MYPES participantes, montos de adjudicaciones por tamaño de empresa y empleo generado.

En el capítulo IV, se inicia con un diagnóstico del Departamento de San Vicente, en el que se presenta la historia del departamento, características geográficas y demográficas, estructura empresarial y sus principales actividades económicas. La segunda parte, comprende el alcance, satisfacción y el impacto en los beneficiados del programa de dotación de calzado escolar. Finalmente, con base a los datos estadísticos y resultados de encuestas, se presenta la matriz de resultados.

Para finalizar, en el capítulo V se establecen los principales resultados y hallazgos obtenidos en la investigación, y se proponen medidas para obtener mejores resultados.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo tiene como objetivo principal realizar una valoración a nivel intermedio de los alcances, satisfacción y el impacto que ha tenido en los beneficiados, las limitantes y beneficios que han obtenido los micro y pequeños empresarios productores de calzado del departamento de San Vicente, con el programa estatal de dotación de paquetes escolares

Históricamente las MYPES han jugado un papel relevante en cuanto a fuente de empleos, generación de riqueza, abastecimiento del mercado nacional y dinamización de las economías internas. Actualmente, en El Salvador existen alrededor de 622,377 microempresas y 13,208 pequeñas empresas la cuales constituyen el 99.4% del parque empresarial, dan ocupación al 58.5% de la fuerza laboral a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado

Durante los últimos 17 años, el número de MYPES ha crecido un 67%. No obstante, los micro y pequeños establecimientos dedicados a la producción de calzado se vieron disminuidos cerca del 97%, fenómeno que se explica en gran manera por la introducción de calzado de bajo precio de origen chino en el mercado salvadoreño a principio de los noventa, trayendo como consecuencia la escasez en el mercado nacional de mano de obra artesanal productoras de este bien, quienes se vieron obligados a desplazarse a las grandes industrias o dedicarse a otras actividades.

A pesar de la importancia que ha mostrado el sector, las políticas dirigidas a las MYPES y las instituciones a cargo de su diseño e implementación enfrentan profundas restricciones de carácter material, humano y financiero.

El programa estatal de “Dotación de Uniformes, Zapatos y Útiles Escolares para Estudiantes de Educación Parvularia y Educación Básica de Centros Educativos Públicos a Nivel Nacional” pretende generar oportunidades de contratación a sastres, costureras y

zapateros, individuales y asociados en las localidades, quienes se convierten en proveedoras de dichos artículos.

Los resultados de las adjudicaciones durante la feria de calzado realizada en el año 2011, reflejan que las MYPES se vieron beneficiadas con el 77% del monto total de las adjudicaciones, siendo mayormente beneficiadas las pequeñas empresas con un 61% del monto total. El 86% de las empresas contratadas son MYPES.

El Departamento de San Vicente cuenta con un productor de calzado y 10 distribuidoras que sirven como proveedores locales. Poseen una capacidad productiva mensual de 31,100 pares de zapatos al mes, suficientes para satisfacer durante un plazo de entrega de 60 días, el total de la demanda, y no sería necesario contratar empresas de otros departamentos.

La valoración a nivel intermedio del programa en el Departamento de San Vicente, alcanzó solamente un 37.5% del 100% que debería haber obtenido, situación que se puede ver explicada por deficiencias en diferentes áreas como: capacitaciones laborales, acompañamiento en proceso de producción y falta de puntualidad en pagos. Al mejorar esta condición el impacto en los beneficiados y en el sector puede llegar a alcanzar niveles más satisfactorios.

Para mejorar la gestión pública orientada al logro de resultados es necesario contar con un sistema de monitoreo, y se debe establecer un sistema de evaluación con indicadores de desempeño, con los cuales se pueda medir el impacto que las distintas acciones estén teniendo. La información de las evaluaciones del impacto permite mejorar significativamente la eficiencia del uso de los recursos de apoyo a las MYPES y la gerencia de políticas y programas en función de los resultados, pues arroja información acerca del efecto de los recursos sobre los beneficiarios de los programas.

CAPITULO I

ANTECEDENTES

1.1 Antecedentes Históricos

1.1.1 Las MYPES a Nivel Mundial

Durante las décadas del cincuenta, sesenta y setenta, el enfoque económico predominante (en materia empresarial) era el de la producción en serie, siguiendo modelo de industrialización impulsado en los Estados Unidos por Henry Ford; cualquier forma de organización fabril distinta al *Fordismo* era considerada como ineficiente y por lo tanto excluida de todo análisis económico; especialmente por ser considerada ineficiente en la intensidad de utilización de las energías.

A mediados de los cincuenta las ventajas de las MIPYMES ya eran bien conocidas. Dentro de los beneficios más importantes se resaltaba el trabajo intensivo en mano de obra, su adaptabilidad, la utilización de factores productivos locales, y reducción de la dependencia de las importaciones¹.

Aún así, se consideraba que las empresas de menor tamaño eran solo transitorias y podían ser útiles únicamente en países que se encontraban iniciando el proceso de industrialización, el cual requeriría, eventualmente, la conformación de grandes empresas de producción en serie.

Las empresas de menor tamaño no encontraban lugar dentro del sistema de producción en serie, debido a la ausencia de inversión que implicaba la adquisición de los bienes de capital necesarios para llevar a cabo la producción en masa. Esta incompatibilidad jugó desde un principio un factor en contra de las MIPYMES al considerarlas como un fenómeno plausible de ser incorporado a las economías industrializadas. Tal sesgo se mantuvo hasta la aparición de los conceptos de red y clúster empresarial². En esa época

¹ Späth, B. (1993). Small firms in Latin America: Prespects for economic and socially viable development. En B. päth, Small firms and development in Latin America, págs. 1-38. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

² GTZ. (2009). Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas. San Salvador. pag.10.

eran consideradas como signo de sub-desarrollo económico³ y su tamaño era concebido como un estadio menor que las grandes empresas, por lo que se creía estaban destinadas a desaparecer una vez el país se desarrollase.

El papel de las MYPES empezó a tener fuerza hacia finales de la década de los años 70, con la crisis del Modelo Fordista. Por un lado, la crisis del petróleo encareció enormemente los precios de los energéticos y, por otro lado, la expansión económica de los países desarrollados registrada en esa década comenzó a detenerse como consecuencia lógica de la caída del consumo. A razón de la crisis, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) empieza a recomendar que los países del “tercer mundo” ayuden a las MIPYMES, otorgándoles mayores incentivos y generando políticas de promoción⁴. Entra entonces en el debate público la preocupación por las MYPES de forma más definitiva y organizada.

En los 80, con aparición del paradigma *Post-Fordista* al que se denominó “Especialización Flexible” de uso intensivo en información y conocimiento, se revaloró el papel de las MIPES dentro del proceso de crecimiento económico, ahora eran vistas como agentes de este cambio, debido a que el menor tamaño de estas empresas es considerado como signo de una mayor capacidad de adaptación e innovación. En la mayoría de los casos, el Estado advirtió esta situación y sumó sus esfuerzos por incentivar y apoyar a estas empresas. Asimismo, se vio su confrontación con las grandes empresas en términos de “formalidad”; mientras las segundas se encontraban legalmente constituidas, con beneficiosos incentivos gubernamentales, leyes laborales para los empleados y demás; las primeras permanecían sumergidas en la informalidad dada por el carácter “familiar” de la empresa. De esta forma, se solía denominar a las PYMES como el “sector informal” o la “economía sumergida”⁵.

A las cualidades de este sector, se sumaba la creación de empleos, en parte gracias a su flexibilidad, pero también a la informalidad del sector y su potencial para absorber la fuerza

³ Kaufmann, F., & Tesfayobannes, M (1997). Una política de promoción efectiva de las PYME como un elemento de reorientación económica en países en desarrollo. *Contribuciones*, XIV (53), Pags. 167-184.

⁴ Organización Internacional del Trabajo (OIT). (1972). *Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Ginebra: Naciones Unidas.

⁵ En estudios más recientes se empezó a diferenciar entre las empresas que se encuentran en la informalidad y las que pertenecen a la economía sumergida, debido a que las segundas están inmersas en cierta ilegalidad, mientras que las primeras se encuentran en una situación transitoria no deseada.

laboral desechada por el sector formal⁶, asimismo, por ser el sector capaz de palear la crisis, aún sin ayuda gubernamental⁷. Esto contribuyó a que las PYMES, antes vistas de forma negativa en cuanto a su contribución a la economía, empezasen a ganar respeto entre los economistas, no por su fortaleza en tiempos ordinarios, sino por su capacidad de subsistencia en época de crisis.

Esta correlación fue reforzada con estudios que propulsaban a la microempresa rural como el instrumento de rescate de la población campesina en situación de pobreza; elevando los ingresos y mejorando la calidad de vida de los habitantes del campo, allí donde las grandes industrias no llegaban, o lo hacían con un esquema productivo que no contribuía al mejoramiento de la situación de la población rural.

A partir de entonces, y bajo el nuevo paradigma, las pequeñas firmas empiezan a ser consideradas como eficientes, flexibles y dinámicas⁸, especialmente en los países en desarrollo, que necesitaban firmas adaptables que lograsen sobrevivir a los efectos exteriores de las crisis.

1.1.2 Las MYPES en El Salvador

Durante los años cincuenta el país se embarcó en el Modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI), en el que se desarrollaron además del café, dos nuevos cultivos de exportación: el algodón y la caña de azúcar. En ese período se registró un crecimiento económico hasta del 5.6%, esto permitió un incremento de la ocupación en el campo entre 1961 y 1971 hasta de un 2,2 %.

Junto al incremento de la ocupación en el campo, la PEA agrícola también creció a un ritmo de 2,5 %, por lo que la desocupación abierta agropecuaria se incrementó de 4,5 % al 7,5 %. En ese contexto, los campesinos emigraron a Honduras. En 1969, cuando se produjo la “guerra de las cien horas”, entre los dos países centroamericanos, se estimaba que entre 150 y 300 mil salvadoreños trabajaban en Honduras, lo que provocó una fuerte inmigración.

⁶ Späth, B. Opus.Cit., pag.38

⁷ GTZ. (2009). Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas. San Salvador. El Salvador. pag.10

⁸ Ibid.

A comienzos de los setenta, casi la mitad de la fuerza laboral clasificada como “trabajadores industriales” estaba ocupada en el procesamiento del café, algodón y caña de azúcar. No obstante fueron los servicios y el comercio asociados a la expansión industrial que absorbieron las dos terceras partes del empleo urbano.

Como ocurriera en los demás países que implementaron el modelo ISI, en El Salvador éste condujo a un desarrollo distorsionado del proceso de urbanización del país, pues el crecimiento industrial en su mayoría focalizado en el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS). A comienzos de los setenta se concentraba en esta área el 75% del aparato industrial del país. Asimismo, la concentración de la planta industrial en el AMSS ofreció un estímulo adicional de la afluencia migratoria del campo a las áreas urbanas que se venía dando como un subproducto de la intensificación de la agricultura de exportación.

A partir del final de la década de los setenta, El Salvador sufrió profundas transformaciones económicas, políticas, culturales y sociales. Quizás uno de los cambios más importantes experimentados por la economía, fue el agotamiento del Modelo Agroexportador, la ubicación en un segundo plano, dentro de la economía nacional, del sector agropecuario y una nueva estructura productiva cimentada en el comercio y los servicios, soportada en gran medida por las entradas de las remesas de los salvadoreños radicando en el exterior.

Durante la década de los ochenta la importancia del sector MYPES se dejó notar, ya que debido a la inestabilidad del país provocada por el golpe de Estado y el conflicto armado, entre 1979 y 1985 cerraron un total de 284 empresas afectando a 27,413 trabajadores⁹, lo que desató la crisis económica que experimentó el país en esa época en las que se dieron altas tasas de desempleo e inflación. De esta manera, el sector de las MYPES pasó a ser uno de los bastiones principales que evitaron que la economía colapsara, como también el principal generador de empleo de la economía¹⁰.

En términos de política económica, el escenario fundamental en el que se desarrolló la dinámica de la economía durante la mayor parte de los ochenta, se caracterizó por fuertes intervenciones del Estado en el mercado de bienes, servicios y factores; el sistema

⁹ Libro Blanco de la Microempresa, Síntesis. San Salvador, enero de 1997, pag. 1

¹⁰López Mira, José Roberto. Dinámica Estructural del Sector Informal en El Salvador, DIGESTYC, 2004, pag. 12.

financiero y la comercialización externa de los principales productos de exportación fueron nacionalizados.

En ese periodo las MYPES no era considerado sujeto de crédito, contando este sector únicamente con el apoyo de FEDECREDITO para solventar sus necesidades crediticias, las cuales permanecían en gran medida insatisfechas. Como consecuencia del terremoto ocurrido en 1986, surgen organismos no gubernamentales (ONGs) con el objetivo de brindar apoyo financiero a las MYPES, esto dio paso al surgimiento en 1988 de la Organización gremial empresarial para el servicio de las MIPYMES (AMPES); Financiera Calpiá y otras instituciones microfinancieras.

La década de los noventa representó un punto de inflexión en la visión del funcionamiento de la economía, pues se puso fin al Modelo de Sustitución de Importaciones tras la implementación de los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y de Estabilización Económica (PEE). Se liberaron los precios, se abrió la economía a la competencia internacional, se privatizó la banca, las telecomunicaciones y la distribución de energía eléctrica, y se aplicó, después del primer quinquenio de la década, una política monetaria conservadora.

En el cuadro No. 1 puede apreciarse que durante la década de los noventa hubo una tasa de crecimiento de las microempresas que llegó a alcanzar hasta un 17% anual y siendo el promedio durante la década de un 8.25%; lo anterior se vio favorecido por las expectativas de inversión dada la concreción de los acuerdos de paz y la inserción de “ex - combatientes” a las actividades de emprendimiento de nuevos negocios, acompañado por la implementación de un modelo económico basado en mecanismos de mercado, lo que generó en el primer período tasas de crecimiento promedio del PIB del 6.2 %.

Cuadro No. 1
Evolución de las Microempresas en El Salvador, 1993-2005¹¹

Año	Microempresas (No)	Tasa de variación (%)
1993 ^a	382,539	
1995 ^b	448,004	17,11
1997 ^c	397,500	-11,27
1998 ^d	479,870	16,73
1999 ^e	512,877	10,53
2001 ^f	461,642	-9,99
2003 ^g	497,585	7,79
2004 ^h	522,397	4,99
2005 ⁱ	622,377	19,14

Fuente: Elaboración propia en base a :

a), b) y c) : Libro Blanco de la microempresa, 1997 ;

d) Guaypatín, Carlos. Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región BID, 2003, pag. 7

e) Caracterización del sector microempresarial salvadoreño, 1999.

f): Briones, Carlos, encuesta dinámica MYPES , 2005

g) MINEC-CONAMYPE-DIGESTYC, Encuesta "Dinámica de las MYPES 2003-2004", desarrollada en el marco muestral de la "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples"

h) DIGESTIC-CONAMYPE, Informe de resultados de encuesta para: "Implementación del sistema de seguimiento sectorial de las Micro y Pequeñas empresas"

i) Encuesta dinámica MYPE 2005.

Durante los siguientes años, la actividad comercial se vio afectada yendo las ventas de las empresas debido a que la actividad de las microempresas se concentra mayoritariamente en el sector comercio con un 48%¹², asociado con la alta proporción de microempresas agrupadas en la categoría ocupacional de cuenta propia¹³, las cuales básicamente se dedican a actividades de comercio minorista, las que corresponden a lo que se ha denominado segmentos de subsistencia y de acumulación simple. En vista de lo anterior, hubo un desplome eventual del 11% en el crecimiento de las microempresas recuperando su actividad a partir de 1998. El crecimiento de la economía posterior al auge del primer quinquenio, se redujo en un 3.8%, marcando la tendencia al lento crecimiento experimentado también a principios de este siglo¹⁴.

En el año 2001, las MYPES se vieron afectada por dos terremotos y se estima que el daño ocasionado en 271,653 viviendas afectó de manera directa a aquellos microempresarios cuyas casas de habitación fueron dañadas por los siniestros. Según el Informe de Desarrollo Humano 2001 del Programa de las Naciones Unidas para el

¹¹En este segmento se ha incluido a las "microempresas de subsistencia" representados por paleteros, minutereros, carretoneros, canasteras, plomeros y de otros Oficios; vendedores de dulces, mercería otros bienes, en forma ambulante.

¹² Briones, Carlos Opus Cit. , pags. 5-15

¹³ La categoría ocupacional de cuentas propias agrupaba en 1996 a 335, 498 personas, cifra que equivale al 55.6 % del total de ocupados por la microempresa, calculados en 603,340 personas.

¹⁴ Briones, Opus Cit., pág. 13.

Desarrollo (PNUD), el daño que sufrieron las viviendas afectó a 41,400 micros y pequeños negocios¹⁵. Según la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) estimó que de unas 512,877 MYPES, se destruyeron 19,926 micro y pequeños negocios y se dañaron parcialmente 22,969 (ver anexo1 cuadro A1-1), generando una pérdida aproximada de 47 mil empleos directos en dicho sector, lo que representa cerca del 9% del total de empleos perdidos.

A finales del 2008 a escala mundial se profundizó la crisis financiera ocasionando una contracción del 4.2% el otorgamiento de préstamos a las MYPES por parte del sistema financiero en ese año¹⁶. Como consecuencia, lo que originalmente era una crisis financiera, se tradujo también en una crisis en el sector real de la economía, afectando sobremanera a las MYPES.

Asimismo, según estimaciones del Banco Mundial uno de los efectos en El Salvador fue la pérdida de entre 80,000 y 100,000 empleos entre el 2009 y el 2010¹⁷ o el deterioro de sus ingresos; lo que podría provocar el aumento del segmento micro empresarial de cuenta propia.

Actualmente en El Salvador se contabilizan 622,377 microempresas y 13,209 pequeñas empresas, que representan un 97.4% y un 2% respectivamente del parque empresarial. Asimismo, las microempresas han mostrado un crecimiento en los últimos 17 años de un 67% como plantea Torres (2006)¹⁸:

“Las MYPES han aumentado como resultado del empobrecimiento y la marginalidad, con bajos niveles de productividad e ingresos convirtiéndose en un segmento sobremanera importante que ha mostrado fuerte resiliencia, pero sobre todo incidencia en la economía nacional como generadoras de empleo e ingreso”.

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Ventura, Oscar. Las microfinanzas en El Salvador y su entorno. BMI. Febrero 2009. En https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=38_123109&_dad=portal&_schema=PORTAL

¹⁷ Banco Mundial, Alianza Estratégica con El Salvador, 2010-2014.

¹⁸ Torres, Ph.D (2006). Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe .Una propuesta de trabajo. CEPAL, pag.12.

1.1.3 Actividad Económica de las MYPES

A mediados de la década pasada cerca de la mitad de las microempresas se dedicaban al comercio seguido por la industria que representaba un poco más de la cuarta parte de la actividad económica. Diez años después, el comercio al por mayor y menor continúa siendo la actividad más importante de las MYPES; pero con un crecimiento del 36.8% en detrimento de la industria que bajó quince puntos porcentuales, pues pasó de un 28.9% a un 13%.

Cuadro No. 2
Actividad Económica de las MYPES en El Salvador 1996-2005

Sector	años	1996 ^a	1999 ^b	2001 ^c	2004 ^d	2005 ^d	Variación (%)
Comercio por mayor y menor		48,4	48,3	54,69	66,16	66,25	36,88
Industria		28,9	22,2	21,43	21,28	12,99	-55,05
Servicios		13,8	18,2	15,92	11,36	18,38	18,20
Transporte y comunicaciones		4,2	5,0	5,17	0,92	0,00	-78,10
Construcción		3,8	3,3	2,79	0,28	0,01	-99,74
Otros		0,9	3,0	0,0	0,0	2,37	
Total		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia con base a:

a, b y c): Características del sector microempresarial salvadoreño. CONAMYPE . 1999.

d): 2004 DIGESTIC-CONAMYPE Informe de resultados de encuesta para: "Implementación del sistema de seguimiento sectorial de las Micro y Pequeñas empresas".

e): El Salvador, generando riqueza desde la base. MINEC. 2004.

El comportamiento de las microempresas en el sector servicios ha sido el más fluctuante, teniendo como "picos" el año 1999 y 2005, la caída mostrada desde el 2001 al 2004 pudo verse influenciada por la reducción del turismo a causa de los terremotos, ya que en este sector se incluyen restaurantes y hoteles. No obstante para el 2005 muestra cierta mejoría.

La concentración de la actividad de estas empresas en el sector comercio, es un punto a considerar para la elaboración de políticas públicas de apoyo al sector, sobre todo con la iniciativa de incluir al sector de las MYPES en compras gubernamentales, pues las compras se realizan preferentemente a los productores. Considerando lo anterior, solamente cerca del 32% de las MYPES podrían participar en esta iniciativa. Además, habría que considerar la porción de éstas, que cumplen con los requisitos de ley para poder participar.

El siguiente cuadro, nos confirma que independientemente de su tamaño, los establecimientos se concentran en aquellos Departamentos con mayor desarrollo de infraestructura y servicios de apoyo a la producción del país. Esta característica es evidente en San Salvador, La Libertad y Santa Ana, que concentran el mayor número de establecimientos. Su elevada actividad productiva los ha convertido en las zonas de mayor nivel de oportunidades de empleo permanente y de ingresos para la población; pero a la vez los ha traducido en el tiempo, en gran atractivo como generadores de oportunidades de negocios a menor escala, cuya producción gravita en torno a la demanda de bienes y servicios de tales empresas y la de sus empleados y trabajadores.

Cuadro No. 3
Estructura de las Empresas por Departamentos, Año 2007¹⁹

Departamento	MICRO	PEQUEÑA	MYPES	% depto.	% del total	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	%
AHUACHAPAN	5,749	315	6,064	99,23	3,53	42	5	6,111	3.49
SANTA ANA	16,329	1,311	17,640	98,90	10,27	157	39	17,836	10.18
SONSONATE	10,315	513	10,828	98,78	6,30	109	25	10,962	6.26
CHALATENANGO	3,541	169	3,710	99,17	2,16	31	--	3,741	2.14
LA LIBERTAD	16,471	1,747	18,218	96,63	10,61	412	223	18,853	10.76
SAN SALVADOR	59,801	6,263	66,064	97,31	38,46	1,406	419	67,889	38.75
CUSCATLAN	3,900	194	4,094	99,47	2,38	19	3	4,116	2.35
LA PAZ	6,801	297	7,098	98,72	4,13	70	22	7,190	4.10
CABAÑAS	2,464	119	2,583	99,54	1,50	12	--	2,595	1.48
SAN VICENTE	3,718	130	3,848	99,48	2,24	18	2	3,868	2.21
USulután	8,795	411	9,206	99,43	5,36	49	4	9,259	5.29
SAN MIGUEL	12,568	1,256	13,824	98,32	8,05	211	25	14,060	8.03
MORAZAN	3,396	133	3,529	99,44	2,05	20	--	3,549	2.03
LA UNION	4,726	350	5,076	98,58	2,95	68	5	5,149	2.94
TOTAL	158,574	13,208	171,782	99,23	100,00	2,624	772	175,178	100.0
Participación			98.1%			1.5%	0.4%		

Fuente: MINEC. El Salvador., Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad sostenible de las MIPYMES. 2007 Pág. 94

Con base a lo anterior, podemos observar que los tres departamentos mencionados se constituyen también en los que concentran el mayor número de establecimientos MYPES alcanzando en conjunto 101,922 lo que representa el 59.3% del total de los establecimientos MYPES a nivel nacional. El departamento con mayor actividad de las MYPES es el Municipio de San Salvador que cuenta con 66,064 (38.46%)

¹⁹ La información es con base al VII Censo Económico 2005. Los Establecimientos investigados incluye a aquellos donde se realizan actividades económicas con alguna identificación, aun cuando se realicen al interior del hogar (pupuserías, tiendas, comedores, molinos y otras); por lo tanto, no se incluye actividades económicas realizadas en forma ambulante, ni aquellas realizadas al interior del hogar sin algún tipo de tipo de identificación exterior. Comprende información de 8 sectores censados: Comercio, Servicios, Industria, Transporte y Comunicaciones, Construcción y Electricidad, Agroindustria, Minas y Canteras

establecimientos del sector en mención, seguido por los Departamentos de La Libertad con 18,218 (10.6%) y, en tercer lugar Santa Ana con 17,640 (10.3%) establecimientos.

Otro dato importante a destacar es la existencia de un incipiente desarrollo de grandes empresas en los departamentos distintos a San Salvador y La Libertad (que concentran el 83.2% del total) que aun cuando en menor magnitud, se van transformando en generadores a gran escala de puestos de trabajo y a la vez, en anclas para el desarrollo de otros establecimientos de menor tamaño en diversas ramas productivas. Entre tales casos, se encuentran los Departamentos de Santa Ana que cuenta con 39 grandes establecimientos, San Miguel y Sonsonate con 25 cada uno, y La Paz con 22. Otros Departamentos que apuntan a tal tendencia son Ahuachapán y La Unión (5 cada uno), Usulután (4), Cuscatlán (3) y San Vicente (2).

Lo importante de tal observación, es que al existir desarrollos productivos o comerciales a gran escala en los departamentos al interior del país, crece el nivel de generación de empleo en los mismos, y con ello, el poder adquisitivo de la fuerza laboral que emplean, que a su vez se convierte en mayor y diversa demanda de bienes y servicios.

1.2 Importancia Económica de las MYPES

Aunque interesa presentar el desarrollo del sector y las explicaciones acerca de su surgimiento y tamaño, advertimos sobre las limitaciones que se presentan al momento de la investigación y recopilación de datos. Cualquier análisis del sector, especialmente a nivel internacional y más aún comparado, enfrenta desafíos de tres tipos: estadísticos, de definición y de clasificación.

El interés por las MYPES y la compilación de estadísticas para su análisis es relativamente reciente. En los estudios revisados se advierte la falta de series y datos históricos, pero los problemas estadísticos no se reducen a la investigación pasada; dentro de los inconvenientes más relevantes existen cuatro grandes ámbitos, el primero, y más grave, se relaciona con la falta de datos propiamente dichos; el segundo, tiene que ver con la dificultad que presenta el comercio ambulante y hogareño; el tercero, se acerca a la carencia de medidas estándar comparables; finalmente a la "informalidad" del sector.

Históricamente la microempresa ha jugado un papel relevante para el desarrollo económico y social de El Salvador. En “El Libro Blanco de la Microempresa” (1997) se encuentra que “De acuerdo a las últimas estimaciones sobre el tamaño poblacional del sector microempresa en El Salvador, existe un total de 397.500 microempresas. ... según estimaciones para el periodo 1992-1995, la contribución de este sector al PIB representa alrededor del 25%.”²⁰

En el período 1997-1999 la relación entre los ocupados en microempresas y el total de ocupados llegó a representar el 41.7%, siendo más fuerte su participación en la zona urbana con un 50% de los ocupados urbanos y con un 28% de participación en los ocupados rurales. Concentrándose un 87% como cuenta propia²¹.

En la encuesta dinámica de las MYPES año 2004, se destacan la alta proporción de “ocupados por cuenta propia” que representan un total de 454,232 personas, que trabajan en forma independiente; de dicho total, un 81.8% desempeñaban sus actividades productivas, comerciales o de servicios, en forma ambulante, generando ingresos que apoyan los gastos familiares.²²

Cuadro No. 4
Personal Ocupado por Ubicación Geográfica Departamental

Departamento	MICRO	PEQUEÑA	MYPES	% Depto.	% del Total	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	%
AHUACHAPAN	8,752	2,071	10,823	82,30	1,55	972	1,355	13,150	1.9
SANTA ANA	25,809	8,383	34,192	69,48	4,89	4,870	10,149	49,211	7.0
SONSONATE	16,111	4,132	20,243	70,80	2,89	3,379	4,968	28,590	4.1
CHALATENANGO	5,877	1,148	7,025	92,94	1,00	534	---	7,559	1.1
LA LIBERTAD	28,407	15,833	44,240	34,43	6,32	15,151	69,105	128,496	18.4
SAN SALVADOR	104,726	62,088	166,814	47,88	23,85	46,624	134,953	348,391	49.8
CUSCATLAN	6,359	1,160	7,519	90,86	1,07	323	433	8,275	1.2
LA PAZ	10,622	2,329	12,951	45,50	1,85	1,665	13,845	28,461	4.1
CABAÑAS	4,152	822	4,974	97,45	0,71	130	---	5,104	0.7
SAN VICENTE	5,879	717	6,596	86,80	0,94	308	695	7,599	1.1
USulután	13,862	2,659	16,521	92,60	2,36	906	415	17,842	2.5
SAN MIGUEL	21,249	8,454	29,703	76,58	4,25	4,995	4,089	38,787	5.5
MORAZAN	5,127	777	5,904	97,35	0,84	161	---	6,065	0.9
LA UNION	7,433	2,003	9,436	78,30	1,35	895	1,720	12,051	1.7
TOTAL	264,365	112,576	376,941		53,88	80,913	241,727	699,581	100.0
PARTICIPACION			53.9%			11.6%	34.5%	100.0	

Fuente: Elaboración propia con base a MINEC. El Salvador., Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad sostenible de las MIPYMES. 2007 Pág. 98

²⁰“El Libro Blanco de la Microempresa “. Síntesis del Comité Coordinador. Enero 2010, Págs. 1 y 2.

²¹ CONAMYPE, importancia del sector microempresarial salvadoreño, 1999

²² MINEC, El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYME, págs.. 64 y 65.

En consistencia con los elementos de concentración del número de establecimientos económicos a nivel departamental, el cuadro No.4 muestra los niveles de ocupación de las MYPES a nivel departamental y su participación a nivel nacional., confirmando que San Salvador y La Libertad generan el mayor número de ocupados.

A nivel nacional las micro y pequeños establecimientos (es decir los que están rotulados y poseen local fijo), generan ocupación a 54 de cada 100 trabajadores. A nivel departamental puede apreciarse los altos niveles de ocupación que representa este sector, llegando a alcanzar más del 90% de los ocupados como en el caso de los Departamentos de Morazán, Cabañas, Usulután, Cuscatlán y Chalatenango.

Para complementar la información anterior y presentar un panorama más amplio de la importancia que tiene el sector de las MYPES en la economía nacional, se ha integrado en el análisis la información brindada en la encuesta de seguimiento sectorial para la información de cuenta propia y microempresa (en la que se han tomado en cuenta aquellas actividades económicas realizadas de forma ambulante y establecimientos que no poseen rótulos),

En el cuadro No.5 se presentan los datos integrados, en los que muestran un total de 512,969 negocios, de los cuales 509,573 que representan el 99.4% pertenecen al sector de las MYPES. En contraste con los datos de VII Censo Económico la ocupación generada por el sector incluyendo aquellos segmentos no tomados en cuenta, las MYPES dan ocupación a 972,240 trabajadores que representa el 75.1% del total.

El 56% de estos negocios consisten en microempresas de subsistencia que suman 288.789 negocios, que dan ocupación a 400.166 personas (30.7%). Las microempresas ascienden a 207.576 establecimientos que dan ocupación a 466,498 personas, lo que equivale a casi el 36% del total de los ocupados. En conjunto las microempresas generan el 66.5% de ocupación y son el 96.8% del total de establecimientos.

Cabe destacar que en el promedio de ventas y ganancias mensuales, las pequeñas empresas superan considerablemente el alcanzado por las microempresas. Los niveles de ventas que logran las microempresas no alcanzan ni el 20% de las pequeñas.

Cuadro No. 5
Importancia Económica de las MYPES en El Salvador

Segmento	Empresas por Segmento		Promedio de ventas mensuales (en dólares)	Promedio de ganancias mensuales (en dólares)	Ocupados		Promedio de ocupados por empresa/ establecimiento	Promedio de ventas por trabajador (en dólares)	Promedio de ganancias por trabajador (en dólares)	Grado de formalidad por tipo de empresa (en porcentajes) ^a
	Número	Porcentaje			Numero	Porcentaje				
Microempresa de subsistencia	288 789	56,3	207	84	400 166	30,7	1,39	177	73	8
Total microempresa	207 576	40,5	1 097	381	466 498	35,8	2,25	669	229	27
Subsistencia I	37 822	7,4	451	89	86.208	6,6	2,28	294	54	22
Subsistencia II	137 192	26,7	874	349	288 434	22,2	2,10	592	235	24
Acumulación simple	25 274	4,9	2 400	714	69 770	5,4	2,76	1 272	364	45
Acumulación ampliada	7.288	1,4	4 136	1.329	22 086	1,7	3,03	1 964	574	61
Pequeña empresa	13 208	2,6	19 102	...	112 576	8,6	8,77	2 241	...	80
Mediana empresa	2 624	0,5	147 605	...	80 913	6,2	30,84	4 787	...	97
Grande	772	0,2	1 125 303	...	241 727	18,6	313,10	3 594	...	98
Total	512 969				1 301 880					

Fuente: Ferraro, Carlo. Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina Entre avances innovadores y desafíos institucionales, sobre la base de: Cabal, Miguel. Políticas e instituciones de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas: La experiencia de El Salvador. CEPAL 2010 pág. 249

En el cuadro siguiente, se pueden apreciar los resultados de , valor agregado y formación bruta de capital fijo extraídos del VII Censo Económico del 2005.

Cuadro No. 6
Valor Agregado y Formación Bruta de Capital por segmento

Segmento	Valor agregado	Formación Bruta de Capital Fijo
Micro	1,626,924.2	18, 213.1
Pequeña	1,677,339.5	96,267.5
Mediana	1,000,873.1	76,814.6
Grande	4,431,330.1	281,139.7
Totales	8,736,469.8	472,434.9
Participación (porcentajes)	100,00	100,00
Micro	18,62	3,86
Pequeña	19,20	20,38
Mediana	11,46	16,26
Grande	50,72	59,51

Fuente: Elaboración propia con datos del VII Censo Económico; y Chorro, Miguel. (CEPAL). Financiamiento a la Inversión de las Pequeñas y Medianas empresas: El caso de El Salvador. Serie Financiamiento del desarrollo No. 225 (2010) P. 63

Del total establecimientos registrados mediante el VII Censo Económico, las microempresas general el 18,6% del Valor Agregado. Las pequeñas empresas superan en siete puntos a las medianas empresas con un 19.2%.

Las microempresas operan con bajos activos fijos, que en promedio equivalen a US\$3,918 por establecimiento. Las pequeñas empresas tienen una escala mayor, sus activos fijos en promedio alcanzan los US\$ 274,410.

El sector de las MYPES generan el 37.8% del valor agregado total. Cabe señalar que en abril del 2011 se publicó en el sitio oficial de CONAMYPE información en la que se estima que las MYPES son la fuente del 45.4% del PIB²³.

Lo anterior confirma que las MYPES son una fuente de actividad productiva significativa, al generar miles de empleos, generación de riqueza, abastecimiento del mercado nacional de bienes y servicios y dinamización de la economía interna.

²³ CONAMYPE "Características del Sector Microempresarial salvadoreño". 1999.

²³<http://www.conamype.gob.sv/noticias.php?id=311>.

1.3 El Sub-Sector Calzado

1.3.1 El sub Sector Calzado a Nivel Mundial

La industria del calzado nace con la misma humanidad, pues se tiene noticia desde el paleolítico superior de la existencia de técnicas de tratamiento de pieles de animales para elaborar prendas y calzado. La tecnología empleada por los primeros seres humanos se fue refinando, y ya en la edad antigua apareció el taller de fabricación artesano²⁴.

Los procedimientos empleados por los egipcios hace tres mil años eran muy semejantes a los que se emplean en la actualidad, mientras otras industrias han ido evolucionando, siguiendo el ritmo del tiempo, el arte de curtir cuero permanece relativamente estacionario.

En tiempos del Bajo Imperio Romano se consolida un tipo de taller en el que uno o varios maestros artesanos, junto con algunos aprendices, producían para el mercado local, sirviendo el mismo taller como punto de venta. Con diversas variaciones, ésta fue la base productiva que se mantuvo hasta el siglo XIX. En el siglo XVII aparecieron algunas grandes factorías, especialmente en Francia, protegidas por la Corona y orientadas a productos de lujo. Otro modelo organizativo del sector, también usual desde el siglo XV, fue la articulación de la producción en pequeños talleres que trabajaban para un comerciante, quien proporcionaba suministros y compraba el producto acabado²⁵.

Estos sistemas desaparecieron tras la Revolución Industrial. Desde el comienzo del siglo XIX se generaliza el modelo de fábrica, tal como se conoce ahora. El proceso de producción se organiza, y va incorporando sucesivas mejoras tecnológicas, entre las que cabe destacar: máquinas cortadoras cada vez más precisas, que permiten aprovechar mejor las materias primas; sistemas de curtido con disolventes químicos, que mejoran la calidad de los materiales; la aguja de acero, que soluciona el estrangulamiento del cosido, y las colas de tipo sintético, que rebajan los costes y mejoran la resistencia del producto acabado²⁶.

²⁴ Enciclopedia Encarta 2004. Industria del Calzado. Microsoft Corporation

²⁵ *Ibid.*

²⁶ *Ibidem.*

La crisis económica de la década de 1970 afectó a esta industria de forma grave. En los países desarrollados, los costes de producción, y de manera especial el trabajo, se encontraban a niveles que imposibilitaban su competitividad. En el mercado mundial algunos países menos desarrollados habían obtenido crecientes ventajas gracias a la incorporación de tecnologías muy estandarizadas y al uso de mano de obra de bajo coste, por lo que el sector se encontraba en recesión.

La primera respuesta fue un recrudecimiento del proteccionismo, lo que contribuyó a generalizar la crisis y bloqueó el crecimiento del comercio internacional. Esta situación se mantuvo durante bastantes años, y sólo las sucesivas rondas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) han permitido ir reduciendo las trabas arancelarias.

La respuesta a largo plazo de la industria ha sido una reorganización internacional de la producción, en la que los países más desarrollados han retenido la fabricación de productos de alta calidad y diseño innovador, muy ligados a la industria de la moda, mientras que en otros países trabaja una industria de bajo coste para mercados de gran extensión.

Durante la década de los 90, los principales países productores y exportadores de calzado eran Italia, China, México y Portugal. Italia era el país que lideraba la lista y superaba hasta por un 60% las cifras Chinas. No obstante para la década del 2000, se transforma este comportamiento y, los pronósticos del Deutsche Bank para el 2008²⁷, señalaban una producción de calzado alrededor de 13.000 millones de pares a nivel mundial, siendo China, el principal productor y exportador de calzado, seguido por la India y por Brasil. La irrupción de China en el panorama internacional ha provocado que los demás países productores de calzado revisen su modus operandi.

1.3.2 Sub-Sector Calzado En El Salvador

En la década de los años 40's el uso de la maquinaria para la fabricación de calzado estaba limitada a modelos sencillos, que en su mayoría era operada manualmente y se desconocía la producción en serie. La utilización de esta maquinaria provocó por mucho

²⁷ Martín Olalla, Elena. El mercado de calzado en El Salvador. Notas sectoriales. ICEX. 2007. p. 5

tiempo una fuerte resistencia del gremio de zapateros, por considerar esta medida un grave atentado a sus intereses, argumentando un alto grado de desempleo.

Antes de la década de los 50's el calzado era fabricado exclusivamente en forma artesanal, gran parte de la población utilizaba zapatos llamados caites, un tipo de calzado con suela de hule de fácil fabricación y bajo costo, en este entonces la composición del calzado era básicamente de cuero, tanto en la piel como en la suela, principalmente estos eran fabricados con cuero de res, el cual era cocido a mano, pegado o clavado y las máquinas que se utilizaban eran únicamente para darle un acabado a la piel.

El aparecimiento de la pequeña empresa en el sector calzado se dio a principios de la década de los años 50, en esta época la fabricación del calzado se realizaba en forma artesanal, la utilización de maquinaria era mínima, servía solamente para coser las pieles, en su elaboración empleaban herramientas tales como: martillos, dedos cabezas planas, cuchillas, leznas y agujas, las pequeñas fábricas surgieron con obreros que generalmente incluían al propietario, los cuales habían monopolizado en el mercado la demanda del calzado; fue hasta "1952 que comienza la inversión en dos fábricas de calzado que en 1953 son capaces de producir 2,000 pares diarios y que compiten con una artesanía y una producción manufacturera simple que hasta entonces monopoliza al sector"²⁸.

Estas industrias se fortalecieron, adquiriendo maquinaria moderna y automática; logrando monopolizar y producir su propia materia prima. La fábrica de calzado INCATECU fue desplazada por la Empresa "Calzados Salvadoreños, S.A.", conocida ahora como "ADOC".

En la década de los 70's, se fueron formando nuevas empresas derivadas de ADOC: División de Hules y Plásticos, Tenería Ateos, Fiasa, Valeria y Duramas. Posteriormente surge la Asociación Salvadoreña de Industriales del Calzado (ASICA) pasando a formar parte de la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI).

²⁸ Dada Hirezi, Héctor. "La Economía en El Salvador y la Integración Centroamericana", 1ª. Ed. pág. 55

Cuadro No. 7
Establecimientos del Sub Sector Calzado 1990-2005²⁹

años	1990 ^a	1998 ^b	1999 ^c	2005 ^d
Microempresas	3000	2178	1606	70
Pequeña y mediana	500	22	6	24
Grande	4	10	11	5
Total	3504	2,210	1,623	99

Fuente: Elaboración propia con base a:

a : FUSADES. Boletín Económico y Social No. 65 de Abril/1991

b : DIGESTIC. Encuesta empresarial 1998-1999

c : DIGESYC. Directorio nacional de establecimientos 1999

d : VII Censo económico. MINEC 2005

Al hacer una comparación entre el cuadro No.7 con el cuadro No.1, podemos observar que los micro y pequeños establecimientos dedicados a la producción de calzado presentó un comportamiento contrario a la tendencia general del sector de las MYPES, esto se explica por la introducción de calzado de bajo precio de origen chino en el mercado salvadoreño a principio de los noventa, lo que dio como resultado que entre 1990 y 1999 cerca de 1,400 micro establecimientos y más de 450 pequeñas y medianas empresas dedicadas a ese rubro cerraran sus operaciones por no poder hacer frente a la competencia asiática³⁰.

Lo anterior trajo como consecuencia la escasez en el mercado nacional de mano de obra artesanal productoras de este bien, quienes se vieron obligados a desplazarse a las grandes industrias o pasaron a ser comerciantes del bien que otrora fabricaban. Con el agravante que los pocos que quedaron se concentraron mayormente en Santa Ana, San Salvador y Sonsonate quedando zonas del territorio sin artesanos productores de calzado.

La tendencia decreciente de micro y pequeños establecimientos del sub-sector calzado ha continuado durante la última década, ya que al comparar el número de establecimientos del VII Censo Económico dedicados al rubro en mención, con los datos del Directorio Nacional de Establecimientos 1999 de la DIGESTYC, las micro, pequeñas y medianas empresas productoras de calzado sufrieron una caída del 95.6%.

En la preparación del programa de paquetes escolares durante el año 2010, un total de 64 técnicos de CONAMYPE trabajaron en los 262 municipios para encontrar zapateros,

²⁹ Se toman en cuenta únicamente los establecimientos con rótulo y que se dedican a la fabricación y/o maquilado de calzado.

³⁰ Martín Olalla, Elena. Opus Cit. pág. 5

obteniendo como resultado 661 artesanos para fabricar 1.4 millones de pares de zapatos para los estudiantes³¹, con el agravante que en la zona oriental el número de productores no llegó a una decena.

La gran empresa dedicada a la industria del calzado produce un 5% del total de la producción del sub sector. Entre éstas destacan la empresa Plásticos Duramás (que se encarga de suministrar la demanda internacional de ADOC, ya que es su empresa subsidiaria) y el Grupo Garbal; quienes además de liderar el subsector de calzado en cuero, comercializan sus propias marcas, y también son importadores de marcas internacionalmente reconocidas.

1.4 Aporte Económico del Sub-Sector Calzado

1.4.1 Producción de Calzado

El Salvador es un país que se ha especializado en calzado de cuero. El 85% del cuero se destina a la fabricación de calzado³², el resto a los accesorios. Existe un número reducido de proveedores locales, centrados sobre todo en productos de calidad media y baja. La escasez y la baja calidad del cuero, obliga a las fábricas a importarlo.

La industria del país se caracteriza por ser intensiva en mano de obra, lo que hace que sus costes sean bajos, pero al mismo tiempo hace que la innovación tecnológica del sub sector no esté muy desarrollada.

La oferta de calzado se divide en 5 ramas: Calzado de mujer, calzado de hombre, calzado para niño, sandalias de material sintético y calzado deportivo. El calzado se esta convirtiendo cada vez más en un producto de moda, influenciado por las tendencias de la confección textil. Los segmentos más importantes a la hora de dividir el mercado son el género y la edad.

En el cuadro No. 8 se puede apreciar el comportamiento de los derivados del cuero (en ellos incluidos el calzado), y su participación tanto en el PIB como en la Industria

³¹ Rogel Iliana. La Prensa Gráfica. Domingo 29/08/10 <http://www.laprensagrafica.com/el-salvador/social/173826-954-de-contratos-en-feria-escolar-a-mipymes.html>

³² Martín Olalla, Elena. Opus Cit. pág. 8

Manufacturera que es la rama de actividad económica dentro de la cual se encuentra el sub sector.

Cuadro No. 8
Producción de Cuero y sus Productos 2002-2009
(A precios constantes de 1990 y en millones de dólares) ³³

Año	PIB calzado	Tasa de variación (%)	PIB	Tasa de Variación (%)	PIB Calzado (como % del PIB)	PIB Industria Manufacturera	Tasa de Variación (%)	PIB del calzado como % de Industria Manufacturera
2002	67,1		7,839.0		0,86	1,856,9		3,61
2003	68,9	2,68	8,019,3	2,30	0,86	1,898,5	2,24	3,63
2004	70,1	1,74	8,167,7	1,85	0,86	1,916,7	0,96	3,66
2005	71,5	2,00	8,439,5	3,33	0,85	1,945,5	1,50	3,68
2006	73,9	3,36	8,795,4	4,22	0,84	2,004,4	3,03	3,69
2007	79,9	8,12	9,176,1	4,33	0,87	2,073,7	3,46	3,85
2008	82,1	2,75	9,399,4	2,43	0,87	2,129,8	2,71	3,85
2009	77,6	-5,48	9,066,6	-3,54	0,86	2,056,9	-3,42	3,77
Promedio		2,17		2,13	0.86		1,50	3.72

FUENTE: Elaboración propia con base a Revista Trimestral BCR 2007 Y 2010

La producción de calzado presenta un comportamiento bastante cíclico en el periodo de tiempo 2002-2009. Las tasas de crecimiento durante el 2003-2008 son superiores a las mostradas por la industria manufacturera y en ciertos años mayor incluso que el PIB. El crecimiento promedio del PIB y de la Industria fueron del 2.13% y 1.5% respectivamente, mientras que el PIB del calzado alcanzó en promedio un crecimiento del 2.17%.

El aporte del sector calzado al PIB y a la industria manufacturera se ha mantenido bastante estático durante el periodo estudiado, representando en promedio un 0.86% y 3.72% respectivamente

Por cada \$100.00 que ha producido la economía en su conjunto, los derivados de cuero han aportado un promedio de \$0.085. Dentro de la Industria Manufacturera, el sub sector de cuero y sus derivados ha aportado un promedio de \$3.71 por cada \$100.00 que se produce en manufactura.

³³ Debido a que en nuestras cuentas nacionales no existe una sub cuenta que registre específicamente la producción de calzado, se ha tomado como referente la sub cuenta 21- Producción de cuero y sus productos que está dentro de la Industria Manufacturera.

1.4.2 Balanza Comercial del Sub Sector Calzado

La mediana y la gran empresa del sub sector calzado representen cerca del 17% del total y son éstas las que se dedican a la exportación. ADOC S.A. es responsable del 73% de las exportaciones totales del calzado del país. Mientras el Grupo Garbal es responsable del 11% del total exportado³⁴. Lo anterior se traduce en una oferta exportable de El Salvador muy concentrada en estas dos grandes empresas.

En el cuadro No.6 y gráfico No.2 se puede observar que durante el periodo 2000-2010 el comportamiento de las exportaciones y las importaciones es bastante fluctuante. Las exportaciones son relativamente bajas en relación a las importaciones. Del total de la producción nacional cerca del 71% consume internamente, este dato sumado a las importaciones del sector revelan que la producción local es insuficiente para cubrir las necesidades de la población. lo que trae como consecuencia un saldo en la balanza comercial del sub sector calzado negativo (ver gráfico No. 1), con valores que han llegado a representar hasta un 240% del valor de las exportaciones (año 2006).

El déficit es debido a que la producción de El Salvador se basa en productos de piel de mayor calidad, por lo que el país se ve obligado a importar el calzado de plástico o caucho (principalmente de China) que es demandado principalmente por familias de bajos ingresos que representan un alto porcentaje de la población.

Las exportaciones de la partida arancelaria 6403 “calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural” se han mantenido en los últimos años; sin embargo, las importaciones han crecido, lo que denota un crecimiento del consumo interno, que no puede ser satisfecho con la producción local³⁵.

³⁴ Ibidem. .

³⁵ Ibid.. P. 13

Cuadro No. 9

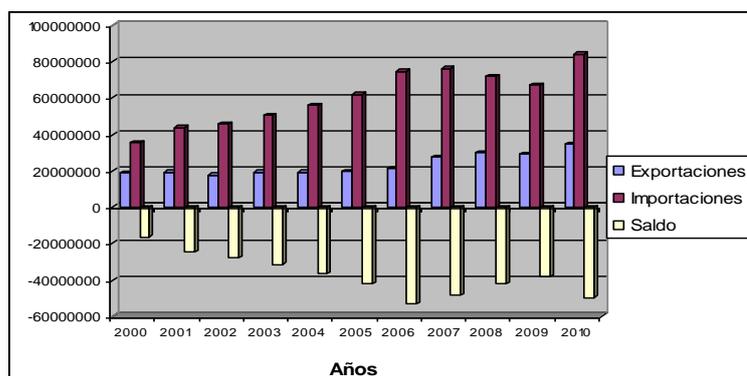
Balanza Comercial Sub Sector Calzado 2000-2010 (En US\$)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo
	Valor	Variación (%)	Valor	Variación (%)	Valor
2000	18,869,678		35,374,299		-16,504,621
2001	19,252,691	2,03	43,887,134	24,07	-24,634,444
2002	17,726,025	-7,93	45,531,420	3,75	-27,805,396
2003	19,168,031	8,13	50,499,364	10,91	-31,331,333
2004	19,316,503	0,77	56,063,810	11,02	-36,747,307
2005	19,494,761	0,92	61,738,468	10,12	-42,243,707
2006	21,361,157	9,57	74,524,447	20,71	-53,163,290
2007	27,612,824	29,27	76,112,745	2,13	-48,499,921
2008	29,82,8,463	8,02	71,957,430	-5,46	-42,128,967
2009	29,105,089	-2,43	67,156,767	-6,67	-38,051,678
2010	34,795,638	19,55	84,270,630	25,48	-49,474,992

Fuente: Elaboración propia con base a www.elsalvadortrade.com

Gráfico No. 1

Balanza Comercial del Sub Sector Calzado 2000-2010



Fuente: Elaboración propia con base a datos del cuadro No. 9

Gráfico No. 2

Tasa de Variación de las Importaciones y Exportaciones Sub Sector Calzado periodo 2000-2010



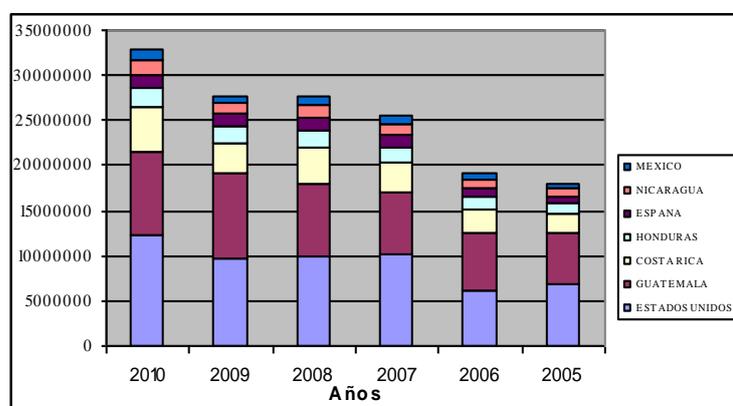
Fuente: Elaboración propia con base a cuadro No. 9

1.4.2.1 Exportaciones

En los años 2002 y 2009, las exportaciones presentan tasas negativas de crecimiento (ver gráfico No. 2), comportamiento que podría ser debido a los terremotos del 2001; y la crisis económica del 2009, ya que Estados Unidos representa cerca del 35% del destino de las exportaciones de calzado y sus partes (ver gráfico No 3 y cuadro A1-4 en anexos).

Gráfico No. 3

El Salvador, Principales Destinos de Exportación de Calzado, Polainas y Artículos Análogos.



Fuente: Elaboración propia con base a Anexo A1-3

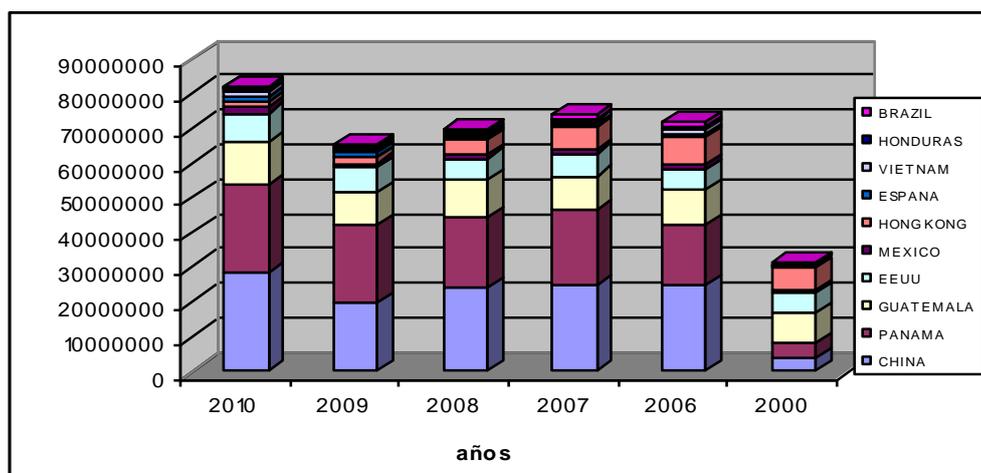
En los últimos diez años, El Salvador ha alcanzado 27 destinos para la exportación de calzado y sus partes (ver anexo 1, cuadro A1-2). Para el año 2010 ese número se redujo a 22; entre los principales socios comerciales se encuentran en orden de importancia a los países de Estados Unidos, Guatemala, Costa Rica, Honduras, España, Nicaragua y México (ver gráfico No. 3).

1.4.2.2 Importaciones

Las importaciones de calzado y sus partes, presenta un crecimiento más alto que las exportaciones (ver cuadro No. 9), aunque mostró caídas durante los años 2008 y 2009. Este comportamiento puede ser consecuencia de dos acontecimientos que marcaron al país en ese periodo: la crisis económica mundial y la incertidumbre generada por la campaña electoral para Presidente y Diputados. Una vez estabilizado el panorama, las importaciones se recuperaron en el 2010 alcanzando un crecimiento con respecto al 2009 del 25.4%

Los principales países proveedores de calzado son China, Panamá Estados Unidos, México, Hong Kong, España, Vietnam y Brasil. A inicios de la década de los 2000, Guatemala y Hong Kong eran los principales proveedores de calzado para nuestro país (ver gráfico No. 4), no obstante en el último quinquenio, China y Panamá son los países que lideran la lista de proveedores.

Gráfico No. 4
El Salvador, Principales Proveedores de Calzado, Polainas y Artículos Análogos.



Fuente: Elaboración propia con base a Anexo A1-4

Debido a que la producción salvadoreña se centra especialmente, en el calzado de piel, el monto más grande de las importaciones corresponde al calzado sintético, dentro del cual destaca el volumen de las importaciones provenientes de china de la partida 6402 referente a “Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico”. La evidencia empírica y la percepción de los consumidores refleja la mala calidad del producto proveniente de China, sobre todo los productos de muy bajo precio.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1 Definición de las MYPES

En el presente capítulo se centrará en la definición de las MYPES, ya que de la forma en que esto se haga depende en gran parte su análisis, los resultados y las políticas; por tanto es de suma importancia no tomar la definición del sector de forma ligera, ya que existen serios limitantes y problemas que se pueden derivar de ella.

Es importante mencionar que no hay definiciones de aplicación universal referente a las MYPES; en el mundo existe una gran variedad de formas de considerarlas y definir las, dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan.

Según la recomendación No.189 adoptada por la OIT en 1998, el concepto de microempresa debe ser aplicado de acuerdo a las condiciones prevalecientes en cada país. Tomando en cuenta su experiencia y características propias, sus necesidades singulares y los intereses generados de por medio, se pueden esgrimir los argumentos necesarios para aplicar determinada clasificación y con base en ella aplicar las políticas, medidas y estrategias económicas tendientes a propiciar el desarrollo de dichos estratos empresariales.

Tomando como base la bibliografía recomendada, han habido ciertos acercamientos a una definición que trate de armonizar diferencias propias de cada sistema nacional como lo son tamaños poblacionales y económicos distintos; no obstante han fracasado en superar las barreras expuestas; si bien se han enfocado a lograr una definición que elimine las distorsiones nacionales, han caído en caracterizaciones estáticas que poco sirven para un análisis comparado sensible a las distintas realidades nacionales.

Un caso, internacionalmente difundido, es el criterio de los 250 empleados, umbral con el que se pretende establecer un corte transversal y de características universales, a fin de determinar el máximo de empleados con los que pueden contar una MIPYME. Esta clasificación, utilizada por ejemplo en la Unión Europea pero también en otros estudios de

comparación, no cuenta con ningún fundamento de aplicación en países como los centroamericanos³⁶.

2.1.1 Según Instituciones Mundiales

2.1.1.1 Organización Internacional del Trabajo (OIT)

La OIT utiliza el criterio de empleo y define como microempresa a aquella unidad económica con hasta cinco (5) empleados, pequeña empresa a la que tenga desde seis (6) hasta veinte (20) empleados, y mediana y gran empresa a la que tenga más de veintiún (21) personas empleadas.

2.1.1.2 Banco Mundial

La definición del Banco Mundial se enmarca entre las definiciones globales estáticas, considerándolas según se muestra en el cuadro No. 10, en el que se puede apreciar que nuevamente nos enfrentamos aquí a una definición que no es sensible a las distintas realidades nacionales. El Banco Mundial las clasifica de acuerdo a número de empleados, ganancias y activos. Como se puede observar difiere mucho de la definición de la OIT por el número de empleados.

Cuadro No. 10
Definición del Banco Mundial Según Número de Empleados, Ganancias y Activos

	Empleados	Ganancias \$	Activos \$
Micro empresa	1 a 10	100.000	10.000
Pequeña empresa	10 a 50	3.000.000	3.000.000
Mediana empresa	51 a 300	15.000.000	15.000.000

Fuente: GTZ.. Manual de la Micro, Pequeña y Mediana empresa. 2009, Pág. 24

2.1.1.3 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

Los organismos internacionales con el fin de canalizar los apoyos financieros y logísticos, también se han dado a la tarea de establecer definiciones para este sector, así pues de acuerdo con la OCDE, una empresa muy pequeña es aquella con hasta 19 empleados, pequeñas entre 20 y 99 empleados, las medianas entre 100 y 499 empleados y las grandes empresas son las que cuentan con 500 trabajadores y más.

³⁶ Ibidem. Pág. 24

Como se puede apreciar, tomando como criterio único el número de trabajadores y comparándolo con la definición del Banco Mundial, esta última excede hasta por un 100% el total de empleados.

2.1.1.4 Fondo Monetario Internacional (FMI)

La definición del FMI engloba la MIPYME y busca aproximarse a una definición dinámica al establecer dos criterios cualitativos de clasificación en lugar de meros números taxativos; de esta forma, de acuerdo al primer criterio, se considera como MIPYME a aquellas empresas donde exista una relación directa entre propiedad y gestión, volviendo, en cierta medida, al criterio de la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, pero tomándolo ahora como propio de la MIPYME y no del sector informal.

El segundo criterio es la responsabilidad del propietario en todo lo que concierne a las decisiones relevantes y conducción de la empresa. La definición del FMI, a través de criterios cualitativos, fusiona las características de ser general pero a la vez dinámica; no obstante, genera un nuevo inconveniente respecto a la forma de relevar los datos; y no permite distinguir entre micro, pequeña y mediana empresa al interior del sector, donde se requiere de una clasificación extra³⁷.

2.1.2 Definición de MYPE en América Latina

En América Latina tampoco existe homogeneidad al definir a las MYPES (ver cuadro 11), lo cual dificulta su estudio y análisis. Es necesario señalar que muchos de los países presentan más de un criterio para definir las, que varían dependiendo del sector en que se encuentran. En el cuadro siguiente podemos observar diferentes definiciones de las MYPES en 18 países de la región incluyendo Estados Unidos por ser el mayor mercado de referencia. Esto demuestra la heterogeneidad y la utilización de distintos criterios y ponderaciones.

³⁷ GTZ, Manual de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, (2009). P.24

Cuadro No.11
Definiciones de las MYPES en América Latina
(Activos y Ventas en miles de US\$)

País	Definición	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
Argentina Resolución 24/2001 Secretaría de la PyME	Empleados Activos Ventas Brutas	----- ----- Hasta 493,4	----- ----- >493,4 <2.960,5	----- ----- >2.960,5 <23.683,9
Bolivia (E. P.) FUNDES	Empleados Activos Ventas Brutas	De 1 a 10 ----- -----	De 11 a 19 ----- -----	De 20 a 49 ----- -----
Brasil www.Sebrae.com.br Lei Complementar 123/2006	Empleados Activos Ventas Brutas	De 1 a 19 --- ---	De 20 a 99 --- ---	De 100 a 499 --- ---
Chile Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios	Empleados Activos Ventas Brutas	De 1 a 9 --- Hasta 91	De 10 a 49 --- >91 <947,4	De 50 199 --- >947,4 <3.789,7
Colombia Ley 905 de 2004	Empleados Activos Ventas Brutas	De 1 hasta 10 Hasta 108 ---	De 11 hasta 50 >108,2 <1080 ---	De 51 hasta 200 >1080,2 <6480 ---
Costa Rica Reglamento General a la Ley N° 8.262 (Clasificación dinámica)	Empleados Activos Ventas Brutas	De 1 a 10 Hasta 65,0 Hasta 104,0	De 11 a 35 >65,1 <227,6 >104,1 <364,2	De 36 a 100 >227,7 <650,3 >364,3 <1.040,5
Ecuador Ministerio de Industria y Productividad. Subsecretaría MIPYME	Empleados Activos Ventas Brutas	--- Hasta 87,5 ---	--- > 87,5 < 350 ---	--- >350 ---
Guatemala Acuerdo Gubernativo 178-2001	Empleados Activos Ventas Brutas	De 1 a 10 ----- -----	De 11 a 25 ----- -----	De 26 a 60 ----- -----
Honduras Decreto 135-2008	Empleados Activos Ventas Brutas	De 1 a 10 ----- -----	De 11 a 50 ----- -----	De 51 a 150 ----- -----
México La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME	Empleados Activos Ventas Brutas	1 a 10 ----- -----	11 a 30 ----- -----	31 a 100 ----- -----
Nicaragua Decreto 17-2008	Empleados Activos Ventas Brutas	De 1 a 5 Hasta 9,9 Hasta 49,3	De 6 a 30 >9,9 < 73,9 >49,3 < 443,5	De 31 a 100 >73,9 < 295,6 >443,5 < 1.970,9
Panamá Ley 33 de 2000	Empleados Activos Ventas Brutas	----- ----- Hasta 150	----- ----- > 150 < 1.000	----- ----- > 1.000 < 2.500
Paraguay Ministerio de Industria y Comercio	Empleados Activos Ventas Brutas	----- ----- Hasta 30,9	----- ----- >31,1 <99,5	----- ----- >99,7 <497,1
Perú Decreto Legislativo 1086 de 2008	Empleados Activos Ventas Brutas	De 1 a 10 --- Hasta 178,1	De 1 a 100 --- >178,1 <2.018,1	--- --- ---
República Dominicana Ley 488 de 2008	Empleados Activos Ventas Brutas	De 1 a 15 Hasta 83,1 Hasta 166,2	De 16 a 60 >83,1 <332,5 >166,2 <1108,2	De 61 a 200 >332,5 <1108,2 >1108,2 <4.155,9
Uruguay Decreto 266/995, reglamentario de la Ley 16.201	Empleados Activos Ventas Brutas	De 1 a 4 Hasta 0.02 Hasta 0.06	De 5 a 19 >0.02 <0.05 >0.06 <0.18	De 20 a 99 >0.05 <0.35 >0.18 <5
Venezuela (R. B.) Decreto 1.547 de 2001 Decreto 6.215 de 2008	Empleados Activos Ventas Brutas	De 1 a 10 --- Hasta 230,8	Hasta 50 --- Hasta 2.564,6	De 51 a 100 --- >2.564,6 <6.411,5
Estados Unidos Small Business Administration	Empleados Activos Ventas Brutas	----- ----- -----	Hasta 500 --- Hasta 7.000	----- ----- -----

Fuente: GTZ.. Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Año 2009, Pág. 27.

2.1.3 Definición de las MYPE en El Salvador

Está claro que a nivel internacional no existen definiciones únicas sobre este sector. Aún cuando incorporan los elementos básicos del concepto empresa, se observa que cada país determina sus propios criterios y definiciones en función de sus respectivas condiciones, perspectivas y fines.

A nivel nacional, aunque tampoco existe homogenización, a manera general las MYPES se consideran como una unidad económica en la que se toman en cuenta en diferentes grados la dimensión financiera -en términos de las ventas o nivel de activos- combinada o no según los fines, con la dimensión laboral -en términos del número de trabajadores o empleo-.

2.1.3.1 Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)

En El Salvador, CONAMYPE es la institución considerada como referente para las definiciones nacionales de tamaño económico de empresa, retomando los principios establecidos a nivel internacional en esa materia.

Las definiciones de las MYPES en nuestro país, considera de manera general los siguientes criterios³⁸:

1) Parte del concepto general de empresa: “el desempeño organizado de una actividad económica planificada y sistemática a través de una unidad organizativa con personalidad jurídica, con la finalidad de producir, intermediar o vender bienes o servicios, en el mercado”, simplificando los requisitos implícitos en la misma.

2) Contempla aquellas variables que determinan y afectan su desempeño para identificar en función de ellas, las directrices de política necesarias para asegurar su desarrollo, basado en la productividad de sus recursos y las mejores estrategias de apoyo y atención que faciliten su inserción competitiva en los mercados local, regional e internacional, de lo cual se determinan fundamentalmente:

³⁸ MINEC. Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMEs. 2007 Pág. 60.

- a) La “dimensión laboral” que clasifica a las empresas de acuerdo al número máximo de trabajadores empleados remunerados y permanentes que las conforman;
- b) La “dimensión financiera”, que toma en cuenta el valor de las ventas brutas de las empresas; y
- c) “Establecimiento o local fijo” para realizar sus operaciones empresariales, exceptuando de dicha aplicación a los empresarios “unipersonales” que en su mayoría desarrollan sus actividades de forma ambulante.

Cuadro No. 12
Definición de las MYPES Según CONAMYPE³⁹

Concepto	Indicadores		
	Establecimiento	Laboral (Trabajadores permanentes remunerados)	Financiera (Ventas Brutas anuales)
Microempresa de subsistencia Toda persona que desarrolla una actividad económica en forma independiente, en un local fijo o de forma ambulante, con ventas brutas anuales de \$1 a \$5,715 y sin trabajadores remunerados.	Fijo o Ambulante	Sin trabajadores remunerados	Hasta \$ 5,715
Microempresa “Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, con un nivel de ventas brutas anuales de \$5,715.01 hasta \$100,000; y hasta 10 trabajadores remunerados”.	Fijo	Hasta 10	Hasta \$ 100,000 ⁴⁰
Pequeña Empresa “Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un nivel de ventas brutas anuales hasta de \$100,000.01 hasta \$1,000,000; y hasta 50 trabajadores remunerados”.	Fijo	Hasta 50	Hasta \$ 1,000,000

Fuente: CONAMYPE. Plan operativo anual 2011. pág. 4

2.1.3.2 Definición de las MYPES Según SSF y BMI⁴¹

La Superintendencia del Sistema Financiero (SSF) establece en la Norma NPB4-17, en cuyos anexos se refiere al tamaño de las empresas, montos de ventas brutas anuales inferiores a los fijados por CONAMYPE, expresados en colones. Se emplea la misma

³⁹ A partir del año 2011 existen dos variantes en la definición: 1) se incorpora el término “microempresa de subsistencia” en lugar de “cuenta propia o autoempleo” que se había venido utilizando hasta el 2010; y 2) las ventas brutas anuales se presentan en forma de intervalos y ya no se muestra solamente el límite superior.

⁴⁰ El monto de ventas a que se hace referencia resulta del cálculo actualizado equivalente a 476,2 salarios mínimos urbanos. Además, dentro del concepto no se incluyen actividades agropecuarias ni actividades que se realizan de manera ambulante. De acuerdo al Decreto Ejecutivo No. 135, a partir del 1 de enero de 2010 el salario mínimo para los trabajadores del sector comercio y servicios es de US\$ 6,92 diarios.

⁴¹ Tomado de Chorro, Miguel. CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo No 225. Financiamiento a la Inversión de las Pequeñas y Medianas Empresas: el caso de El Salvador. 2010 págs. 17-19

definición utilizada por el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) que descansa en dos criterios básicos: volumen de ventas y número de empleados, este último es congruente con lo establecido por CONAMYPE.

El que aún se encuentren expresados en colones, parece explicarse por la falta de actualización de la normativa del BMI. Para el caso, esta institución tiene programas de crédito específicos para micros y pequeñas empresas como el FIDEMYPE que basan sus montos máximos en el techo de ventas anuales que la pequeña empresa tenía en 1996, estableciendo que la condición a cumplir “es que las empresas tengan un valor de ventas anuales no mayores a US\$ 685,714.29,⁴²”.

Si se compara el monto de ventas utilizado por el BMI y por la SSF, con respecto a las ventas establecido por CONAMYPE para las micro y pequeñas empresas, existe una subvaluación del 31,4% (ver cuadro 13). Mientras que, para las medianas empresas la subvaluación es del 35% con respecto a las ventas. Al actualizar los datos y llevar las ventas anuales de la pequeña y mediana empresa hasta US\$1,0 millón y US \$7,0 millones respectivamente, tal como establece el concepto, la línea de financiamiento de FIDEMYPE y probablemente de otras que incluyen a las medianas empresas, deberían incrementar el número de créditos atendidos al cubrir a nuevas empresas ubicadas en los topes máximos crediticios.

Cuadro No. 13
Definición de las Mypes Según SSF Y BMI

	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
Superintendencia del Sistema Financiero	Hasta ¢ 600,000	Más de ¢ 600,000 a ¢ 6 000,000	Más de ¢6,000,000 a ¢ 40,000,000
Banco Multilateral de Inversión	(Hasta US\$ 68 571,4)	(Hasta US\$ 685 714,3)	(Hasta US\$ 4 571 428,6)

Fuente: Chorro, Miguel. CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo No 225. Financiamiento a la Inversión de las Pequeñas y Medianas Empresas: el caso de El Salvador. 2010 pág. 18

En resumen, en cuanto a la definición, podemos decir que las micro y pequeñas empresas son unidades económicas, que van desde 1 hasta 50 personas, dedicadas a alguna actividad económica y pueden ser naturales o jurídicas.

⁴² Chorro, Miguel. Opus Cit. Pág. 18

2.2 El Sector Calzado

2.2.1 Definición

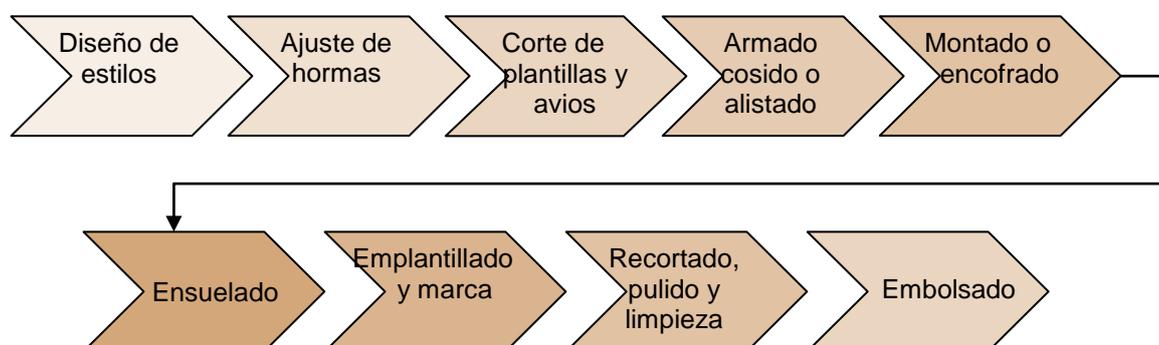
Conforme a la clasificación de actividades económicas de la DIGESTYC, el sub sector calzado comprende la fabricación de calzado de cuero natural, sintético, lona; fabricación de calzado para deporte; fabricación de calzado de hule, plástico y otros materiales; fabricación de partes y accesorios de calzado: tacones, cerquillos, ribetes, plantillas, suelas, cintas o cordones de cuero hule y otros materiales; y el maquilado de calzado y partes de calzado.

2.2.2 Proceso Productivo

Comprende cada una de las diferentes etapas que intervienen en la elaboración del calzado, el cual va desde el diseño del producto hasta el empaquetado con el que se presentará al cliente.

La naturaleza del proceso productivo practicado por las empresas permite conocer el nivel tecnológico de las mismas. En términos generales, la Microempresa practica un proceso de producción artesanal con baja tecnología, utilizando herramientas rudimentarias y una máquina de coser. El proceso general practicado es el siguiente:

FIGURA No. 1
Sub Sector Calzado-Proceso Productivo



FUENTE: Elaboración propia con base a Salinas & Angulo. Estudio sobre el sub-sector cuero y calzado. CONAMYPE 2001. Pag. 64.

2.2.2.1 Diseño de Estilos

Consiste en la elaboración del dibujo del calzado a producir; generalmente en las microempresas, no existen detalles técnicos en el diseño y se copian los modelos de los productos importados o los de las grandes empresas. Este trabajo es realizado por el mismo productor o en algunos casos se recurre a una persona externa a quien se le paga por ese servicio.

2.2.2.2 Ajuste de Hormas

En esta etapa, cada estilo debe contar con una horma específica. Debido a las condiciones económicas, las microempresas productoras de calzado no cuentan con amplio surtido de hormas apropiadas para los estilos.

2.2.2.3 Corte de Plantillas

Consiste en la elaboración de los patrones correspondientes a los diseños y el corte de cada una de las piezas que serán necesarias para la elaboración del producto.

2.2.2.4 Armado y Cosido

Comprende la unión de las piezas superiores que forman la “camisa” del zapato, realizándolo en máquinas planas o a mano, y pegamento. A esta fase se le conoce también como “alistado”

2.2.2.5 Montado, Ensuelado, Emplantillado, Recortado y Embolsado

En esta fase, se une la parte que ha sido alistada con la suela y se procede a pegar y coser (en algunos); posteriormente se coloca la plantilla y la marca, luego se recortan los sobrantes, pasa a pulido (que la mayoría de microempresas lo realizan manualmente); y limpieza. El producto terminado se empaqueta. Generalmente los microempresarios utilizan el embolsado.

Dentro del proceso productivo, muchos de los productores artesanales realizan la mayoría de las fases del proceso, recurriendo a subcontratos en áreas que no domina, como el diseño o en el ensuelado cuando es necesario hacerlo a máquina y no se cuenta con ella.

2.3 El Papel Económico Del Estado

2.3.1 Intervención del Estado en la Economía

Existen dos grandes tradiciones intelectuales en macroeconomía. Una escuela de pensamiento cree que los mercados funcionan mejor si se les deja libertad y la otra cree que la intervención del Estado puede mejorar significativamente el funcionamiento de la economía. Por largo tiempo ha existido debate sobre la frontera correcta entre el Estado y el mercado.

En la Edad Media, la aristocracia y los gremios dirigían una gran parte de la actividad económica en Europa y Asia. No obstante hace unos doscientos años, el Estado comenzó a ejercer menos poder sobre los precios y los métodos de producción. Las restricciones del feudalismo fueron sustituidas poco a poco por lo que se llama “mecanismo de mercado” o “capitalismo competitivo⁴³”.

En la mayor parte de Europa y Norteamérica, el siglo XIX se convirtió en la era del *laissez-faire*. Esta doctrina considera la existencia de un pleno empleo de los factores productivos; sostiene además que la intervención del Estado es perjudicial y debe interferir lo menos posible en los asuntos económicos y dejar las decisiones económicas a juego de la oferta y demanda del mercado, pues la economía se regula por sí misma en forma automática conduciéndose al equilibrio. El Estado se debe limitar a la de “ser un guardián del orden público y velar por la observancia de las leyes que protegieran a los ciudadanos... además de conservar el valor de la moneda y su convertibilidad con el oro⁴⁴”. En uno de los pasajes más famosos de toda la economía Adam Smith ve la existencia de armonía entre el interés privado y el interés público:

“Todo individuo trata de emplear su capital de tal forma que su producto tenga el mayor valor posible. Generalmente, ni pretende promover el interés público ni sabe cuánto lo está promoviendo. Lo único que busca es su propia seguridad, sólo su propio provecho. Y al hacerlo, una mano invisible le lleva a promover un fin que no estaba en sus

⁴³En una economía ideal de mercado, no existe ningún individuo u organización responsable de la producción, el consumo, la distribución y la fijación de precios, sino los compradores y vendedores en conjunto. Un sistema de ese tipo extrae de los recursos existentes en la sociedad los máximos beneficios sin la intervención del Estado.

⁴⁴ López Mira, José Rodolfo. Introducción al Sistema Económico. 1976. pág. 62

*intenciones. Al buscar su propio interés, a menudo promueve el de la sociedad más eficazmente que si realmente pretendiera promoverlo*⁴⁵

La doctrina de la mano invisible se aplica a las economías en las que todos los mercados son perfectamente competitivos. En esa circunstancia, los mercados asignan eficientemente los recursos, por lo que la economía se encuentra en su frontera de posibilidades de producción, luego los mercados producen la cesta eficiente de productos con las técnicas más eficientes y utilizando la cantidad mínima de factores.⁴⁶

No obstante, la realidad demuestra que los mercados no son perfectos y por tanto presentan “fallos” y que no siempre produce el resultado más eficiente. Un conjunto de fallos del mercado son: la competencia imperfecta, los efectos difusión y las externalidades, distribución de la renta política o éticamente inaceptable. En todos los casos, un fallo de mercado hace que la producción o el consumo sean ineficientes, y la doctrina de la mano invisible fracasa y es posible que el Estado pueda contribuir significativamente para repararla.

Precisamente, en 1929 debido a la quiebra en la Bolsa de Valores de Nueva York se da lugar a la “Gran Depresión”, que marcara la crisis del Capitalismo; los postulados clásicos cayeron, pues se demostró que la economía no se regula por sí misma en una forma automática y no se cumplía la existencia de un pleno empleo.

En ese periodo de crisis mundial, John Maynard Keynes, reunió los más contundentes argumentos en contra del laissez-faire, desplazando el liberalismo radical por un intervencionismo moderado, que constituye un término medio deseable entre libertad económica y el control total del Estado sobre el medio económico. Trató de estudiar los determinantes del nivel de empleo y del ingreso nacional; es decir, estudiar el problema de las fluctuaciones económicas por debajo del nivel de producción y de pleno empleo, y demostró que el Estado debería participar en la actividad económica tratando de compensar la disminución de las inversiones privadas en los periodos depresivos de las crisis económicas. Las intervenciones suplementarias del Estado garantizaban el nuevo

⁴⁵ Smith, Adam. La riqueza de las naciones (1976)

⁴⁶ Villa, Vidal. Opus Cit. pág 30

equilibrio de la actividad económica. En 1936 publicó su obra, con la cual se inicia el análisis macroeconómico.

Keynes no pregonó la dirección total y autoritaria del Estado; para él, la política económica debe complementar, pero no sustituir por completo la iniciativa privada. Asimismo, los planteamientos keynesianos incluyen entre los instrumentos de política económica la acción en las áreas monetarias y fiscales

2.3.2 Funciones Económicas del Estado

La posición con respecto a las funciones que debe desempeñar el Estado en el ámbito económico, también existen varias posiciones. Salazar Xirinach⁴⁷ hace una distinción entre las funciones clásica, básica y auxiliar del Estado.

La función clásica del Estado comprende: la provisión de bienes públicos (marco legal, seguridad ciudadana), mantenimiento del equilibrio macroeconómico y la equidad; la función básica se encausa a la provisión de infraestructura (comunicación, salud, transporte, vivienda, educación); y la función auxiliar o de apoyo a la competitividad estructural de la economía desarrolla la promoción de mercados de capital, fortalecimiento y perfeccionamiento de mercados incompletos y desarrollo de estructura tecnológica.

En Villa⁴⁸ encontramos que por encima del amplio abanico de actividades posibles, el Estado desempeña tres grandes funciones económicas en las economías de mercado. Éstas son fomentar la eficiencia, la equidad y la estabilidad, y el crecimiento macroeconómico.

El Estado aumenta la eficiencia fomentando la competencia, frenando las externalidades y suministrando bienes públicos. Fomenta la equidad utilizando los programas de impuestos y de gastos para redistribuir la renta a favor de determinados grupos; y fomenta la estabilidad y el crecimiento macroeconómico por medio de la política fiscal y de la

⁴⁷ Salazar Xirinach, José Manuel. "El papel del Estado y del mercado en el desarrollo económico". El trimestre económico. Compilación de Oswaldo Sunkel, 2001 pág. 24.

⁴⁸ Villa, Vidal. Opus Cit . pag. 34.

regulación monetaria, logrando con ello reducir el desempleo y la inflación, como también fomentando el crecimiento económico⁴⁹.

2.4 Políticas Públicas

2.4.1 Definición de Políticas Públicas

Roth, plantea tres las acepciones para el término políticas públicas : “como *polity*, es decir, la política concebida como el ámbito del gobierno de las sociedades humanas; como *politics*, la actividad de organización y lucha por el control del poder; y como *policy*, la designación de los propósitos y programas de las autoridades públicas⁵⁰”. Asociada a la dificultad de precisar el término, se encuentran más de 40 definiciones de las políticas públicas, las cuales han cambiado debido a las nuevas variables que se consideran en su estudio y a los diferentes enfoques desde donde se analicen. Dentro de las teorías que abordan los temas del Estado y las políticas públicas, se encuentran las que se centran en la sociedad, las centradas en el Estado y las mixtas.

En el enfoque institucionalista, las políticas públicas son las actuaciones del Estado; en el mismo sentido suelen considerar que lo público es lo estatal y que todas las políticas son públicas.⁵¹

Las políticas públicas se asumen entonces, como el instrumento con que el Estado encara la solución de problemas que afectan a la población; éstas se definen a partir de objetivos políticos e incluyen orientaciones, mecanismos y acciones a impulsar por parte del sector público⁵² para dar respuesta a problemáticas que afectan a la ciudadanía en un momento dado⁵³.

Una de las funciones esenciales del quehacer del gobierno está referida al diseño, la gestión y la evaluación de las políticas, públicas, las cuales se fundamentan en el régimen político prevaleciente y en la acción del gobierno, pues sus objetivos y contenidos revelan

⁴⁹ *Ibidem*

⁵⁰ Zapata Cortéz, Olga Lucía. Algunos elementos conceptuales y metodológicos en torno a las políticas públicas. Escuela de gobierno y políticas públicas de Antioquia. 2007. En línea. Pág. 1.

⁵¹ *Ibid.* Pág. 1.

⁵² En el sector público o sector público no financiero, se incluyen el Gobierno Central (Órgano Ejecutivo, Legislativo y Judicial), los Gobiernos Municipales y las Empresas Públicas autónomas, con excepción de las Instituciones Públicas Financieras.

⁵³ FESPAD, Políticas Públicas, Presupuesto, Derechos Económicos, Sociales y Culturales en El Salvador. 2006. Pág.1.

el proyecto político y la dirección ideológica que tiene el gobernante del Estado y de su interacción con la sociedad.

El gobierno constituye el factor clave que articula los regímenes políticos y las políticas públicas, porque los gobiernos son la forma concreta a través de la cual los regímenes políticos expresan la particular manera en que se ha organizado y se ejerce el poder político en una sociedad y (desde) un Estado. Además, los gobiernos no sólo definen las prioridades, sino porque a través de las políticas públicas los gobiernos conducen (o buscan conducir) a las sociedades y los Estados a una situación preestablecida.⁵⁴

En esa medida, las políticas públicas cobran importancia en tanto permiten la participación de diferentes colectivos en la identificación de problemas sociales, incrementando así la posibilidad de intervenirlos más rápidamente. Aunque, esto no queda sólo ahí, las denuncias y demandas sociales por soluciones rápidas y efectivas, ayudan a posicionar los problemas en las agendas gubernamentales, más o menos rápido, dependiendo de los sectores involucrados, los intereses de los actores, las capacidades de los gobiernos y la disponibilidad presupuestal.⁵⁵

Dentro de las políticas públicas existen tres aspectos importantes: a) El reconocimiento de que una política pública implica una decisión, b) Tienen una intencionalidad expresada en resolver una problemática, aprovechar una potencialidad o atender a ciertos intereses, c) Reconoce el carácter público de la decisión: atender un problema de interés público, pasar por un debate público y emplear recursos públicos.

2.4.2 Fases y Elementos Constitutivos de las Políticas Públicas

Las fases o ciclo de vida de las políticas públicas, está compuesto por: a) el origen, creación, gestación o formación, b) la formulación, c) la puesta en marcha o implementación, d) la evaluación, e) el análisis y, f) la reformulación o reestructuración de las políticas ⁵⁶.

⁵⁴ *Ibíd.*

⁵⁵ Zapata Cortéz, Lucía. *Opus Cit* . Pág. 4

⁵⁶ *Ibidem.*

- El origen se refiere a la consideración del problema social por parte del Estado, es decir, ya ha habido una identificación clara y precisa de la situación problemática: dónde se está dando, a quiénes afecta, qué o quién la genera, entre otros.
- La formulación, hace referencia a la decisión seleccionada para atacar el problema, claro está, que una vez estudiadas todas las posibles alternativas de solución, luego de hacer estudios técnicos y de factibilidad, de negociar con los distintos actores que de alguna manera tienen poder para influir en las decisiones de política y de considerar presiones por parte de algunos grupos de interés o colectivos.
- La implementación es la puesta en marcha, por parte de una agencia gubernamental, a través de actividades específicas de la decisión tomada.
- La evaluación es el proceso por el cual se investiga si la política pública fue exitosa, si produjo los efectos o cambios que se propuso.

También es importante considerar otros elementos como: presupuesto disponible para su sostenibilidad, tiempo de implementación, instrumentos para su monitoreo y evaluación (indicadores, metodología de seguimiento y evaluación, qué información recolectar y cómo procesarla, etc.), establecimiento de escenarios para la participación de actores, selección de tipos de actores o colectivos y su participación en las diferentes fases, encargados de posicionar la agenda gubernamental, entre otros.

2.5 Políticas Dirigidas a las MIPYMES

2.5.1 Criterios para Valorar las Políticas a las MIPYMES

El objetivo último de las políticas de apoyo a la pequeña empresa es lograr una mayor fortaleza en el sector; entendida en términos de más empresas y un mejor desempeño competitivo de las mismas. Esto supone: a) reducir o eliminar las imperfecciones de mercado que impiden el acceso competitivo de las MIPYMES a los mercados de bienes

y/o factores, y b) reducir o eliminar las debilidades de las políticas públicas (y/o privadas) en apoyo al sector⁵⁷.

Se distinguen tres tipos o niveles de criterios para la valoración de la política de apoyo a la MIPYME: finales, intermedios e institucionales.

2.5.1.1 Los Criterios Finales e Intermedios

Debido a que el objetivo general de la política de apoyo en discusión es fomentar un sector de las MIPYMES más grande y saludable, el éxito se mide finalmente en términos de cuán bien la política contribuye al crecimiento y/o al aumento de la productividad de ese sector.

Los criterios finales son los que reflejan el bienestar económico de la sociedad como un todo.

En ese sentido, los diferentes componentes de la política aplican sus propios criterios de mejora (o por lo menos a su percepción de mejora), los cuales no deben confundirse con medidas de bienestar social, debido a que son demasiado parciales en su cobertura.

Los criterios intermedios permiten evaluar si los objetivos más directos de un programa de apoyo se han alcanzado. Estos pueden considerarse condiciones necesarias pero no suficientes para que el programa sea exitoso.

Para cada una de las áreas de la política y para la política en su conjunto los criterios intermedios y finales pueden agruparse en cuatro niveles de preguntas, donde las tres primeras corresponden a criterios intermedios y la cuarta al nivel final.

1. Alcance: Tiene que ver con la cantidad de MIPYMES que participaron del programa, servicio u otro tipo de apoyo; con respecto a la meta propuesta.

⁵⁷ Berry, Albert. Valoración de políticas de apoyo a la pequeña empresa: Primera aproximación a una metodología regional. Serie de buenas prácticas del departamento de desarrollo sostenible. BID. Washington, 2002 pág. 4

2. Satisfacción: Tiene que ver con la proporción de las empresas que satisfacen sus necesidades al participar de un programa o servicio diseñado con los fines de la consulta realizada.

3. Impacto en los beneficiarios: Se refiere al impacto positivo deseado sobre el crecimiento, la productividad, el empleo, las utilidades, u otras metas de la empresa (o grupo de empresas) que han participado del programa, servicio o apoyo.

4. Impacto en el sector: esta parte tiene que ver con el impacto esperado sobre el crecimiento general del producto, la productividad y el empleo de las micro y pequeñas empresas y en la distribución del ingreso del país. Por ejemplo, ¿puede demostrarse estadísticamente que la ejecución de un programa tiene un efecto positivo sobre el crecimiento y la creación de empleo en el sector de las MIPYMES?

2.5.1.2 Criterios Institucionales

Una valoración puede limitarse a medir la eficiencia (o sea la cantidad y cobertura, la calidad y el costo de los servicios prestados a las MIPYMES) o puede extenderse también a un diagnóstico del porqué de determinados comportamientos (buenos o no tan buenos). En este segundo caso, se tiene que ir más allá de esos tres factores y evaluar el sistema de instituciones que llevan a cabo las políticas o que de alguna otra forma influyen sobre los resultados.

En otras palabras, un elemento clave en el logro de los objetivos intermedios y finales de las políticas es la base institucional de apoyo, la cual incluye no solamente organizaciones gubernamentales sino también a las no gubernamentales, tales como las cámaras industriales entre otras. Por esta razón es importante, como elemento de cualquier valoración de la política para la pequeña empresa, medir en lo posible la calidad, capacidad y esfuerzo de las instituciones involucradas.

En un nivel muy general, se esperaría que la calidad y la cobertura del sistema de apoyo para las MIPYMES dependieran de los cinco factores que se describen a continuación:

- *La dedicación del gobierno al apoyo de las MIPYMES*, este factor tiene que ver con la el flujo de recursos económicos dirigidos a este sector, recursos humanos calificados, objetivos y metas claras y evaluación de los resultados. Esta dedicación puede medirse en parte por, la cantidad de personas que trabajan en los servicios de apoyo, la existencia de documentos que aclaran la política para este sector, y la frecuencia y profundidad de las evaluaciones de programas y políticas.
- *El apoyo del sector no público*, es decir de organizaciones intermedias y sector privado, bajo la forma de cooperación en el diseño, ejecución y/o seguimiento de las actividades de apoyo del sector público, a través del cofinanciamiento, la prestación directa de servicios de asistencia técnica, etc.
- *El diseño del sistema de instituciones y programas en cuanto a su coherencia y cobertura*. Se refiere a la calidad de las instituciones que participan en la prestación de servicios, reflejada en las calidades profesionales y el grado y forma de descentralización operativa. La presencia de sistemas de incentivos positivos, en lugar de negativos también es relativamente transparente. Asimismo, es importante la organización institucional, así como liderazgo, intervención política y otros factores. Su medición directa es compleja, por lo que requiere de un análisis cuidadoso por personas conocedoras del tema.
- *La sensatez al escoger los instrumentos*: Tiene que ver con la elección adecuada de los instrumentos para las necesidades específicas del sector de las MIPYMES del país o de la región, y del peso correcto entre ellos. Un juicio sobre este punto requiere implícitamente de cierta percepción sobre cuál es un buen paquete de políticas y programas de aporte para el sector de las MIPYMES en el país.
- *La eficacia con la cual se emplean los instrumentos*, la cual se espera refleje el estado de las condiciones de 1 a 3 que se mencionaron con anterioridad. Esta eficacia tiende a reflejar, entre otras cosas, el uso de mecanismos de seguimiento y evaluación.

Estos cinco factores determinan el beneficio de un apoyo específico y se reflejan en la salud del sector

En el siguiente cuadro se presenta una ejemplificación de cada nivel de preguntas a aplicar en los diferentes criterios para valorar las políticas a las MIPYMES.

Cuadro No. 14
Criterios para la valoración de políticas MIPYME

Criterios	Descripción
Intermedios	¿Llegó el servicio (el programa u otro tipo de apoyo) a un número adecuado (Vg. la meta propuesta) de las pequeñas empresas? Por ejemplo, ¿qué proporción de pequeñas empresas examinadas visitó un centro de desarrollo tecnológico?
	¿Satisfizo el servicio las necesidades para las cuales fue diseñado? Por ejemplo, ¿qué proporción de las empresas que visitó el centro informó la utilidad de la visita?
	¿Tuvo el servicio o apoyo el impacto positivo deseado sobre el crecimiento, la productividad, el empleo, las utilidades, u otras metas de la empresa (o grupo de empresas)? Por ejemplo, ¿existe evidencia de que las empresas que hacen uso de los centros de desarrollo tecnológico incrementan su productividad más rápidamente que otras pequeñas empresas comparables?
Finales	¿Tuvo el paquete de medidas (o el sistema total de apoyo) el impacto esperado sobre el crecimiento general del producto, la productividad y el empleo de las pequeñas empresas y en la distribución del ingreso del país? Por ejemplo, ¿puede demostrarse estadísticamente que la presencia de centros de desarrollo empresarial hace la diferencia respecto al crecimiento y a la creación de empleos en el sector de la pequeña empresa?
Institucionales	Recursos económicos y humanos dedicados al apoyo a las MIPYMES, objetivos y metas claras, presencia de mecanismos de evaluación de resultados.
	Apoyo del sector no público (organizaciones intermedias y sector privado) bajo la forma de cooperación en el diseño, ejecución y/o seguimiento de las actividades de apoyo, a través del cofinanciamiento, mediante la prestación servicios, etc.
	Coherencia, cobertura y descentralización del sistema de instituciones y programas.
	Sensatez en la elección de instrumentos. ¿Son los instrumentos correctos para las necesidades específicas del sector MIPYMES del país o de la región, y tienen el peso correcto entre ellos? Un juicio sobre este punto requiere implícitamente de cierta percepción sobre cuál es un buen paquete de políticas y programas de aporte para el sector MIPYMES en el país.
	Eficacia con la cual se emplean los instrumentos, la cual se espera refleje el estado de los tres primeros criterios institucionales. La eficiencia tiende a reflejar, entre otras cosas, el uso de mecanismos de seguimiento y evaluación.

Fuente Berry, Albert. Valoración de Políticas de Apoyo a la Pequeña Empresa. Pág. 5.

CAPITULO III

APOYO DEL ESTADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE EL SALVADOR Y EL PROGRAMA GUBERNAMENTAL DE DOTACIÓN DE CALZADO

3.1 Políticas y Apoyo Institucional a las MYPES en El Salvador

En El Salvador, las primeras nociones de política pública que benefician a las MYPES, se remontan a las décadas de los 50 y 60 cuando estaba en auge el Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones. En ese entonces las políticas del Estado eran dirigidas a la creación de instituciones tendientes a favorecer el desarrollo industrial del país, desarrollar y fortalecer a las pequeñas empresas que se encontraban en dicho sector.

Desde finales de los años 80, ha ocurrido un proceso de incorporación de instituciones y de implementación de políticas públicas que plantean como objetivo apoyar el desarrollo de las MYPES.

Posterior al terremoto ocurrido el 10 de octubre de 1986, la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios (AMPES) tomó la iniciativa de un “proyecto” de ayuda financiera. Esto sería el embrión de lo que posteriormente con el apoyo de GTZ en 1988 se convirtiera en la Financiera Calpiá pero como una ONG, no es sino hasta 1995 que adquiere la categoría de Financiera y se transformó en Banco Procredit a partir del año 2003. Su objetivo era mejorar las condiciones para la pequeña y microempresa por medio de la provisión de servicios empresariales básicos⁵⁸.

A inicios de los 90, el Estado inicia un proceso de saneamiento del sistema financiero, que planteaba incrementar los recursos destinados a desarrollar un mecanismo de crédito que facilitara el financiamiento de inversión multisectorial y que a su vez separara la responsabilidad del manejo de la política monetaria por parte del Banco Central de Reserva (BCR) de las funciones de administración de crédito de los sectores productivos. Esto da vida en 1994 al Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) quien se constituyó en

⁵⁸ Villalobos, Iris; Lazo, Francisco. “Políticas públicas y servicios financieros rurales en El Salvador, 2006 pág.17

la entidad pública especializada en el financiamiento al sector privado, y toma un papel preponderante como institución financiera de segundo piso.

En ese mismo año con financiamiento del FIDA, inicia el proyecto PRODAP I, como un apoyo al combate a la extrema pobreza rural en los Departamentos de la Zona Paracentral mediante los servicios financieros⁵⁹.

En 1996 bajo la administración de Calderón Sol, se crea la CONAMYPE, como parte de la red social de la Vicepresidencia de la República que favorecía la expansión de los programas de microcréditos.

Durante 1997 se publica el “Libro Blanco de la Microempresa”, el cual documenta la importancia de la micro y pequeña empresa y su contribución a la economía de El Salvador. Éste contribuyó a dar visibilidad al aporte de la micro y pequeña empresa a la economía del país y a fomentar una visión de conjunto sobre la necesidad de políticas de apoyo al sector. Marcó asimismo, un hito en la actuación gubernamental, y a partir de entonces se delineó una política de Estado dirigida específicamente al sector de las microempresas. Se fortaleció la visión de cómo enfrentar los retos y desafíos para lograr su sostenibilidad y fortalecimiento, y se crearon las bases para el desarrollo de una institucionalidad que permitiera el fortalecimiento de la micro y pequeña empresa.

A este éxito también contribuyó la ayuda recibida de diversos organismos internacionales, así como el hecho de que instituciones ya establecidas, como la red de FEDECREDITO⁶⁰ y otras ONGs, contaban con suficiente experiencia en la materia.

En el año 1998 se impulsa el CENTROMYPE, dedicado a propiciar los negocios de micro y pequeños empresarios con empresas de mayor tamaño (creada en el proceso de transferencia por FOMMI II, Programa de la Unión Europea y Gobierno de El Salvador).

El año 1999 fue bastante dinámico en programas y política de apoyo a las MYPE. La CONAMYPE pasa a ser una institución desconcentrada, dependiente del Ministerio de Economía, situación que le confiere más capacidad para desarrollar e impulsar políticas

⁵⁹ Ibid. pág. 17

⁶⁰ FEDECREDITO nació conforme a la Ley en 1943, pero antes a finales de los años 30 ya existían redes de cajas de crédito para productores agrícolas y comerciantes en pequeño

propias. En ese mismo año, USAID lanza el programa de Fortalecimiento de las Microfinanzas Rurales-FOMIR-DAI; se aprueba la Ley del Fondo Solidario para la Familia Microempresaria al que se le denominó FOSOFAMILIA, éste tuvo un capital inicial de US\$4 millones.

Además se creó la FUNDAMICRO, fundación sin fines de lucro cuya misión es transferir servicios tecnológicos especializados a instituciones que quieran iniciarse o ampliar con nuevos servicios financieros a la micro empresa, urbana y rural, desde una perspectiva de rentabilidad que garantice su sostenibilidad (creada en el proceso de transferencia por FOMMI II, Programa de la Unión Europea y del Gobierno de El Salvador). FUNDAMICRO, institucionaliza parte de las actividades desarrolladas por el FOMIR-DAI (programa financiado por USAID)⁶¹.

Se reorienta el BFA, con la finalidad de transferir tecnología micro crediticia y enfocar su actividad crediticia en microcrédito.

Se diseñó el Fideicomiso Especial para la Micro y Pequeña Empresa-FIDEMYPE, constituido con fondos de la Unión Europea, del FOMMI II, para la concesión de créditos a microempresarios a través de instituciones formales y no formales, y administrado por el BMI. La creación de este FIDEICOMISO en el BMI, permitió involucrar a una instancia especializada en finanzas en el tema de financiamiento a la micro y pequeña empresa y trabajar con instituciones financieras no bancarias.

Con la nueva administración del Presidente Francisco Flores, en el año 2000 El Ministerio de Economía, a través de CONAMYPE, dicta la "Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa", que contiene cinco estrategias entre ellas desarrollo institucional, incentivos a la cultura empresarial innovadora, fomento a la asociatividad, mejorar acceso de MYPES a servicios financieros y no financieros⁶².

Ya en su nuevo rol, CONAMYPE lanza los programas BONOMYPE y FAT-MYPE. El primero entrega bonos a los empresarios de la zona oriental y paracentral para comprar servicios de capacitación a diferentes proveedores. El 75% del costo de la capacitación es

⁶¹ Villalobos, Iris. Opus Cit. pág 17

⁶² CONAMYPE, Evolución del sector microempresarial salvadoreño 1999 pág. 20

subsidiado por INSAFORP y el BID, mientras que el empresario aporta el 25%. El segundo es un fondo mediante el cual los empresarios reciben apoyo técnico que les permite mejorar la administración y producción de los productos de sus negocios⁶³.

En diciembre de 2006, se firma el Convenio Reto del Milenio, en el que dentro de sus objetivos se estableció el apoyo al desarrollo de Micro, Pequeñas y Medianas empresas en sectores que incluyen el turismo y la artesanía⁶⁴.

La Política Nacional de 2007, se basó en la problemática enfrentada por las microempresas en el tema de servicios financieros para actividades de inversión. Estas empresas están siendo atendidas principalmente por el mercado micro financiero, cubriendo el vacío que dejan las instituciones financieras tradicionales.

En la actualidad CONAMYPE, bajo una nueva administración pública, tiene planeado impulsar una normativa que regule y promueva la micro y pequeña empresa, enfrentando de manera más eficiente las tres grandes áreas identificadas como prioritarias en la atención de estos establecimientos económicos: ventas, innovación y financiamiento.

La estrategia 2010-2014 de acompañamiento de la micro y pequeña empresa, presentada en abril de 2010, se considera a sí misma como una gestión de cambio de lo que sus autoridades han denominado de CONAMYPE I hacia CONAMYPE II, definiendo como su objetivo “Contribuir al desarrollo de tejidos productivos y empresariales en el territorio... con el propósito que las MYPES puedan integrarse a la economía local, nacional y regional...”⁶⁵.

La propuesta de impulsar una nueva normativa también ha sido expresada dentro de una amplia propuesta estratégica que ha formulado la Red Empresarial de Grupos Asociativos y que incluye una Ley Marco de las MYPEE⁶⁶, un Ministerio de las MYPES y la conversión del Banco Hipotecario en Banco para las MYPES.

⁶³ López Mira, José Rodolfo. Opus Cit, pág. 42.

⁶⁴ Salazar, Ricardo. El aporte económico de las MIPYMES en la zona norte de El Salvador. BCR. 2008 pág. 3

⁶⁵ CONAMYPE, estrategia de acompañamiento a las MYPES 2010-2014. www.conamype.gob.sv

⁶⁶ Aunque su creación se estableció en el art. 115 de la Constitución de la República de El Salvador de 1983

Dentro de los primeros logros importantes se encuentra la reforma a la ley LACAP aprobada el 18 de mayo de 2011, en la que las MYPES tienen la oportunidad de ofertar y comercializar sus productos a las instituciones de Estado hasta por un 12% del total de las licitaciones que realiza el Gobierno.

Lo anterior viene acompañado con el programa “participación de MYPES en compras gubernamentales” que es financiado por el BID y ejecutado por CONAMYPE en coordinación con la Unidad normativa de adquisiciones y contrataciones de la administración pública (UNAC), el cual tiene por objetivo formar y capacitar a las micro y pequeñas empresas para ofertar al Estado.

3.2 Apoyo del Estado

3.2.1 Presupuesto del Estado en Apoyo a las MYPES

Desde mediados de los años noventa, las MYPES despertaron un creciente interés en el país⁶⁷, asociado al marcado aumento del desempleo que resultó del ciclo de reformas económicas⁶⁸. No obstante, pese a los esfuerzos y a las buenas intenciones, las políticas dirigidas a las MYPES han mostrado escasos resultados concretos. Como sucede en diversos países de América Latina, la institución encargada del diseño de esas políticas posee poco peso en las estructuras gubernamentales y carecen de instrumentos de política más eficaces. Si bien en 1999 se registraron algunos cambios institucionales que permitieron la desconcentración de CONAMYPE, la nueva ubicación en el organigrama gubernamental no la dotó de más poder de ejecución.

Algo notorio es que las instituciones a cargo del diseño y la implementación de las políticas enfrentan profundas restricciones en materia de recursos humanos y financieros, no sólo en El Salvador sino también en países de la región latinoamericana (ver anexo 1 cuadro A 3-1). En el mejor de los casos, se trata de valores inferiores al 0,1% del PIB y en muchos países no llega al 0,01% del PIB para apoyar a una fuerte cantidad de empresas, según el país, y que generan un porcentaje importante del empleo total⁶⁹.

⁶⁷ Ver epígrafe 3.1 “políticas de apoyo a las MYPES” de este trabajo

⁶⁸ En 1991 se registró una tasa nacional de desempleo de 8.7%

⁶⁹ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Busaniche, Beatriz, “La hora de la igualdad, brechas por cerrar, caminos por abrir”

En el cuadro No.15 se puede apreciar el porcentaje de participación que tienen los fondos otorgados por el Gobierno de El Salvador en los últimos cinco años, dentro del presupuesto de la institución nacional encargada de dinamizar las MYPES. A pesar de la importancia económica del sector, los fondos otorgados por parte del Gobierno desde 2007-2010 representan el 0.12% del total del Presupuesto General de la República. No obstante en el 2011 se observa un notable aumento en términos nominales y que se ve reflejado en un crecimiento del 0.05% comparado con el 2010.

Si dividimos los fondos GOES 2011 (\$7,791,485) destinados para CONAMYPE entre el número total de las MYPES contabilizadas (635,585)⁷⁰, nos muestra que el Gobierno aporta en promedio para cada unidad económica \$12.26 anuales.

Es por eso que la CONAMYPE ha mostrado dependencia de los fondos provenientes de la cooperación internacional, en el cuadro No.15 y gráfico No.5, puede apreciarse que entre 2007 y 2009 el presupuesto con el que operó esta institución, fue financiada hasta en un 67% por fondos de origen distinto a los otorgados por el gobierno.

En el Plan Operativo Anual de los años 2010 y 2011, no se detalla dentro del presupuesto la cantidad que es financiada por los cooperantes internacionales. Esto da lugar a interpretaciones que el 100% del presupuesto es financiado por fondos GOES, no obstante en el último párrafo del epígrafe 3.1 de este trabajo, se mencionan programas actuales que son financiados por el BID.

Otro aspecto importante a destacar es la tendencia pronunciadamente decreciente que mostró el presupuesto para operar del 2007 al 2010 alcanzando una reducción presupuestaria hasta del 47% en el 2009, condición que pudo verse influenciada por la transición de gobierno. No obstante el 2011 muestra un considerable crecimiento del 83% del presupuesto para dinamización de las MYPES.

Por otra parte, la reducida capacidad institucional en muchos casos representa un cuello de botella para la utilización y el incremento de los fondos asignados a las políticas dirigidas a las MYPES. Por este motivo, no solo importa incrementar el presupuesto asignado a las instituciones de fomento, sino también mejorar sensiblemente su capacidad

⁷⁰ Un total de 463,823 microempresas de subsistencia;158,574 microempresas y 13,208 pequeñas empresas.

para definir estrategias, diseñar políticas y poner en funcionamiento los instrumentos y mecanismos de apoyo⁷¹.

Cuadro No. 15
Gasto Destinado para el Fomento de las MYPES y Fuentes de Financiamiento de CONAMYPE

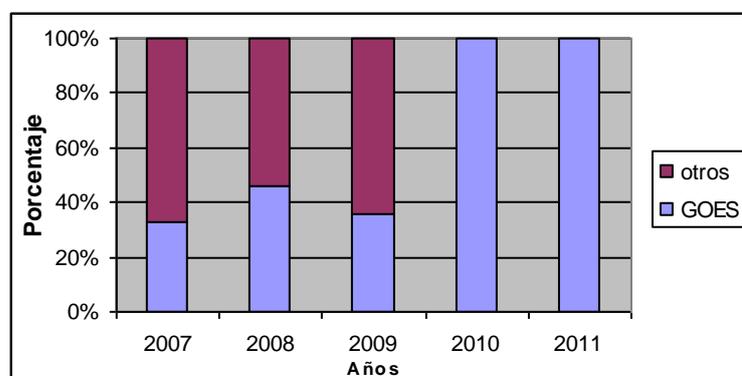
Categorías	2007	2008	2009	2010	2011
Presupuesto General de la Nación (mill. de \$)	2,944.0	3,342.7	3,627.8	3,654.3	4,503.5
Fondos GOES para CONAMYPE (mill. de \$)	3,4	3,9	1,6	4,2	7,7
Presupuesto CONAMYPE/PGN (%)	0,12	0,12	0,13	0,12	0,17
Fuentes de Financiamiento de CONAMYPE					
Fondos GOES (\$)	3,488,121	3,949,589	1,638,970.56	4,249,413	7,791,485
Otras fuentes (\$)	7,197,574	4,680,129	2,923,178.22	n.e.	n.e
Total presupuesto de CONAMYPE (\$)	10,685,695	8,629,718	4,562,148.78	4,249,413	7,791,485
Financiamiento GOES (%)	32,64	45,77	35,93	100.0	100.0
Financiamiento otras fuentes (%)	67,36	54,23	64,07	0	0
Variación presupuesto de CONAMYPE (%)		-19,24	-47,13	-6,86	83,35

Fuente: Elaboración propia con base a Ley del Presupuesto General del Estado y Plan operativo anual CONAMYPE 2007-2011.

GOES incluye: fondos FANTEL, MINEC, MH

NOTA: en el POA de los años 2010 y 2011 no se detalla el financiamiento de otras fuentes distintas a los fondos GOES
n.e. No especificado en el presupuesto

Gráfico No. 5
Fuentes de Financiamiento de CONAMYPE



Fuente: Elaboración propia con base a PAO CONAMYPE 2007,2008,2009,2010,2011.

3.1 Programa Gubernamental de Dotación De Calzado

Como una de las medidas para enfrentar la crisis económica, el 18 de junio de 2009, el Presidente de la República Carlos Mauricio Funes Cartagena, presentó el “Plan Global Anticrisis”, considerado como parte de la estrategia integral para reactivar la economía de forma sostenible y restablecer el dañado tejido social. Asimismo, presentaba como uno de

⁷¹ Ibid. pág. 127

sus objetivos ayudar a la economía de las familias salvadoreñas y generar empleo para artesanos, micro y pequeña empresa.

Originalmente el plan global anticrisis, se cimentó sobre cuatro pilares: apoyo a la producción, creación de un sistema de protección universal, el fortalecimiento de las finanzas públicas y la construcción de políticas de Estado⁷². Cada uno de ellos con una serie de programas a desarrollar.

Dentro de los programas a desarrollarse en el sistema de protección universal, se presentó bajo la iniciativa del Ministerio de Educación el *“Programa de Dotación de Uniformes, Zapatos y Útiles Escolares para Estudiantes de Educación Parvularia y Educación Básica de Centros Educativos Públicos a Nivel Nacional”*, que consiste en la dotación de uniformes, útiles y zapatos a los estudiantes de centros escolares de El Salvador, desde parvularia hasta noveno grado.

Este programa nacional pretende generar oportunidades de contratación a sastres, costureras y zapateros, individuales y asociados en las localidades, quienes se convierten en proveedoras de dichos artículos; y que serán fortalecidos por CONAMYPE a través de asistencia técnica, asociatividad, capacitación y acompañamiento en sus procesos de producción y desarrollo empresarial. Lo anterior con el objetivo de dinamizar las economías locales y específicamente al sector de confección y calzado.

3.1.1 Proceso y Lineamientos para Proveedores

Cada interesado(a) en participar como proveedor, debe previamente presentar una “manifestación de interés” (ver anexo 2, formulario 3-1), esto le permite ingresar a la base de datos de proveedores⁷³ y entrar al proceso de certificación y acreditación.

Para poder participar en la feria de paquete escolar, el proveedor debe estar certificado por CONAMYPE, y acreditado por el Director Departamental de Educación correspondiente. Para la certificación, personal de CONAMYPE visita a las MYPES,

⁷² Funes, Mauricio. Conferencia de Prensa. 18/06/09. <http://presidencia.gob.sv/>

⁷³ Actualmente el Ministerio de Educación maneja en su base de datos alrededor de 3,580 proveedores de uniformes, 475 de calzado y 850 de útiles escolares.

verifican su existencia, evalúan la capacidad productiva y otros factores que permitan extenderles la cualificación, para que sean tomados en cuenta por el Ministerio de Educación como proveedoras y determinar las ferias en la que pueden participar.

Posteriormente a la acreditación, los proveedores deben comprometerse a cumplir con una serie de lineamientos para participantes (ver anexo 2, formulario 3-2) y las especificaciones técnicas para la elaboración del calzado dictadas por el MINED (ver anexo 2, formulario 3-3).

El proceso de adquisición de calzado por parte de los Centros Escolares, ha variado en sus dos ejecuciones. Durante la primera entrega, los proveedores se avocaban a cada Centro Escolar para presentar su oferta, de preferencia los más cercanos; el problema se presentó con los Centros Escolares situados en zonas con escasa o nula presencia de proveedores. No existía la certificación ni la acreditación.

Con la intención de buscar una estrategia que permita acercar la oferta de proveedores a los centros educativos, incentivando la participación del mayor número de éstos y promoviendo de ésta forma el desarrollo local, para el 2011 se ha creado la “feria de paquetes escolares”, cuyo objetivo principal es facilitar a los centros educativos los procesos de adquisición y contratación del paquete escolar. Desarrollándose en las catorce cabeceras departamentales, mediante la realización de un evento que permita a los centros educativos realizar los procesos de libre gestión para la adquisición de zapatos, en coordinación con cada una de las Direcciones Departamentales del MINED, personal técnico de las oficinas del nivel central de MINED y otras instituciones que participan en apoyo al programa.

Cabe mencionar que bajo la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP), los centros escolares dentro del programa de paquetes escolares no pueden contratar a través de un proceso de libre gestión, por un monto mayor a los \$16,608. Si el proyecto pasa de esa cifra, se debe realizar un concurso público desde el MINED.

3.2 Alcances y Resultados del Programa de Dotación de Calzado

3.2.1 Alcance, Presupuesto y Empleo Generado

Podemos observar según los resultados del cuadro No.16 que a pesar que el crecimiento obtenido en el número de estudiantes beneficiados con el programa no es muy significativo, en el empleo generado global se produjeron 13,653 nuevos empleos para el 2011 alcanzando un crecimiento del 34.1% en su segundo año de implementación. De los 53,653 empleos proyectados 37,737 se espera sean generados en la confección de uniformes, 11,442 en los útiles escolares y 4,946 en el área de calzado.

Cuadro No. 16
Programa de Dotación de Calzado Escolar. Alcance, Presupuesto y Empleo Generado

Año	Estudiantes beneficiados ^a	Presupuesto ^b	Empleo generado ^c consolidado	Presupuesto para calzado ^d	Empleo generado calzado ^e
2010	1,377,113	79,8 mill.	40,000	20,656,695	1,070
2011	1,386,767	75 mill.	53,653 ^f	20,246,798	4474 ^f
Variación	0.7	- 6.02	34.13	-2	318.13

Fuente: Elaboración propia con base a: a) y b) Funes, Mauricio. Informe primer año de gestión y www.mined.gob.sv; c) y e) Oficinas de administración MINED

d) con base a precio "tope" de calzado establecido por MINED 2010 \$15.00 y 2011 \$14.60

f) http://www.mined.gob.sv/downloads/Memorias%20de%20Labores/Memoria_labores_2010_2011.pdf

http://www.mined.gob.sv/downloads/Informes%20de%20Rendicion%20de%20Cuentas/Informe_Rendici%C3%B3n_Cuentas_2009-2010.pdf

Al revisar los valores del empleo generado en el subsector calzado, podemos observar que se ha producido un impacto bastante positivo con respecto al primer año de ejecución, creándose 3,404 nuevos empleos que representan un crecimiento del 318%. A pesar que el empleo generado en el sector calzado representa el 8.3% del empleo total; de los 13,653 nuevos empleos creados durante el presente año, 3,404 es decir un 24.9%, es aporte del sub sector calzado.

Lo anterior podría ser un indicativo que para el presente año, las adjudicaciones fueron repartidas entre un mayor número de proveedores; como también la reincorporación de micros y pequeños empresarios a actividades productivas que habían sido abandonadas.

Otro dato importante, es que a pesar de ser un mayor número de alumnos beneficiados, el presupuesto para la ejecución del programa se ha visto disminuido. Uno de los factores

que pueden explicar lo anterior es que el precio “tope” establecido por el MINED para la adquisición de los paquetes se vio disminuido en el 2011. En el caso del calzado, para el año 2010 el precio tope del calzado era \$15.00, no obstante para el 2011 se redujo a \$14.60.

El presupuesto para el programa de dotación de calzado representa un 27.7% del monto total.

Cuadro No. 17
Resultado de la Feria de Calzado año 2011

Tipo de Empresa	Monto (\$)	Empresas Contratadas	Estimación de Empleo Generado		Total de Empleos
			Masculino	Femenino	
Gran Empresa	314.636,70	8	223	181	404
Mediana Empresa	3.316.096,94	76	402	315	717
Pequeña Empresa	9.897.709,55	333	1,476	839	2,315
Micro Empresa	2.548.502,42	170	862	176	1,038
totales	16.076.945,61	587	2,963	1,511	4,474

Fuente: Administración MINED.

El cuadro No. 17 muestra los resultados obtenidos a nivel nacional de la feria de calzado realizada en el 2011, puede apreciarse que en el programa de calzado, las MYPES se vieron beneficiadas con el 77% del monto total de las adjudicaciones (ver gráficos No.6 y 7) siendo mayoritariamente beneficiada la pequeña empresa con un 61% del monto total.

En cuanto al número de empresas contratadas para la elaboración del calzado escolar, de las 587 empresas contratadas, 503 pertenecen al sector de las MYPES, es decir el 86% del total; teniendo un mayor porcentaje de participación la pequeña empresa con un 57%. Estos datos incluyen a productores y distribuidores de calzado.

A pesar de la naturaleza del trabajo, se puede apreciar que cerca del 33% de los empleos generados para el sub sector calzado, pertenecen al género femenino

Los resultados de todas las ferias se muestran en el cuadro No. 18.

Cuadro No. 18
Resultados de las Ferias Escolares

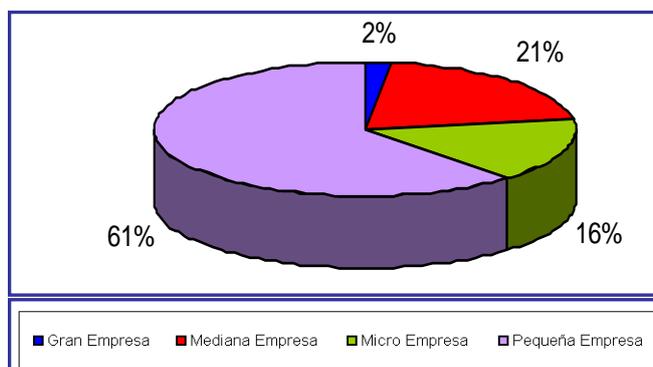
Feria Útiles Escolares					
Tipo de Empresa	Monto (US\$)	Empresas Contratadas	Estimación de Empleo Generado		Total de Empleos
			Masculino	Femenino	
Gran Empresa	876,142	29	615	702	1,317
Mediana Empresa	5,420,595	251	1,558	2,085	3,643
Micro Empresa	961,638	218	524	801	1,325
Pequeña Empresa	1,863,381	217	908	1,273	2,181
Total	9,121,756	715	3,605	4,861	8,466

Feria de Uniformes				
Tipo de Empresa	Empresas Acreditadas	Estimación de Empleo Generado		Total de Empleos
		Masculino	Femenino	
Gran Empresa	21	1,068	3,542	4,610
Mediana Empresa	5,823	6,900	16,201	23,101
Micro empresa	47	651	1,144	1,795
Pequeña Empresa	775	3,419	7,378	10,797
Totales	6,666	12,038	28,265	40,303

Estimación de Empleo Generado	
Útiles Escolares	8,466
Zapatos	4,946
Uniformes	40,303
Total	53,715

Fuente: Administración MINED

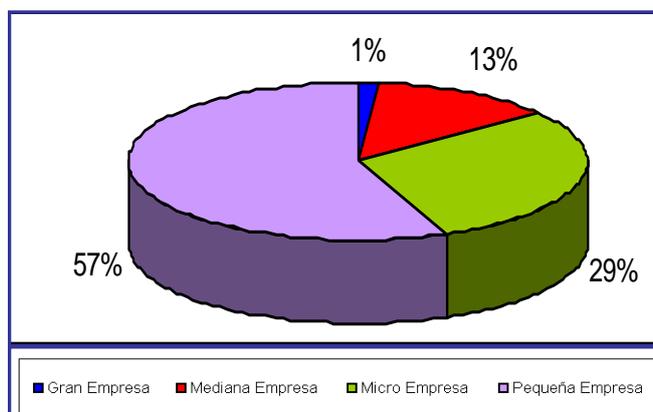
Gráfico No. 6
Monto Adjudicado por Tamaño de Empresa en Feria de Calzado 2011



Fuente: Elaboración propia con base a cuadro No. 17

Gráfico No. 7

Empresas Contratadas por Tamaño en Feria de Calzado 2011



Fuente: Elaboración propia con base a cuadro No. 13

Cuadro No. 19

Certificaciones, Participantes en Ferias y Adjudicaciones Sub Sector Calzado 2011⁷⁴

Certificaciones sub sector calzado 2011 ^a	Participantes en feria ^b			Adjudicaciones 2011 ^c
	Productoras	Distribuidoras	Total	
MYPES	389	382	771	503
Mediana	6	97	103	76
Gran empresa	1	7	8	8
Total	396	486	882	587

Fuente: Elaboración propia con base a: a) datos facilitados por Gavarrete, Julio Jefe Depto. De planificación CONAMYPE ; b) <http://www.laprensagrafica.com/el-salvador/social/167206--contratan-1607-mill-en-calzado-de-paquetes-escolares.html> ; c) cuadro No. 13

En el 2011 para el sub sector calzado, existen 882 empresas aptas para ofertar, de las cuales 396 (40%) son productores (389 micro y pequeñas empresas y 7 medianas y grandes empresas). Un total de 486 (60%) son distribuidores (382 micro y pequeñas empresas y 104 medianas y grandes). El 87% de las certificaciones son para las MYPES.

De las 884 empresas clasificadas como MYPES y medianas que fueron certificadas, 874 (99%) participaron en las ferias, de las cuales un 67.2% (587) lograron adjudicaciones en las ferias. Es decir, que de cada 100 empresas participantes aproximadamente 67 fueron contratadas.

⁷⁴ Los datos del MINED difieren a los de CONAMYPE que informa 257 productoras y 330 distribuidoras ver www.conamype.gob.sv y <http://www.laprensagrafica.com/el-salvador/social/173826-954-de-contratos-en-feria-escolar-a-mipymes.html>. Se utilizaron los del MINED

Al retomar los datos del cuadro No. 19, vemos que las MYPES obtuvieron el 85.7% de las licitaciones, pero al realizar comparaciones relativas entre el número de empresas certificadas por sector y sus respectivas adjudicaciones, se puede observar que la mediana y gran empresa continúa siendo más efectiva al momento de contratar. El 65% de las MYPES certificadas fueron adjudicadas, en cambio un 73.8% de las medianas empresas certificadas fueron adjudicadas; y el 100% de las grandes empresas certificadas que participaron en la feria y lograron adjudicaciones.

En el 2010 participaron 661 artesanos y 1,824 distribuidoras de calzado⁷⁵, un número mayor que los participantes del 2011.

Cabe mencionar que 135 empresas más del rubro de calzado (ver cuadro No. 20), fueron adjudicadas vía licitación pública, haciendo un total de 722 proveedores.

El cuadro No. 20 complementa la información del cuadro No. 17 y 18, muestra los montos que han sido utilizados del total presupuestado, y considera asimismo, las adjudicaciones que se realizaron a través de licitación pública.

Cuadro No. 20
Monto de Contrataciones por Rubro
Programa de Dotación de Paquetes Escolares

Rubro	Monto contratado (Millones de US\$)	Empresas Contratadas	Empleos Directos Generados
Útiles escolares	\$ 9.1	718	11,442
Zapatos	16.1	587	4,474
Primer uniforme (confección)	11.7	3,879	37,737
Tela para uniforme	18.6	3	---
Licitaciones			
Rubro	Monto contratado (US\$)	Empresas	
Útiles escolares	61,683	5	
Zapatos	2, 805,480	135	
Uniforme	495,611	17	
Total	3, 362,774	157	

Fuente: http://www.mined.gob.sv/downloads/Memorias%20de%20Labores/Memoria_labores_2010_2011.pdf pág. 26

⁷⁵ Funes, Mauricio. Informe primer año de gobierno <http://www.presidencia.gob.sv/discurso/2010/06/disc0101.php>

CAPITULO IV

VALORACIÓN DEL PROGRAMA DE DOTACIÓN DE CALZADO EN EL DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE

4.1 Diagnóstico del Departamento de San Vicente

4.1.1 Historia

San Vicente fue creado, el 12 de junio de 1824, al ser creado comprendía también, el territorio de los actuales departamentos de Cabañas y La Paz y funcionó como capital de El Salvador de 1834 a 1840⁷⁶.

La ciudad de San Vicente de Austria y Lorenzana es la cabecera departamental, enclavada en el valle de Acahuapa con un desarrollo comercial mediano. Su fundación se remonta al 26 de diciembre de 1635, por Cédula Real de Felipe IV de la dinastía de los Hamburgo.

Asimismo el 20 de marzo de 1658, el rey Felipe IV confirió a esta población el título de Villa y el nombre de San Vicente de Austria. Las cortes españolas le otorgaron el rango de ciudad el 20 de junio de 1812. Desde entonces ha sido en ciertos períodos de la historia salvadoreña una ciudad importante⁷⁷.

4.1.2 Características Geográficas

San Vicente es un departamento de El Salvador con un área geográfica de 1,184 km², está ubicado en la Región Paracentral del país; está limitado por los siguientes departamentos: por el este, el río Lempa lo separa del departamento de Usulután y San Miguel; por el norte el río Titihuapa lo divide del departamento de Cabañas; al sur limita con el océano Pacífico; y finalmente por el lado oeste limita con el departamento de La Paz y Cuscatlán. El relieve está formado por llanuras en el sur y en torno a los valles fluviales; el norte corresponde a la cadena volcánica costera, que alcanza la máxima altitud en el volcán San Vicente.

⁷⁶ <http://comisioncivica-democratica.org/SANVICENTE.aspx>

⁷⁷ <http://www.mipueblosugente.com/apps/blog/show/5733069-san-vicente-el-salvador>

El departamento está dividido en trece municipios: Apastepeque, Guadalupe, San Cayetano Istepeque, San Esteban Catarina, San Ildefonso, San Lorenzo, San Sebastián, San Vicente, Santa Clara, Santo Domingo, Tecoluca, Tepetitán y Verapaz.

Se localiza entre las coordenadas geográficas siguientes: 13° 48 04 LN. (Extremo septentrional), 13°14'39``LN.(extremo meridional);88°29'05``LWG. (Extremo oriental) y 88°54'0``LWG. (Extremo occidental)⁷⁸.

Entre los monumentos artísticos hay que señalar la iglesia colonial de Nuestra Señora del Pilar, de estilo barroco, construida hacia 1760, frente a la plaza del mismo nombre; y una hermosa torre de concreto construida en 1930 y desde la cual se vislumbra un extraordinario panorama. Fue seriamente dañada por el terremoto de 1936.

Sus ríos principales son: el Acahuapa, Jiboa, Titihuapa, San Antonio y el Lempa. Posee también un volcán situado en el municipio de San Vicente llamado Chinchontepec.

El clima cálido y húmedo de San Vicente, favorece el desarrollo de bosques y pastos, base de una economía ganadera en el norte, en tanto que los cultivos de caña de azúcar, arroz y café se extienden por el resto del territorio. Cuenta con minas de azufre, lignito y sulfato de hierro.

4.1.3 Características Demográficas

Según los datos del VI censo de población y V de vivienda del 2007, en San Vicente existen un total de 161,645 habitantes, lo que representa un 2.8% de la población total de El Salvador. Un 48% de los habitantes vicentinos, está compuesto por el género masculino y el restante 52% por el femenino. Del total de la población un 28.4% posee un empleo remunerado. Asimismo, existe un 38% de la población no asiste a la escuela y no han asistido nunca.

⁷⁸ www.wikipedia.com

4.1.4 Estructura Empresarial

Según los datos del VII censo económico, en San Vicente existen 3,868 establecimientos, de los cuales 3,848 son MYPE (ver cuadro No. 21), lo que representa el 99.5% del departamento, y un 2,2% del total del país. Según tamaño de empresas, presenta una fuerte concentración de microestablecimientos ya que éstos representan el 96.2% del total; y los pequeños alcanzan un 3.3%. San Vicente ocupa la posición No.11 en cuanto a número de microestablecimientos a nivel nacional, y la No.13 en pequeñas empresas.

Cuadro No. 21
Estructura Empresarial por Segmento MYPE en orden de magnitud en los Departamentos

Microestablecimientos			Pequeños Establecimientos		
Departamento	Número	%	Departamento	Número	%
1. SAN SALVADOR	59,801	37.7	1. SAN SALVADOR	6,263	47.4
2. LA LIBERTAD	16,471	10.4	2. LA LIBERTAD	1,747	13.2
3. SANTA ANA	16,329	10.3	3. SANTA ANA	1,311	9.9
4. SAN MIGUEL	12,568	7.9	4. SAN MIGUEL	1,256	9.5
5. SONSONATE	10,315	6.5	5. SONSONATE	513	3.9
6. USULUTAN	8,795	5.6	6. USULUTAN	411	3.1
7. LA PAZ	6,801	4.3	7. LA UNION	350	2.7
8. AHUACHAPAN	5,749	3.6	8. AHUACHAPAN	315	2.4
9. LA UNION	4,726	3.0	9. LA PAZ	297	2.2
10. CUSCATLAN	3,900	2.5	10. CUSCATLAN	194	1.5
11. SAN VICENTE	3,718	2.3	11. CHALATENANGO	169	1.3
12. CHALATENANGO	3,541	2.2	12. MORAZAN	133	1.0
13. MORAZAN	3,396	2.1	13. SAN VICENTE	130	1.0
14. CABAÑAS	2,464	1.6	14. CABAÑAS	119	0.9
Total	158,574	100.0	Total	13,208	100.0

MINEC. El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMES. 2007 Pág. 97

La ocupación generada por las MYPE alcanza los 6,596 (86.8% del departamento y 1.5% del país). La mayor ocupación, 77.4%, se observa en microestablecimientos, 9.4% en Pequeños (ver cuadro No.22)

Cuadro No. 22
Estructura Empresarial, Según Actividad Económica

Actividad Económica	Según Tamaño de Segmento				
	Micro	Pequeña	Mediana	Total	
				No.	%
Número de Establecimientos					
Industria	451	3	---	454	11.7
Comercio	2,682	84	10	2,776	71.8
Servicios	514	22	4	540	14.0
Transporte	71	20	3	94	2.4
Otros	---	1	1	2	0.1
Total	3,718	130	18	3,866	100
%	96.2	3.3	0.5	100	
Personal Ocupado					
Industria	783	17	---	800	11.6
Comercio	3,760	329	119	4,208	60.9
Servicios	1,154	212	157	1,523	22.1
Transporte	182	145	18	345	5.0
Otros	---	14	14	28	0.4
Total	5,879	717	308	6,904	100
%	85.1	10.4	4.5	100	
Personal Remunerado					
Industria	246	14	---	260	11.4
Comercio	630	241	93	964	42.2
Servicios	471	178	122	771	33.8
Transporte	125	128	15	268	11.7
Otros	---	12	8	20	0.9
Total	1,472	573	238	2,283	100
%	64.5	25.1	10.4	100	

Fuente: El Salvador, (2007) Generando Riqueza desde la Base opus cit. pág. 111

4.1.5 Principales Actividades Económicas

San Vicente es un Departamento caracterizado por ser una zona de alta actividad agrícola, un 34.7% de los pobladores se dedican a éstas. Entre las especies de mayor cultivo podemos mencionar: Maíz, frijol, arroz, caña de azúcar, maicillo, café, algodón y hortalizas. Este Departamento también es conocido por la producción de dulces artesanales, conservas de fruta, textiles, quesos, y la peletería.

Los granos básicos se cultivan intensamente en la región central y meridional del departamento. La región cafetalera se localiza en las faldas del volcán de san Vicente. Existen la crianza de ganado vacuno-bovino, caballar porcino y mular; lo mismo que de aves del corral.

Los diferentes municipios del Departamento de San Vicente son especialistas en alguna de las producciones antes mencionadas, en efecto, San Sebastián es famoso por la producción de textiles en telares de madera, San Esteban Catarina domina la producción de los dulces artesanales. En Guadalupe, Verapaz, Apastepeque y San Esteban Catarina se concentra el mayor número de molineras donde se elaboran diferentes productos de la caña de azúcar.

Su principal rubro económico lo constituye la industria del azúcar, para lo cual cuenta con el Ingenio Jiboa, que genera empleo a muchas personas, tanto en la fase industrial, como en la agrícola.

La industria manufacturera que sobresale son los artículos de cuero, productos lácteos, ropa, dulces, tejidos manuales y la peletería. Otras actividades que ocupan a un buen número de habitantes son el servicio doméstico (11.2%), la construcción y la enseñanza primaria (8.8% y 6.1% respectivamente). En cuanto a calzado, sólo se registran 40 personas dedicadas a la fabricación de calzado; 705 en la venta al por menor de textiles, prendas de vestir calzado y cuero; y 17 en la venta al por mayor de las prendas mencionadas⁷⁹.

Otras fuentes de ingreso y de empleo del departamento de San Vicente, es la oferta turística, sobresalen: la Laguna de Apastepeque, las Ruinas de Tehuacan, la Playa Los Negros, Amapulapa y Los infiernillos. Sus fiestas patronales, las más largas del país, se celebran del 10 al 31 de diciembre en honor a San Vicente⁸⁰.

4.2 Dotación de Calzado Escolar en el Departamento de San Vicente

El Departamento de San Vicente cuenta con una población de 42,874 estudiantes beneficiados con el programa de calzado escolar. Localmente el MINED junto con CONAMYPE acreditaron un total de 11 empresas⁸¹ (ver anexo 1 cuadro A 4-2), de las cuales 7 pertenecen al sector de las MYPES.

⁷⁹ Redatam. VI censo de población, V de vivienda

⁸⁰ <http://turismoenelsalvador.com/san-vicente/>

⁸¹ NOTA: Según datos de CONAMYPE son 11 empresas. En el registro de proveedores de la Departamental de San Vicente contabilizan 14; pero en los registros del MINED existen 13 empresas.

En conjunto las 11 empresas tienen una capacidad productiva mensual de 31,100 pares de zapatos (ver cuadro No. 23).

Cabe destacar que de las 11 empresas, cabe destacar que solo una se dedica a la producción de calzado y posee una capacidad productiva de 900⁸² pares mensuales lo que comprende el 37.5% de la oferta productiva en las microempresas y el 2.9% del total. Las diez restantes empresas son distribuidoras (ver anexo 1 cuadro A 4-2). De la producción total mensual el 34.2% corresponde a las MYPES.

Cuadro No. 23
Empresas Acreditadas del Departamento de San Vicente

Tamaño	Número	Capacidad productiva mensual acreditada	Participación %
Micro	3	2,400	7.7
Pequeña	4	8,250	26.5
Mediana	4	20,450	65.8
Total	11	31,100	100

Fuente: Elaboración propia con base a datos facilitados por Depto. de Administración MINED

Con el tema de los empleos generados, solo 3 empresas tienen registrados el número de operarios que tiene contratados, haciendo un total de 211 empleos por esas 3 empresas. Lo anterior deja en relieve la falta de cuidado por parte de los encargados de la recepción de información verificar que ésta vaya completa en los formularios, ya que existe el ítem respectivo a ese dato. Esto genera dificultad para medir el impacto del programa en la generación de empleo.

Tomando en cuenta que el plazo para la entrega del calzado era de de 60 a 75 días después de la contratación⁸³, nos indica que la demanda de calzado para San Vicente se satisface con la capacidad productiva mensual que poseen las MIPYMES de calzado locales, y no sería necesario contratar empresas de otros departamentos

⁸² Se tomó la capacidad reportada por CONAMYPE, ya que la registrada en el MINED es de 1,800 pares al mes, lo que cambiaría su status a pequeña empresa.

⁸³ Según la calendarización de ferias de calzado, en San Vicente correspondió el 21 de enero de 2011

En el cuadro No. 24 puede apreciarse que las MYPES locales cuentan con la capacidad de absorber el 49.7% de la demanda de calzado escolar en San Vicente, y en conjunto la producción de las MIPYMES sobrepasa en un 45% la demanda. Esto da lugar a que todas las empresas productoras de calzado locales que han sido acreditadas y que han participado en la feria obtengan adjudicaciones; y así se favorece el empleo y la producción local.

Cuadro No. 24

Producción Estimada de las MYPES de Calzado Contratadas del Departamento de San Vicente

	Producción Mensual (pares)	Producción Promedio Diaria	Producción Bimensual	% de la Demanda
Microempresas distribuidoras	1,500	50	3,000	7%
Microempresa productora	900	30	1,800	4.2%
Pequeñas	8,250	275	16,500	38.5%
Total MYPES	10,650	355	21,300	49.7%
Mediana empresa	20,450	681.7	40,900	95.4%
Total MIPYMES local	31,100	1,036.7	62,200	145.1 %

Fuente: Elaboración propia

4.2.1 Resultados de Entrevista y Encuestas

Se diseñó un instrumento de recolección de información con el objetivo de conocer las expectativas y la opinión que poseen los micro y pequeños empresarios de calzado en el departamento de San Vicente sobre el apoyo del Estado a las MYPES en el caso de dotación de calzado escolar.

Se tomó como universo las 7 MYPES que fueron certificadas para participar del programa. Para las MYPES distribuidoras de calzado se diseñó una encuesta estructurada, y se realizó una entrevista abierta a la microempresa productora.

Debido a la dificultad para localizar a las MYPES distribuidoras, se utilizó el muestreo no probabilístico de “la bola de nieve”.

También se realizó una encuesta a los directores de los centros escolares de San Vicente (ver anexo 3), esto con el objetivo de conocer el nivel de apoyo que muestran a los

productores locales de calzado, ya que son ellos (directores) los que realizan las contrataciones. Para la realización de esta encuesta se utilizó el muestreo probabilístico por conglomerados.

4.2.1.1 Productor de Calzado

El único productor de calzado en el Departamento de San Vicente es un grupo asociativo de artesanos de calzado que hasta agosto del 2011 cuenta con 11 meses de organización. Están ubicados en el Cantón La Ceiba, Municipio de Tecoluca. Está concebida bajo la figura de socio de los cuales 4 son hombres y 10 mujeres (70%) mismos que laboran en el taller.

Durante el año 2011 han tenido su primera experiencia en participar en el programa de dotación de calzado escolar, en el que lograron una adjudicación de 1,449 pares de zapatos para 10 Centros Escolares del Municipio de Tecoluca.

Ya que es un taller artesanal de reciente formación, no obtienen créditos de sus proveedores ni de instituciones financieras. Se han financiado con préstamos personales para la compra de maquinaria básica. Debido a que los socios son de escasos recursos su aportación es fundamentalmente el trabajo.

La poca disposición de recursos les ocasiona encarecimiento de los costos debido a que no pueden adquirir altos volúmenes de materia prima. Asimismo, la dificultad de adquirir maquinaria los obliga a subcontratar parte del proceso productivo.

Para la adquisición de la materia prima necesaria para responder a la demanda de 1,449 pares de zapatos, obtuvieron créditos individuales de CIDEP (Asociación Intersectorial para el Desarrollo Económico y el Progreso Social)⁸⁴. Esto debido a que consideran que el anticipo del 30% otorgado por el MINED requiere mucho trámite y el tiempo de entrega es muy tardado, lo que les provocaría atraso en el inicio de la producción y por lo tanto en los tiempos de entrega.

⁸⁴ Financiado por el Ayuntamiento de Madrid, a través de la Fundación del Valle.

A la pregunta ¿han recibido alguna capacitación o asesoría de instituciones del gobierno? respondieron que no han recibido visitas, capacitación, ni asesoría de ningún tipo de Instituciones del gobierno. No poseen conocimientos administrativos ni empresariales. En cuanto a los conocimientos técnicos, se han visto en la necesidad de contratar a un zapatero con 40 años de experiencia para que faculte a cada socio sobre cada una de las diferentes fases del proceso productivo de calzado, esto les genera una erogación monetaria que ciertos períodos les es difícil sostener, pero que es necesaria.

Consideran asimismo, que dentro del programa de dotación de calzado escolar sí se les brinda oportunidad a las MYPES locales y se les apoya, ya que aunque exista competencia de fuera, en muchos Centros Escolares prefieren la producción local pues es de buena calidad y se cumplen con los tiempos de entrega.

Asimismo consideran que el programa les brinda una nueva oportunidad a muchos artesanos que se vieron obligados a dedicarse a diferentes actividades económicas debido al desplazamiento de las grandes empresas de calzado, y expresan su deseo de que continúe de manera permanente este tipo de apoyo.

Reconocen que dentro de las principales debilidades que enfrentan los artesanos de calzado es la no adaptación a la división del trabajo, y cultura de informalidad e irresponsabilidad.

No obstante opinan que la “feria de calzado” mostró falta de organización y que se debería permitir la estadía durante todo el día a los proveedores y no con horarios escalonados, pues esto sí les resta oportunidades, ya que se dieron casos que el ofertante no obtuvo adjudicaciones durante el horario que le habían establecido.

De la misma forma, sugiere al Gobierno puntualidad en los pagos, ya que las micro y pequeñas empresas no cuentan con suficientes recursos propios y trabajan con capital prestado lo que les encarece el producto y disminuye sus beneficios.

4.2.1.2 Distribuidores de Calzado

Se encuestó a cuatro distribuidores de calzado, y se obtuvieron los siguientes resultados:

El 75% ha participado durante los dos años que se ha realizado el programa, y sólo el 25% es primera vez que participa. El 100% está dispuesto a seguir participando porque consideran que les brinda oportunidades de aumentar sus ingresos.

En cuanto a capacitaciones y asesorías recibidas, el 50% manifiesta haber recibido asesoría de instituciones de gobierno en relación al proceso de participación en el programa de dotación de calzado.

Los distribuidores, al igual que el productor muestran dependencia de financiamiento para poder realizar sus actividades. El 75%⁸⁵ manifiesta recibir crédito de sus proveedores, asimismo 75% recibe financiamiento de la banca privada y un 25% lo recibe de personas naturales.

Lo anterior refuerza que el 100% de los distribuidores sugieren puntualidad en los pagos, porque tienen plazos específicos para pagar sus créditos y en la mayoría de casos el plazo es con base al tiempo que el Gobierno ha establecido para sus pagos.

Aunque el 75% de los encuestados pertenece a la pequeña empresa y un 25% a la micro, benefician a la mediana y gran empresa, porque entre sus principales fabricantes de calzado están un 25% la pequeña empresa, 25% la mediana y un 50% la gran empresa. No obstante el 100% consideran que sí se ayuda a la micro y pequeña empresa por que se les da la oportunidad de participar, y coinciden con el productor de calzado que los directores de los Centros Escolares tienen preferencia por las empresas locales.

Dentro de las principales sugerencias están que en la “feria” debería darse la oportunidad a los proveedores de mantenerse todo el día, porque aunque CONAMYPE les determinó cierta capacidad de distribución, el 75% no alcanzó su cuota. Asimismo que se respeten la capacidad de producción-distribución fijada, pues un 50% manifestó que inicialmente le certificaron una capacidad y llegada la feria se la disminuyeron.

⁸⁵ Es una pregunta multirrespuesta y podían elegir mas de una opción

De igual forma, que se hagan esfuerzos por fomentar la producción de calzado local ya que en ocasiones deben recurrir a empresas fuera del departamento. Asimismo el 100% opinan que les gustaría que se continúe con este programa.

4.2.1.3 Centros Escolares

Se encuestó a 10 directores de centros escolares del Departamento de San Vicente, con el objetivo de conocer su opinión en cuanto al apoyo que reciben las micro y pequeñas empresas del sector calzado y la capacidad que éstas poseen para dar cumplimiento a los requerimientos que conlleva la participación. Los principales resultados son los siguientes:

El 60% tenía durante el año 2010 un proveedor local y el 40% era de fuera, para el 2011 se mantiene el mismo porcentaje, debido a que un 20% que tenía proveedor local se vio obligado a contratar un proveedor de fuera. De la misma manera otro 20% que poseían un proveedor de fuera contrató a distribuidores locales. El 20% que mantuvo proveedor de fuera es porque los adjudican vía licitación pública.

El 20% que hizo cambio de proveedor local a proveedor de fuera, manifiestan que sus proveedores ya no tenían cuota pues se las habían disminuido y otros locales ya se habían retirado, esto los obligó a contratar empresas de otros departamentos. Asimismo manifiestan estar insatisfechos con la calidad del calzado, la dificultad de realizar ajustes a los mismos debido a la distancia. Consideran de igual manera, que las instituciones encargadas de estos programas deberían ejercer mejor supervisión y control a los proveedores sobre todo a los artesanales; al igual que realizar consultas a los directores sobre calidad y tiempos de entrega de los proveedores.

El 20% que cambió de proveedor de fuera a local, expresan que prefieren a los locales porque poseen calidad muy buena, cumplen con los tiempos de entrega y se apoya la producción local.

En cuanto a tiempos de entrega, el 40% que han tenido proveedores de distintos departamentos, manifiestan que no le han cumplido; mientras que el 60% que posee

proveedores locales, se sienten satisfechos con los tiempos de entrega y especificaciones técnicas.

A la pregunta ¿Considera que las micro y pequeñas empresas de calzado se ven beneficiadas en el programa?, el 60% contestó que sí se benefician porque se les dan oportunidades de trabajo. El restante 40% considera que sólo se beneficia a las distribuidoras y a la gran empresa, ya que ésta última ha absorbido a los artesanos.

En cuanto a sugerencias, concuerdan que en las ferias debe brindarse a los proveedores la oportunidad de permanecer durante todo el día, y que en las mismas participen sólo proveedores del mismo departamento o de los más cercanos. Asimismo darle seguimiento a todo el proceso desde las certificaciones hasta la entrega del calzado y así poder determinar en que puntos se está fallando.

4.3 Valoración del Programa en el Departamento de San Vicente

Para realizar la valoración, se utilizarán los criterios mencionados en el epígrafe 2.5.1 del presente trabajo.

En el siguiente cuadro se presenta el resumen de la valoración de los criterios intermedios, tomando en cuenta solamente los tres primeros niveles de pregunta ya que el nivel cuatro o final, resulta difícil de evaluar debido a la falta de datos a nivel departamental. Esta matriz se elabora con base a la información recolectada a través de las unidades de medición que en este caso son las MYPES del sub sector calzado que han participado del programa de dotación de calzado escolar.

En el cuadro siguiente puede apreciarse que en cuanto al alcance, las áreas en las que se debe mejorar para un mayor apoyo a las MYPES del sub sector calzado de San Vicente están el acompañamiento en procesos de producción, ya que la única microempresa productora no ha recibido este beneficio dentro del programa. Otras áreas en la que el número de beneficiados o alcance fue poco, son las capacitaciones laborales y desarrollo empresarial. Es necesaria una mayor intervención de las instituciones estatales encargadas de brindar éstos servicios, coordinar con el MINED para identificar las MYPES participantes que no han recibido estos beneficios.

Cuadro No. 25

Matriz Resumen del Grado de Éxito del Apoyo a las MYPES Proveedoras de Calzado, Departamento de San Vicente

Área ↓ \ Criterios ⇒	Alcance	Satisfacción	Impacto en los beneficiados
Asistencia técnica y asesoría	2	4	4
Capacitaciones laborales	1	4	4
Financiamiento del 30% del estado	2	4	5
Acompañamiento en proceso de producción	0	0	0
Desarrollo empresarial	1	4	4
Certificaciones	5	3	3
Feria escolar	4	2	2
Puntualidad en pagos	0	0	0
. Paquete Total	15	21	22

Fuente: Elaboración propia

Nota: 0 representa la valoración más baja y 5 la mayor

Si consideramos que la puntuación total en cada nivel debería alcanzar 40 puntos, en cuanto al alcance se ha obtenido un 37.5%. Es necesario trabajar en ésta área, porque en cuanto al impacto en los beneficiados están en una relación de 1.5; es decir que si logra beneficiar a un mayor número de MYPES y se obtiene un aumento de 8 en puntos (que se puede lograr a través de realizar tareas de acompañamiento en la producción, capacitaciones, desarrollo empresarial, etc; que son las áreas más débiles) el impacto en los beneficiados llegaría a 34.5 puntos lo que representaría un 98.6% de mejoras en empleo, productividad, crecimiento, etc., para las MYPES que están participando.

Otro aspecto importante a considerar, es la impuntualidad en los pagos por parte del Gobierno, ya que como expresaron los micro y pequeños empresarios sus recursos financieros son escasos. El retraso en el pago limita su capacidad solventar obligaciones y adquirir materia prima. Los resultados de las encuestas ponen en relieve que los proveedores locales, han sido responsables en sus tiempos de entrega, por lo que esperan que también el gobierno responda de la misma manera con los tiempos de pago establecidos.

Las ferias escolares y las certificaciones, no satisfacen por completo a los participantes. Se debe tomar en cuenta que en San Vicente la cantidad de proveedores es poca y su capacidad productiva les permite suplir la demanda de calzado, por lo que no son

necesarios horarios escalonados. Asimismo conservarles su capacidad productiva certificada y no realizarles cambios imprevistos ya que les afecta en sus contrataciones.

Las demás áreas han logrado un nivel de aceptación, lo que indica que la calidad de las capacitaciones es buena, y satisfizo en alto grado las necesidades para las cuales fueron diseñadas.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Durante épocas de crisis, las MYPES llegan a ser uno de los bastiones principales para evitar colapsos en la economía, ya que constituyen un mecanismo para absorber el exceso de fuerza laboral no absorbida y/o desechada por el sector formal; su capacidad de subsistencia en época de crisis, y a la vez, representan una fuente de ingreso alternativa a la de los salarios.

En El Salvador las MYPES es un actor clave para el crecimiento del país y tiene una fuerte incidencia en la economía como generadoras de empleo. Actualmente se contabilizan 622,377 microempresas y 13,209 pequeñas empresas, que representan un 99.4% del parque empresarial. Asimismo, absorben más del 58% de los ocupados a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado.

Un 72% de las microempresas son “cuenta propia”, lo que limita sus posibilidades de acceso a recursos (monetarios, técnicos y de información, entre otros) y de solucionar problemas que sobrepasen su capacidad individual.

A pesar que en conjunto el número de establecimientos MYPE creció un 67%, los micro y pequeños establecimientos dedicados a la producción de calzado disminuyeron cerca del 97% debido a la introducción de calzado de bajo precio desde China en el mercado salvadoreño a principio de los noventa.

En los últimos diez años la participación de la producción de calzado a nivel nacional no ha mostrado variaciones significativas.

Las fuentes de información para estimar la dimensión del sector de las MYPES en El Salvador, son incompletos y desactualizados; ya que el último Censo Económico Nacional que data del 2005, brinda información precisa de las medianas y grandes empresas salvadoreñas y aunque permite obtener información de negocios por cuenta

propia y microempresas, no incluye los negocios que funcionan sin local fijo ni los que tienen local fijo pero no están señalizados.

La falta de información sectorial no permite identificar la realidad de las MYPES y dificulta el establecimiento de políticas de acuerdo a sus necesidades; así como también la falta de monitoreo y de evaluación del impacto es una debilidad tanto en lo relacionado con el diseño y seguimiento de la política relativa a las MYPES como con la gestión de recursos basada en la obtención de resultados.

A pesar de la existencia de una definición oficial de las MYPES, existen instituciones como el BMI y la SSF que utilizan definiciones propias y desactualizadas, lo que provoca que exista disminución en el número de créditos a las MYPES.

La definición de las MYPES no considera las diferencias en los montos de salario mínimo rural y urbano. Asimismo tiene dificultades para trascender las integralidades rural-urbana, agrícola-no agrícola y multisectorial, propias de un esfuerzo productivo.

La mayoría de los programas han cumplido los objetivos de la política de fomento hacia las MYPES. Sin embargo, falta un sistema de evaluación del impacto para medir el cumplimiento de objetivos y el impacto sobre las empresas en los niveles intermedio (calidad, disminución de costos) y final (crecimiento en ventas, empleo y rentabilidad) así como también en los indicadores de progreso a través de varias dimensiones sociales y económicas.

Una de las características de la estructura de fomento a las MYPES, es que una gran parte de los recursos económicos proviene de la cooperación internacional, que ha llegado a representar hasta el 67% del presupuesto para el funcionamiento de CONAMYPE, y esto hace que los programas dependan de decisiones externas y muchas veces no se acoplen a las necesidades particulares del sector.

Aunque exista una estrategia quinquenal de apoyo a las MYPES, la jerarquía institucional y la dotación presupuestaria aún no es la suficiente como para poder generar con esta, un verdadero impacto, ya que los recursos destinados al fomento de las MYPES entre el total de las unidades es sólo \$12.26 anuales y no sobrepasa el 0.17% del presupuesto de la

nación, lo anterior limita el alcance de los programas y poseer un sector con más fortalecido.

En los últimos diez años, la competencia de calzado importado condujo a la casi desaparición de los artesanos de calzado en el país, pudiendo mantenerse únicamente las medianas y grandes empresas de ese rubro. El programa estatal de dotación de calzado ha servido para empezar a reactivar a los micro y pequeños empresarios del sub sector calzado.

Según la información brindada, a nivel nacional, el programa de dotación de calzado escolar, ha generado en el 2011 un total de 4,474 empleos lo que representa un crecimiento del 318% del empleo con respecto al primer año de implementación. El empleo creado representa el 8.3% de todo que se creó en el programa.

A nivel nacional, las MYPES se vieron beneficiadas con el 77% del monto total de las adjudicaciones de calzado, y el 86% de las empresas contratadas para proveer calzado fueron del sector MYPES. Logrando un mayor porcentaje la pequeña empresa con el 61% del monto, y siendo el 51% de empresas contratadas.

Una de las principales dificultades para medir el alcance del programa, es que las instituciones MINED y CONAMYPE no cuentan con bases de datos coordinadas entre sí, existe información incongruente y hay incapacidad de generar información pertinente. Como es el caso de San Vicente que no se pudo generar la información acerca de los resultados de la feria escolar en el departamento, montos de las adjudicaciones de empresas locales y externas y total de empresas adjudicadas por tamaño locales y externas; lo que demuestra poca prioridad a la implantación de sistemas de evaluación del impacto como mecanismos indispensables de gestión

En el Departamento de San Vicente existen 10 distribuidoras y un productor de calzado que fueron adjudicados en la feria escolar. No obstante de ser pocas, la demanda de 42,874 pares de zapato de los Centros Escolares del Departamento, se satisface en un 149% durante el plazo de entrega, con la capacidad productiva mensual que poseen las MIPYMES de calzado locales, y no sería necesario contratar empresas de otros departamentos, ya que su capacidad productiva en conjunto es de 31,100 pares al mes.

A pesar de ser pocos proveedores de calzado en el Departamento de San Vicente, un 60% manifestó no haber recibido ningún tipo de asistencia de instituciones de Gobierno; y el único proveedor de calzado no ha recibido acompañamiento en la producción.

A pesar que el sector MYPES se benefició de las adjudicaciones realizadas, debido a que en su mayoría son distribuidores, en última instancia la producción de calzado benefició en un 25% a la mediana empresa y un 50% a la grande.

Las MYPES del Departamento de San Vicente consideran que el programa de dotación de calzado sí les beneficia ya que se les brinda la oportunidad de participar sin discriminación, y además los directores tienen preferencia por los proveedores locales. No obstante, encuentran limitantes en los horarios escalonados de las “ferias de calzado” y en los cambios de capacidad productiva en la certificación.

En cuanto a alcance, las áreas en las que se deben fortalecer para lograr un mayor apoyo a las MYPES del sub sector calzado del Departamento de San Vicente son: el acompañamiento en procesos de producción, las capacitaciones laborales, desarrollo empresarial y la puntualidad en los pagos. Asimismo, necesariamente una mayor intervención de las instituciones estatales encargadas de brindar éstos servicios, coordinar con el MINED para identificar las MYPES que están participando y que no han recibido éstos beneficios.

La valoración a nivel intermedio, obtuvo un 37.5% en cuanto a alcance; satisfacción del 52.5% y el impacto en los beneficiados del 55%.

Los cambios de Gobierno, crean cambios de política de apoyo y de estrategia para las MYPES. El programa de dotación de calzado es parte del Plan de Gobierno actual, lo que podría limitar su horizonte temporal.

5.2 Recomendaciones

No es suficiente elevar la jerarquía organizacional de la CONAMYPE, también se deben realizar aumentos graduales pero constantes de presupuesto para poder ejecutar acciones de impacto. Además, la inversión en el recurso humano de este sector es de gran importancia para poder ser efectivos.

Promover la cultura de seguimiento sectorial que brinde información confiable y actualizada, que incluya dentro de lo posible negocios sin local fijo y que no están señalizados. La información sectorial permite medir en forma dinámica las características del sector, así como su evolución y contribución a la economía. A su vez, esto contribuye a una mejor adopción de decisiones y a un diseño de programas que respondan a las necesidades de las empresas. Para obtener los beneficios esperados, el sistema debe consolidarse con miras a mantener la recolección periódica y la difusión permanente de la información e institucionalizar su uso en la toma de decisiones

Para mejorar la gestión pública orientada al logro de resultados es necesario contar con el sistema de monitoreo, y se debe establecer un sistema de evaluación con indicadores de desempeño (incremento en el nivel de ingresos, incremento en los empleos, incremento en la capacidad productiva, etc.), con los cuales se pueda medir el impacto que las distintas acciones estén teniendo. La información de las evaluaciones del impacto permite mejorar significativamente la eficiencia del uso de los recursos de apoyo a las MYPE y la gerencia de políticas y programas en función de los resultados, pues arroja información acerca del efecto de los recursos sobre los beneficiarios de los programas.

Promover una única definición para las MYPES a nivel nacional. Es necesario también señalar la importancia de incluir en la definición de MYPES otras variables además del número de trabajadores, como rural-urbana, agrícola-no agrícola. Esto permite identificar segmentos con características y necesidades diferentes.

Dar un seguimiento a las MYPES que a pesar de haber sido certificadas, no participaron en las ferias y/o no obtuvieron adjudicaciones, esto permitirá descubrir fallas y superarlas.

Realizar esfuerzos de consolidación en la información entre la CONAMYPE y el MINED, con la finalidad de contar con información unificada que permita realizar evaluaciones pertinentes.

Supervisar durante la recepción de datos, que cada uno de los formularios exigidos para la participación en el programa cuente con la información completa. Esto permitirá contar con información oportuna y real sobre variables de importancia como el empleo.

Realizar alianzas con Instituciones académicas en todos los departamentos, para que faciliten personal en horas sociales y que contribuyan en la ejecución del programa en áreas como la supervisión y acompañamiento del proceso productivo, consolidación de datos, asesorías. Así, el número de beneficiados se vería aumentado y por tanto el impacto en los beneficiados y en el sector mejoraría.

Retomar la experiencia del único productor de calzado en el Departamento de San Vicente y mostrar los beneficios que se obtienen de la asociatividad y de la implementación de la división del trabajo. Asimismo, demostrar al gremio femenino cómo se pueden obtener ingresos a través de la incorporación en este tipo de actividad.

Ya que el número de productores certificados en el Departamento de San Vicente se limita a uno, crear incentivos como publicidad, incorporación a otro tipo de eventos nacionales, asesorías de producción y organización, financiamiento con tasas bajas, etc., que fomenten más las iniciativas de producción.

Es necesario que el Gobierno agilice la entrega de anticipos y realice las erogaciones monetarias en las fechas estipuladas, esto reducirá los costos de los proveedores y será un incentivo para que mantengan su calidad y puntualidad mostrada en los tiempos de entrega.

Ya que existe preferencia hacia los productores locales y que éstos logran con su capacidad productiva suplir la demanda, considérese la permanencia de éstos durante toda la feria local. Así se logra el cumplimiento de objetivos del programa como son de generar oportunidades de contratación a zapateros individuales y asociados en las

localidades, quienes se convierten en proveedoras de dichos artículos con el objetivo de dinamizar las economías locales.

En caso de existir variaciones en la capacidad productiva, informar a los proveedores con anticipación prudencial sobre los cambios.

Se recomienda la continuidad de este tipo de programas y que sea una iniciativa para largo plazo, aunque existan cambios de Gobierno, ya que fomentan la producción local, asimismo se recomienda que se aproveche la aprobación del 12% de compras gubernamentales para las MYPES, y que se incorporen en la proveeduría de calzado para otras instituciones estatales que adquieran este bien.

BIBLIOGRAFIA

Banco Central de Reserva. Revista trimestral 2007 y 2010

Berry, Albert. Valoración de políticas de apoyo a la pequeña empresa: Primera aproximación a una metodología regional. Serie de buenas prácticas del departamento de desarrollo sostenible. BID. Washington, 2002

Briones, Carlos. Estudio de evolución del sector microempresarial salvadoreño 1999-2001. CONAMYPE.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Busaniche, Beatriz, "La hora de la igualdad, brechas por cerrar, caminos por abrir" 2010

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de P. Angelelli, R. Moudry y J.J. Llisterri, "Capacidades institucionales para el desarrollo de políticas de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe", Serie de informes técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2006

Chorro, Miguel. CEPAL - Serie Financiamiento del desarrollo No 225 Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador. 2010.

CONAMYPE "Características del Sector Microempresarial salvadoreño". 1999.

CONAMYPE. Plan operativo anual, años 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011 (en línea).

Constitución de la República de El Salvador, 1983.

Dada Hirezi, Héctor. "La Economía en El Salvador y la integración centroamericana" 1ª. Ed.

DIGESYC. Directorio nacional de establecimientos, 1999.

DIGESTIC-CONAMYPE informe de resultados de encuesta para: "Implementación del sistema de seguimiento sectorial de las Micro y Pequeñas empresas". 2004.

Dornbusch. Rudiger & Fischer, Stanley. Macroeconomía. 1997, Mc Graw Hill, 6ª Edición.

"El Libro Blanco de la microempresa ". Síntesis del Comité Coordinador. Enero 1997.

Enciclopedia Encarta 2004. Industria del Calzado. Microsoft Corporation

FESPAD, Políticas Públicas, presupuesto, Derechos económicos, sociales y culturales en El Salvador. 2006.

FUSADES. Boletín Económico y Social No. 65 de Abril/1991

GTZ.. Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas. San Salvador., El Salvador 2009.

Guaypatín, Carlos. Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región. BID, 2003.

Hernández, Sampieri. Roberto. Metodología de la investigación 2a. Edición. Editorial McGraw-Hill, México, 1998.

Kaufmann, F, & Tesfayobannes, M. Una política de promoción efectiva de las Pyme como un elemento de reorientación económica en países en desarrollo. *Contribuciones*, XIV (53), 1993.

Libro Blanco de la Microempresa, Síntesis. San Salvador, enero 1997.

López Mira, José Roberto. Dinámica Estructural del Sector Informal en el Salvador, DIGESTYC. 2004

López Mira, José Rodolfo. Introducción al Sistema Económico. 1976.

Martín Olalla, Elena. El mercado de calzado en El Salvador. Notas sectoriales. ICEX. 2007.

Mason, Robert D. Estadística para Administración y Economía. McGraw-Hill. México 2001

MINEC-CONAMYPE-DIGESTYC. Encuesta “Dinámica de las MYPEs 2003-2004”, desarrollada con el marco muestral de la “Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples”

Ministerio de Economía, DIGESTYC. VII Censo económico 2005, VI censo de población y V de vivienda 2007.

MINEC. El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMEs. El Salvador 2007.

MINED, Guía para la presentación de manifestaciones de interés para actualizar información o para ingresar al banco de proveedores para la confección de uniformes escolar, compra de zapatos y paquetes de útiles escolares para estudiantes de educación parvularia y básica de centros educativos públicos del Ministerio de Educación de El Salvador (año 2011). 2010.

MINED. Instructivo DNGD No.001-2011 en línea

MINED. Lineamientos a proveedores feria paq.esc.2011 en línea

Organización Internacional del Trabajo. (1972). Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya. Ginebra: Naciones Unidas.

OIT. Cuaderno de trabajo No. 10. La microempresa en El Salvador: magnitud, importancia y características a finales de los años noventa. CONAMYPE, 2001.

Salazar, Carlos." Las políticas públicas". Medellín, Colección jurídicas, Profesores No 19. 1995.

Salazar, Ricardo. El aporte económico de las MIPYMES en la zona norte de El Salvador. Revista Económica BCR. 2008

Salazar Xirinach, José Manuel. "El papel del Estado y del mercado en el desarrollo económico". El trimestre económico. Compilación de Oswaldo Sunkel. 2001.

Smith, Adam. La riqueza de las naciones, 1976.

Späth, B.. Small firms in Latin America: Prespects for economic and socially viable development? En B. päth, Small firms and development in Latin America Ginebra: OIT, 1993.

Tello, Mario D. Las teorías del desarrollo económico local y la teoría y práctica del proceso de descentralización en los países en desarrollo. Documento de trabajo 247.

Torres,Ph.D. Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe .Una propuesta de trabajo. CEPAL, 2006.

Villalobos, Iris; Lazo, Francisco. "Políticas públicas y servicios financieros rurales en El Salvador.

Zapata Cortéz, Lucia."Algunos elementos conceptuales y metodológicos en torno a políticas públicas". Escuela de gobierno y políticas públicas de Antioquia.

Sitios web consultados

Estrategia de acompañamiento a las MYPES 2010-2014. www.conamype.gob.sv

<http://www.conamype.gob.sv/noticias.php?id=311>.

[http://www.elsalvadortrade.com.sv/?cat=8&typ=0&res=1&mode=1&str=64&stp=64&yr\[\]=2009&mth=0#filter](http://www.elsalvadortrade.com.sv/?cat=8&typ=0&res=1&mode=1&str=64&stp=64&yr[]=2009&mth=0#filter)

Funes, Mauricio. Conferencia de Prensa. 18/06/09. <http://presidencia.gob.sv/>

Funes, Mauricio. <http://www.presidencia.gob.sv/discurso/2010/06/disc0101.php>

<http://www.iadb.org/sds/mic>

La Prensa Gráfica. Domingo 29/08/10 <http://www.laprensagrafica.com/el-salvador/social/173826-954-de-contratos-en-feria-escolar-a-mipymes.html>

Leandro, Gabriel. MBA. La política económica, curso de economía de la salud. <http://www.auladeconomia.com>

<http://www.minec.gob.sv>

<http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD247.pdf>

Ventura, Oscar. Las microfinanzas en El Salvador y su entorno. BMI. Febrero 2009. https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=38,123109&_dad=portal&_schema=PORTAL

<http://comisioncivica democratica.org/SANVICENTE.aspx>

<http://www.mipueblosugente.com/apps/blog/show/5733069-san-vicente-el-salvador>

www.wikipedia.com

<http://turismoenelsalvador.com/san-vicente>

<http://www.laprensagrafica.com/el-salvador/social/167206--contratan-1607-mill-en-calzado-de-paquetes-escolares.html>

http://www.mined.gob.sv/downloads/Memorias%20de%20Labores/Memoria_labores_2010_2011.pdf

http://www.mined.gob.sv/downloads/Informes%20de%20Rendicion%20de%20Cuentas/Informe_Rendici%C3%B3n_Cuentas_2009-2010.pdf

ANEXOS

Anexo 1

Cuadros

Cuadro A.1-1

Micro y Pequeñas Empresas Afectadas por los Terremotos

Departamento	Dañadas	Destruídas	Total	% del total
Ahuachapán	1012	482	1494	3.5
Cabañas	74	55	129	0.3
Chalatenango	55	5	60	0.1
Cuscatlán	2045	2917	4962	11.6
La Libertad	1546	1688	3234	7.5
La Paz	3335	3526	6861	16.0
La Unión	218	23	241	0.6
Morazán	8		8	0.0
San Miguel	2537	588	3125	7.3
San Salvador	1798	1681	3479	8.1
Santa Ana	1999	871	2870	6.7
San Vicente	2183	2458	4641	10.8
Sonsonate	2524	1617	4141	9.7
Usulután	3635	4015	7650	17.8
Total	22969	19926	42895	100.0

Fuente Briones Carlos, Estudio de evolución del sector microempresarial salvadoreño 1999-2001. CONAMYPE

Cuadro A.1-2

El Salvador- Destinos de Exportación Calzado, Polainas y Artículos Análogos; Partes de Estos Artículos 2001-2010

País	2010		2009		2008		2007		2006		2005
	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
ESTADOS UNIDOS	12,281,050.54	EEUU	9,718,104.47	EEUU	9,999,570.72	EEUU	10,180,057.46	GUATEMALA	6,280,882.77	EEUU	6,937,427.45
GUATEMALA	9,193,199.89	GUATEMALA	9,511,267.88	GUATEMALA	8,048,565.93	GUATEMALA	6,845,160.32	EEUU	6,222,646.73	GUATEMALA	5,548,553.23
COSTA RICA	5,015,675.84	COSTA RICA	3,283,224.69	COSTA RICA	4,033,195.12	COSTA RICA	3,359,142.65	COSTA RICA	2,706,935.24	COSTA RICA	2,280,566.87
HONDURAS	2,099,960.48	HONDURAS	1,957,040.44	HONDURAS	1,706,275.50	ESPANA	1,606,134.24	HONDURAS	1,319,115.83	HONDURAS	1,052,505.45
ESPANA	1,561,513.44	ESPANA	1,246,483.12	ESPANA	1,575,646.38	HONDURAS	1,520,944.23	ESPANA	1,034,488.76	NICARAGUA	930,820.32
NICARAGUA	1,448,724.01	NICARAGUA	1,204,037.08	NICARAGUA	1,306,895.15	NICARAGUA	1,139,385.38	NICARAGUA	983,291.98	ESPANA	705,760.88
MEXICO	1,193,013.26	MEXICO	851,646.64	MEXICO	1,086,990.64	MEXICO	901,182.75	MEXICO	725,608.26	MEXICO	584,703.93
SUDAFRICA	614,685.28	PANAMA	351,513.85	SUDAFRICA	525,434.21	R.U. INGLATERRA	649,792.15	ITALIA	633,551.99	ITALIA	415,559.46
PANAMA	523,918.78	SUDAFRICA	281,040.70	ITALIA	477,479.70	HOLANDA	384,741.30	HOLANDA	409,689.30	HOLANDA	282,483.65
R.U Inglaterra	369,760.61	R.U. INGLATERRA	235,563.55	PANAMA	433,811.69	PANAMA	351,754.11	R.U. INGLATERRA	323,185.62	R. U. Inglaterra	220,082.42
CHILE	162,752.28	ARABIA SAUDITA	151,228.20	R.U. INGLATERRA	188,002.32	ITALIA	205,751.48	PANAMA	218,662.76	PANAMA	139,741.73
JAPON	143,447.40	JAPON	67,379.85	HOLANDA	143,373.00	ARABIA SAUDITA	122,310.00	SUDAFRICA	132,188.54	GRECIA	76,098.00
Rep. Dominicana	78,798.39	ITALIA	58,176.00	GRECIA	75,274.05	SUDAFRICA	97,283.43	GRECIA	83,663.70	SUDAFRICA	65,975.10
ITALIA	29,125.42	REP. DOMINICANA	35,542.50	BELGICA	54,230.40	GRECIA	62,852.40	CHILE	76,298.16	EMIR. AABES	65,421.60
PUERTO RICO	29,106.00	FRANCIA	29,765.16	EMIR ARAB	29,490.00	BELGICA	38,964.00	BELGICA	64,380.30	REP. Dominicana	46,125.60
Emir. Arabes unidos	15,555.60	CHIPRE	26,919.84	PUERTO RICO	27,636.00	AUSTRALIA	27,540.00	REP. DOMINICANA	41,640.00	CANADA	28,521.56
COLOMBIA	11,520.00	COLOMBIA	25,551.00	Ant. Hol CURACAO	27,068.40	JAPON	27,237.33	ARABIA SAUDITA	30,210.00	NORUEGA	24,639.60
HONG KONG	9,923.98	CHILE	19,193.40	JAPON	26,472.18	BELICE	20,503.59	CHIPRE	17,120.00	NIGERIA	24,274.70
COREA DEL SUR	6,087.59	TAIWAN	16,867.40	BELICE	24,641.19	BRAZIL	16,161.60	JAPON	15,954.99	ISRAEL	22,227.00
BELICE	5,247.67	BELICE	12,459.17	CHIPRE	18,339.00	COLOMBIA	14,911.68	AUSTRALIA	15,450.00	HONG KONG	20,804.00
OTROS PAISES	2,493.00	HONG KONG	11,088.00	CHILE	10,044.30	SUECIA	13,287.30	CURACAO	14,124.00	AUSTRALIA	10,176.00
JAMAICA	78	EMIR. ARABES UN	10,996.20	REP. DOMINICANA	4,423.00	URUGUAY	9,810.00	COLOMBIA	5,959.20	PERU	6,696.00
Total	34,795,637.46	Total	29,105,089.14	JAMAICA	2,850.00	REP. DOMINICANA	9,422.50	REP.POP CHINA	3,078.00	BRAZIL	3,625.00
				HONG KONG	2,754.00	VENEZUELA	7,725.00	HONG KONG	1,923.09	BELICE	1,971.44
				Total	29,828,462.88	HONG KONG	662.04	BELICE	739.21	Total	19,494,760.99
						TAIWAN	90	HUNGRIA	191		
						NORUEGA	17	REP CHECA	177.6		
						Total	27,612,823.94	Total	21,361,157.03		

2004		2003		2002		2002		2000	
Pais	Valor	Pais	Valor	Pais	Valor	Pais	Valor	Pais	Valor
EEUU	7,635,942.11	EEUU	8,222,204.90	EEUU	6,019,791.01	GUATEMALA	6,471,434.83	ESTADOS UNIDOS	5,977,508.80
GUATEMALA	5,279,994.23	GUATEMALA	5,855,583.87	GUATEMALA	5,356,160.69	EEUU	6,314,961.93	GUATEMALA	5,753,681.35
COSTA RICA	2,547,901.45	COSTA RICA	2,340,720.79	COSTA RICA	3,075,998.59	COSTA RICA	3,434,089.61	COSTA RICA	3,582,011.76
NICARAGUA	1,581,863.85	NICARAGUA	1,248,723.30	NICARAGUA	1,455,954.34	NICARAGUA	1,394,668.33	NICARAGUA	1,444,610.34
HONDURAS	560,670.82	HONDURAS	750,726.28	HONDURAS	1,079,324.87	HONDURAS	814,191.81	HONDURAS	1,271,352.64
MEXICO	477,357.57	MEXICO	269,201.61	MEXICO	212,098.59	MEXICO	184,626.57	R. U. INGLATERRA	260,289.90
ESPANA	307,618.20	BELGICA	150,569.94	BELGICA	128,216.15	VENEZUELA	154,392.29	HOLANDA	136,060.00
R.U. INGLATERRA	202,932.23	ESPANA	71,124.09	EMIR ARABES	95,440.00	R.U. INGLATERRA	144,383.13	PANAMA	87,747.68
REP. DOMINICANA	134,644.08	VENEZUELA	43,236.62	R. U. INGLATERRA	68,376.93	SUECIA	88,624.81	HONG KONG	61,975.66
BELGICA	127,910.51	GRECIA	37,895.40	ARABIA SAUDITA	66,810.00	BELGICA	82,828.53	VENEZUELA	57,402.00
HOLANDA	120,975.14	ITALIA	33,133.35	ESPANA	36,120.95	NORUEGA	63,508.98	ITALIA	48,680.88
SUECIA	93,237.73	PANAMA	30,718.66	PANAMA	28,440.75	PANAMA	25,571.00	MEXICO	48,146.62
EMIR ARABES	79,290.00	R. U. INGLATERRA	24,818.17	CHILE	27,132.00	COLOMBIA	19,516.87	SUECIA	37,998.00
GRECIA	66,110.20	SUDAFRICA	23,169.04	REP. DOMINICANA	21,034.54	FRANCIA	16,387.56	NORUEGA	31,462.00
PANAMA	46,725.37	REP. DOMINICANA	15,512.00	FRANCIA	15,523.59	ESPANA	14,075.10	BELGICA	25,203.40
ITALIA	30,922.00	ALEMANIA	13,016.63	JAMAICA	12,375.00	BRAZIL	10,876.43	BRAZIL	14,326.54
LIBANO	12,132.60	JAPON	9,956.42	JAPON	12,027.67	HONG KONG	8,762.43	REP.POP CHINA	14,086.80
OTROS PAISES	4,857.00	SUECIA	8,408.80	BELICE	9,077.06	REP.P CHINA	3,774.39	VIETNAM	9,996.00
JAPON	3,012.00	HOLANDA	7,434.66	BURUNDI	4,694.44	JORDANIA	2,694.30	CAMERUN	5,080.69
CHILE	1,918.80	HONG KONG	4,444.98	ITALIA	630	HUNGRIA	1,488.00	BELICE	2,057.00
BELICE	486.6	BELICE	3,792.75	ECUADOR	475.93	REP CHECA	1,120.00	Total	18,869,678.06
Total	19,316,502.49	NORUEGA	2,193.60	ANT HOL		OTROS PAISES	540		
		MARTINICA	1,440.00	Total	321,74	TAIWAN	173,68		
		AUSTRIA	5			Total	19,252,690.58		
		Total	19,168,030.86						

Fuente: Elaboración propia con base a [http://www.elsalvadortrade.com.sv/?cat=8&typ=0&res=1&mode=1&str=64&stp=64&yr\[\]=2009&mth=0#filter](http://www.elsalvadortrade.com.sv/?cat=8&typ=0&res=1&mode=1&str=64&stp=64&yr[]=2009&mth=0#filter)

Cuadro A 1-3
MIPYMEs: Remuneraciones Pagadas en Segmentos MIPYME por Actividades Económicas
(Remuneraciones en miles de Dólares, Promedios en Dólares)

Actividades Económicas	Microestablecimientos				Pequeños Establecimientos				Medianos Establecimientos			
	Person Remun	Remune Raciones	Prom Anual	Prom Mes	Person Remun	Remune Raciones	Prom Anual	Prom Mes	Person Remun	Remune Raciones	Prom Anual	Prom Mes
INDUSTRIA	12,866	23,245.8	1,806.8	150.6	14,244	52,349.3	3,675.2	306.3	14,161	76,141.6	5,376.9	448.1
COMERCIO	33,103	61,186.9	1,848.4	154.3	35,208	156,318.2	4,439.9	370.0	29,339	194,166.7	6,618.0	551.5
SERVICIOS	28,393	58,912.4	2,074.9	172.9	33,694	171,181.6	5,080.5	423.4	17,405	143,756.8	8,259.5	688.3
ELECTRICIDAD	2	10.1	5,050.0	420.8	84	743.0	8,845.2	737.1	482	9,085.8	18,850.2	1,570.9
CONSTRUCCION	215	545.5	2,537.2	211.4	3,011	13,387.5	4,446.2	370.5	2,764	15,309.6	5,538.9	461.6
TRANSPORTE	4,887	17,093.0	3,497.6	291.5	7,379	41,920.8	5,681.1	473.4	5,382	44,007.4	8,176.8	681.4
AGROINDUSTR	5	7.6	1,520.0	126.7	459	1,067.8	2,326.4	193.9	1,173	5,216.0	4,446.7	370.6
TOTAL	79,471	161,001.3	2,025.9	168.8	94,079	436,968.2	4,644.7	387.1	70,706	487,683.9	6,897.4	574.8

Fuente: MINEC. El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMEs. El Salvador 2007. Pág 91

Cuadro A 1-4
El Salvador- Importaciones de Calzado 2001-2010

	2010	2009	2008	2007	2006	2000
China	28556624,5	19758032,1	23832987	24646973,6	24919111,9	3917999,35
Panamá	25321728,9	22105626,7	20564292,4	21702196,4	17096467,9	4178619,88
Guatemala	12325323,8	9718265,16	10585221,6	9920529,95	10468803,6	8561505,43
EEUU	8007360,03	7226121,17	6245375,16	6513213,57	5621341,99	5659922,71
México	1745928,65	980244,01	1396933,77	1051459,86	1160392,81	1192330,02
Hong Kong	1740386,17	1987286,49	3880467,19	6423683,25	8053293,71	6447196,35
España	1384760	1199780,59	969926,16	1032392,53	1030182,72	266480,65
Vietnam	1307033,32	1031348,21	903760,13	750058,83	1458546,84	11548,54
Honduras	1149249,91	748229,01	801160,6	715665,36	635385,6	497680,51
Brazil	520592,4	542518,35	634903,68	1212353,84	1232828,72	490056,29

Fuente: Elaboración propia con base a
[http://www.elsalvadortrade.com.sv/?cat=8&typ=0&res=1&mode=1&str=64&stp=64&yr\[\]\]=2009&mth=0#filter](http://www.elsalvadortrade.com.sv/?cat=8&typ=0&res=1&mode=1&str=64&stp=64&yr[]]=2009&mth=0#filter)

Cuadro A 3-1
América Latina (países seleccionados): Gasto de las Instituciones de fomento
destinados a las PYMES, 2005 (en porcentajes del PIB)

País	Gasto	País	Gasto
Argentina	0,004	México	0,015
Brasil	0,085	Nicaragua	0,022
Chile	0,030	Panamá	0,027
Colombia	0,008	Paraguay	0,005
Costa Rica	0,004	Perú	0,004
Ecuador	0,005	República Dominicana	0,033
El Salvador	0,019	Uruguay	0,002
Guatemala	0,006	Venezuela	0,024
Honduras	0,005	América Latina	0,018

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de P. Angelelli, R. Moudry y J.J. Llisterri, "Capacidades institucionales para el desarrollo de políticas de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe", *Serie de informes técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2006.

Cuadro A 4-2

Empresas Acreditadas y Adjudicadas del Departamento de San Vicente

ID Empresa	Razón Social	Tipo	Capacidad Acreditada Por Rubro	Rubro
13279	OSCAR ARMANDO MELENDEZ GONZALEZ	Micro Empresa 2	500	Suministro de Zapatos en Calidad de Distribuidor
13997	MARIA MARTA BARRERA DE MARTINEZ	Mediana Empresa	3250	Suministro de Zapatos en Calidad de Distribuidor
17130	ROSMERY ANTONIA ABREGO DE HERRERA	Pequeña Empresa	1000	Suministro de Zapatos en Calidad de Distribuidor
17134	MARIA ANA HERNANDEZ LOVATO	Pequeña Empresa	2250	Suministro de Zapatos en Calidad de Distribuidor
17135	MARTHA MARIA MERINO VAQUERANO	Pequeña Empresa	2500	Suministro de Zapatos en Calidad de Distribuidor
17726	MARIA GUADALUPE ESCAMILLA SERRANO	Mediana Empresa	10000	Suministro de Zapatos en Calidad de Distribuidor
18078	REYNA MARGARITA PALACIOS LOPEZ	Micro Empresa 2	1000	Suministro de Zapatos en Calidad de Distribuidor
18855	RONY ANTUANY LEMUS CASTRO	Mediana Empresa	2250	Suministro de Zapatos en Calidad de Distribuidor
19262	MARCOS ANTONIO MARTINEZ TICAS	Micro Empresa 2	1800	Producción de Zapatos
22275	JAIME ALEXANDER CARRANZA BARRERA	Pequeña Empresa	3500	Suministro de Zapatos en Calidad de Distribuidor
22577	MARIA DOLORES GONZALEZ MERINO	Mediana Empresa	5000	Suministro de Zapatos en Calidad de Distribuidor

Fuente: Departamento de Administración MINED

Anexo 2

Formularios

Formulario 3-1 Manifestación de interés

MODELO DE CARTA
(Aplica para persona natural)

San Salvador, ____ de _____ de 2010

Señores
MINISTERIO DE EDUCACIÓN
Presentes

Yo _____ (Nombres y Apellidos), con Documento Único de Identidad (DUI) No. _____ y Tarjeta de Identificación Tributaria (NIT) No. _____ (Indicar profesión u oficio) _____ con Domicilio legal en _____

_____ (dirección completa indicando departamento, municipio, cantón y caserío); a ustedes manifiesto mi interés en formar parte del "BANCO DE PROVEEDORES PARA LA CONTRATACIÓN DE _____ (colocar el rubro que corresponde: Confección de uniformes escolares o compra de zapatos o paquetes de útiles escolares) PARA ESTUDIANTES DE EDUCACIÓN PARVULARIA Y BÁSICA DE CENTROS EDUCATIVOS PÚBLICOS DEL MINISTERIO DE EDUCACIÓN DE EL SALVADOR (AÑO 2011)".

Asimismo manifiesto que he leído y comprendido esta Guía para la presentación de Manifestaciones de Interés que fue proporcionada por ustedes; para lo cual cumplo con adjuntar fotocopia simple del DUI, NIT, Tarjeta del Registro del IVA (si es contribuyente) original de la Declaración Jurada y haber llenado la ficha técnica que se anexa a esta carta.

Agradeciendo por anticipado, la deferencia que brinde a la presente,

Atentamente,

Firma _____

Nombre _____

Fuente: MINED, Guía para la presentación de manifestaciones de interés para actualizar información o para ingresar al banco de proveedores para la confección de uniformes escolar, compra de zapatos y paquetes de útiles escolares para estudiantes de educación parvularia y básica de centros educativos públicos del Ministerio de Educación de El Salvador (año 2011).. Sept. 2010 Anexo 1



LINEAMIENTOS PARA PROVEEDORES

INTRODUCCIÓN

El reto para el MINED es buscar una estrategia que permita acercar la oferta de proveedores a los centros educativos, incentivando la participación del mayor número de éstos, promoviendo de ésta forma el desarrollo local, en cumplimiento con la política de Gobierno; por lo tanto ha creado para este fin la "Feria de Paquete Escolar", que será desarrollada en las catorce cabeceras departamentales, mediante la realización de un evento que permita a los centros educativos realizar los procesos de libre gestión para la adquisición de los servicios de confección de uniformes, zapatos y paquetes de útiles escolares, en coordinación con cada una de las Direcciones Departamentales de Educación, personal técnico de las Oficinas del nivel central del Ministerio de Educación y otras instituciones que participan en apoyo al programa, a fin de obtener procesos de adquisición transparentes y ágiles.

OBJETIVO

Que los proveedores conozcan los lineamientos que tendrán que seguir y los requisitos que deben cumplir para poder participar en la Feria de Paquete Escolar.

NORMAS GENERALES

1. Para poder participar en la Feria de Paquete Escolar el Proveedor debe estar acreditado por el Director Departamental de Educación correspondiente.
2. Los proveedores participaran en las Ferias que se realizarán por cada rubro (confección de uniformes; adquisición de zapatos y adquisición de paquete de útiles escolares) en él o los departamentos para los cuales hayan sido acreditados.
3. El lugar y fecha de realización de las Ferias de Paquete Escolar por cada Departamento, se darán a conocer a través de una convocatoria publicada en los periódicos y otros medios de comunicación nacional.
4. Los lineamientos específicos de la agenda a desarrollar así como del tiempo a utilizar en cada etapa del proceso se darán a conocer en la apertura del evento de la Feria, a tanto a proveedores como a Organismos de Administración Escolar.
5. El MINED, proporcionará el lugar y la infraestructura adecuada para la participación del proveedor. Los proveedores deben presentarse media hora antes del inicio del evento en el lugar indicado en la convocatoria, para su debida inscripción e instalación; caso contrario no podrán participar en la Feria. El número máximo de personas que podrán asistir al evento por cada uno de los proveedores acreditados será de 3 (tres), dentro de las cuales es indispensable la asistencia y permanencia del Representante Legal si es Persona Jurídica y la persona natural acreditada.



LINEAMIENTOS PARA PROVEEDORES

6. La capacidad de producción o suministro que el Proveedor haya reportado en su manifestación de interés, será la base para la adjudicación por parte de los centros educativos.
7. El día del evento el Proveedor acreditado debe contar por lo menos con los siguientes materiales y/o recursos:
 - a) Un Rotulo con las dimensiones de 77 cms. de ancho por 65 cms. de alto (equivalente al tamaño de un pliego de cartulina), que contenga el nombre de la Sociedad y/o Nombre Comercial o Nombre de la Persona Natural que está participando.
 - b) Papelería y Útiles: bolígrafo, tintero, lápiz, calculadora, hojas de papel y sello (personas jurídicas), otros materiales que considere conveniente.
 - c) Formularios: Fotocopias (en el número que consideren necesarios) de los siguientes formularios:
 - 1) Declaración Jurada
 - 2) Solicitud de Anticipo
8. Queda terminantemente prohibido que el Proveedor a quien se le ha solicitado cotización esté presente en la reunión de evaluación, que sostendrá el Organismo de Administración Escolar.
9. La logística para el día del evento será coordinada por el MINED.
10. Es de obligatoriedad para el Proveedor participante, haber leído los presentes lineamientos.

DESCRIPCION DEL PROCEDIMIENTO

1. Los proveedores deberán estar ubicados e identificados antes de la hora de apertura a los organismos de administración escolar.
2. En la entrada a las instalaciones del evento, se contará con personal del MINED debidamente identificado, el cual estará registrando al proveedor participante, recibirá un Carnet que lo identifique y será ubicado en el espacio correspondiente.
3. Los Representantes de los Organismos de Administración Escolar visitaran a los proveedores en el lugar donde se encuentren ubicados, para solicitar la respectiva cotización. (Anexo 1)
4. El proveedor recibirá la solicitud de cotización, firma y coloca la fecha y hora en la copia del Organismo de Administración Escolar y prepara la cotización.



LINEAMIENTOS PARA PROVEEDORES

5. El proveedor adjuntará a la cotización, la declaración jurada de cumplimiento de especificaciones técnicas, plazo y lugar de entrega (si es persona Natural Anexo 2 y si es persona Jurídica Anexo 3). En el caso que el proveedor requiera anticipo deberá presentar la solicitud de Anticipo (si es persona Natural Anexo 4 y si es persona Jurídica 5).
6. Los proveedores tendrán como máximo una hora después de recibida la solicitud de cotización, para presentarla a los Organismos de Administración Escolar.
7. Terminado el tiempo estipulado para la entrega de cotización a los Organismos Escolares, los proveedores esperaran en sus respectivos lugares de ubicación, el resultado de las evaluaciones de los centros educativos de las cotizaciones que realizarán los representantes del Organismo de Administración Escolar del centro educativo que corresponda.
8. La adjudicación se realizará tomando en cuenta los siguientes parámetros: a) presentación de declaración jurada de cumplimiento de especificaciones técnicas, de plazo y lugar de entrega (Anexo 1 ó Anexo 2 según corresponda); b) cotización u oferta económica c) Priorización de artesanos y negocios pequeños de su localidad y d) Capacidad de producción o suministro. Estableciendo en orden de mérito las cotizaciones u ofertas económicas (de menor a mayor precio), adjudicando a cada proveedor la cantidad ofertada. Las cotizaciones u ofertas económicas que estén por encima del precio máximo de referencia por rubro establecido por el MINED, no serán tomadas en cuenta.

Si llegara a existir empate en cuanto a precios entre dos o más proveedores, se adjudicara en orden de capacidad de producción de menor a mayor, de acuerdo a la información presentada en la manifestación de interés, hasta completar la cantidad requerida por el centro educativo

9. Una vez adjudicado el bien o servicio, el Proveedor firmará ese mismo día del evento, juntamente con los Representantes del Organismo de Administración Escolar del centro educativo, la Orden de compra y/o Contrato, y demás documentos requeridos por dicho Organismo, lo que dependerá del rubro que se esté adjudicando.
10. Los bienes y/o servicios adjudicados, serán entregado en cada uno de los centros educativos.
11. El Organismo de Administración Escolar convocará al centro educativo a cada Proveedor adjudicado para entregarle la Orden de Inicio para la ejecución de la Orden de Compra o Contrato, en el centro escolar, para lo cual el proveedor deberá llevar fotocopia de los siguientes documentos:
 - a) Si es Persona Natural, fotocopias de: Tarjeta de Contribuyente del IVA (si es contribuyente) y/o NIT (si participa como persona Natural) y DUI.
 - b) Si es Persona Jurídica (Sociedad), fotocopias de: tarjeta de contribuyente del IVA,



LINEAMIENTOS PARA PROVEEDORES

Los presentes lineamientos tienen vigencia a partir de la fecha de su suscripción, los cuales podrán ser ampliados o modificados de acuerdo a revisiones que se realicen durante el proceso.

San Salvador, a los quince del mes de octubre del año dos mil diez.




LIC. MELIDA HERNANDEZ DE BARRERA
DIRECTORA NACIONAL DE ADMINISTRACION


LIC. MORENA ELEM Y MARTINEZ CABRERA
DIRECTORA DE CONTRATACIONES INSTITUCIONAL





LINEAMIENTOS PARA PROVEEDORES

ANEXO 1

MODELO DE SOLICITUD DE COTIZACIÓN Y COTIZACIÓN

I. SOLICITUD DE COTIZACIÓN

LUGAR Y FECHA: _____

NOMBRE PROVEEDOR: _____

El(La) suscrito(a) Consejo Propietario(a) Padre (Madre) de Familia (CDE), o Secretario(a) (ACE, CECE, CIE) (Nombre del Organismo _____ del Centro Educativo (Nombre del Centro Educativo) _____

_____ código _____ ubicado en _____ (Dirección Exacta) _____,

por este medio solicita cotización por escrito de los servicios o bienes detallados en el Romano II Cotización, la cual deberá ser presentada en la Feria de Paquete Escolar que se realiza este día ____ de _____ de 20___. La cotización deberá presentarse en original a nombre del (CDE, ACE, CECE, CIE) del centro educativo a más tardar una hora después de haber sido recibida la solicitud por el proveedor, a la cual deberá **adjuntar la declaración jurada de cumplimiento de especificaciones técnicas, plazo y lugar de entrega**, así como especificar las siguientes condiciones de compra:

1. PLAZO DE ENTREGA DE LOS BIENES O SERVICIOS: _____ (este espacio debe ser llenado por el Organismo de Administración Escolar)

2. LUGAR DE ENTREGA: **CENTRO EDUCATIVO**

3. CONDICIONES ESPECIALES. Para presentar la cotización solicitada, tomar en cuenta:

- El retiro y corte de tela para la confección de uniformes deberá realizarse en el centro educativo (sólo para confección de uniformes).
- La confirmación de tallas en el centro educativo (sólo para confección de uniformes y compra de zapatos).
- La forma de entrega de los zapatos, será en bolsa plástica transparente y resistente o caja de cartón, especificando el centro educativo, nombre del estudiante y la talla del zapato. Los suministrantes de zapatos deberán empacar los pares de zapatos, colocándoles adentro papel de empaque o cartón resistente; menos papel periódico.
- La forma de entrega de los paquetes de útiles escolares será en bolsa plástica resistente y transparente, especificando el nivel educativo.

Por la naturaleza de los bienes y servicios se podrán recibir cotizaciones total o parcial por ítem.

Los precios de las cotizaciones deben expresarse con dos decimales. Ejemplo \$ 4.00
Si se requiere anticipo se deberá anexar a su cotización, la solicitud por escrito

f. _____
NOMBRE Y FIRMA ENCARGADO/A
DE COMPRAS DEL ORGANISMO
Sello CDE, ACE, CECE o CIE

f. _____
RECIBIDA POR: NOMBRE Y FIRMA
(Sello aplica en el caso de persona jurídica)
FECHA Y HORA:



LINEAMIENTOS PARA PROVEEDORES

B. RUBRO ZAPATOS

Lugar y Fecha: _____

Señores (CDE, ACE, CECE, CIE): _____

De conformidad a su solicitud presento a ustedes el detalle de mi cotización, aceptando el plazo y lugar de entrega por ustedes establecidos así como las condiciones especiales.

ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD SOLICITADA (este espacio será llenado por el Organismo)	CANTIDAD OFERTADA	PRECIO UNITARIO(\$)	PRECIO TOTAL (\$)
1	ZAPATO PARA NIÑA				
2	ZAPATO PARA NIÑO				
TOTAL US\$					

Nota: Únicamente los ítems que presenten precio son los cotizados por el proveedor.

f. _____
NOMBRE Y FIRMA DEL PROVEEDOR
(en el caso de persona jurídica debe firmar el Representante Legal y colocar sello de la empresa)

g. _____
RECIBIDA POR NOMBRE Y FIRMA
FECHA Y HORA
Sello CDE, ACE, CECE o CIE



LINEAMIENTOS PARA PROVEEDORES

ANEXO 2

DECLARACION JURADA SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS ESPECIFICACIONES TECNICAS, PLAZO Y LUGAR DE ENTREGA (PERSONA NATURAL)

DECLARACION JURADA SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS ESPECIFICACIONES TECNICAS, PLAZO Y LUGAR DE ENTREGA,

DE: _____

(Colocar el nombre del proceso)

En la ciudad de _____, a las _____ horas del día _____ de _____ de
dos mil ____.- Yo, _____, mayor de edad, profesión _____, con
domicilio en _____, con Documento Único de Identidad
número _____; BAJO JURAMENTO HAGO LAS SIGUIENTES
DECLARACIONES: A) Que la prestación del servicio o el suministro de bienes objeto de la presente
cotización, me comprometo a realizarla de acuerdo a las Especificaciones Técnicas establecidas por el
Ministerio de Educación y Condiciones Especiales descritas en la solicitud de cotización que me fue
entregada por el Organismo de Administración Escolar, y entregarlo en el plazo establecido y en el lugar
de entrega indicado en la referida solicitud de cotización; B) En caso que se encontraran inconsistencias
en las Especificaciones Técnicas, incluyendo las condiciones especiales, que afecten la prestación del
servicio o el suministro de los bienes, me comprometo a aceptar las correcciones necesarias para ejecutar
dicho servicio, asumiéndolo dentro del mismo costo de mi cotización; C) Manifiesto que mi negocio está
ubicado en (colocar la dirección exacta) _____;
_____; D) Me
comprometo a someterme a las sanciones que el Organismo estime pertinentes; E) Que para los efectos
legales de esta declaración, señalo como domicilio esta ciudad a cuyos tribunales me someto
expresamente. Y firmo.

FIRMA SEGÚN DUJ



ANEXO 4

SOLICITUD DE ANTICIPO PERSONA NATURAL (*)

Lugar y fecha _____

Señores,

Organismo de Administración Escolar (CDE, ACE, CECE, CIE) _____

_____ que administra el centro educativo _____ (Nombre del

Centro Educativo), Yo _____ (nombre proveedor) con DUI número _____ quien actúa en su calidad de Propietario, por este medio informo a

ese Organismo de Administración Escolar, que de resultar como proveedor adjudicado en el proceso _____

_____ (especificar si servicios de confección de uniformes, compra de zapatos o compra de paquetes escolares) solicito se me otorgue anticipo de fondos, de acuerdo al límite legal establecido.

FIRMA SEGÚN DUI



ANEXO 2

FICHA PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN DE PERSONAS NATURALES O JURÍDICAS INTERESADAS EN ACTUALIZAR O INGRESAR AL BANCO DE PROVEEDORES DE PARA LA CONFECCIÓN DE UNIFORMES ESCOLARES, SUMINISTRO DE ZAPATOS Y ÚTILES ESCOLARES PARA ESTUDIANTES DE EDUCACIÓN PARVULARIA Y BÁSICA DE CENTROS EDUCATIVOS PÚBLICOS DEL MINISTERIO DE EDUCACIÓN DE EL SALVADOR (AÑO 2011)

I. RUBRO PARA EL QUE DESEA APLICAR (Señale con una X el rubro que corresponda):

- a) Servicios de Confección de Uniformes
- b) Suministro de Paquetes de Útiles Escolares
- c) Suministro de Zapatos en calidad de Fabricante Artesanal
- d) Suministro de Zapatos en calidad de Distribuidor

II. DEPARTAMENTO DEL PAÍS EN DONDE DESEA PARTICIPAR DE ACUERDO A SU CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN O SUMINISTRO (Señale con una X el departamento que corresponda):

- SANTA ANA <input type="checkbox"/>	- CABAÑAS <input type="checkbox"/>
- AHUACHAPÁN <input type="checkbox"/>	- SAN VICENTE <input type="checkbox"/>
- SONSONATE <input type="checkbox"/>	- LA PAZ <input type="checkbox"/>
- CHALATENANGO <input type="checkbox"/>	- USulután <input type="checkbox"/>
- LA LIBERTAD <input type="checkbox"/>	- SAN MIGUEL <input type="checkbox"/>
- SAN SALVADOR <input type="checkbox"/>	- MORAZÁN <input type="checkbox"/>
- CUSCATLÁN <input type="checkbox"/>	- LA UNIÓN <input type="checkbox"/>

III. DATOS GENERALES

a) PERSONA NATURAL

Nombre completo según DUI: _____	
Nombre Comercial: _____	
Domicilio: _____	
Casero: _____	Cantón: _____
Municipio: _____	Departamento: _____
Tel(s) (línea fija): _____	Tel. (línea celular): _____
Dirección completa en donde está ubicado su establecimiento: _____	
_____ Casero: _____	Cantón: _____
Municipio: _____	Departamento: _____
No. DUI _____	Profesión u Ocupación: _____
(Adjuntar fotocopia)	
No. NIT _____	email: _____
(Adjuntar fotocopia)	
¿Es contribuyente del IVA? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
Si la respuesta anterior fue afirmativa, proporcionar el No. de Registro: _____	
(Adjuntar fotocopia)	
¿Representa usted a algún Grupo Asociativo? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	

b) PERSONA JURÍDICA (SOCIEDADES)

Nombre completo (Según Documento de Constitución): _____
 _____ Como se abrevia: _____

Domicilio legal: _____

Caserío: _____ Cantón: _____

Municipio: _____ Departamento: _____

Tel. (Línea fija): _____ Tel. (Línea celular): _____

No. NIT. de la persona jurídica _____ No. de Registro de IVA: _____
 (Adjuntar fotocopia) (Adjuntar fotocopia)

Nombre del Representante Legal (según DUI): _____

Dirección completa del Representante Legal: _____
 _____ Municipio: _____ Departamento: _____

Profesión u Ocupación del Representante Legal: _____

No. DUI del Representante Legal: _____ (Adjuntar fotocopia) Email: _____

IV. INFORMACIÓN TÉCNICA

A. RUBRO: CONFECCIÓN DE UNIFORMES

(Este apartado debe ser completado solamente por los interesados en aplicar para la confección de uniformes)

1. CAPACIDAD INSTALADA PARA EL RUBRO "CONFECCIÓN DE UNIFORMES":

OPERARIOS	CANTIDAD		Área o espacio físico para la Confección:	[] m ²
	HOMBRES	MUJERES		
Permanentes				
Temporales				
Total				

TIPO DE MAQUINAS QUE POSEE	CANTIDAD	TIPO DE MAQUINAS QUE POSEE	CANTIDAD
- Pedal <input type="checkbox"/>		- Hacer ojales <input type="checkbox"/>	
- Casera eléctrica <input type="checkbox"/>		- Pegar botones <input type="checkbox"/>	
- Eléctrica Industrial <input type="checkbox"/>		- Otras (especificar) <input type="checkbox"/>	
- Rana <input type="checkbox"/>			
CANTIDAD TOTAL DE MAQUINAS QUE POSEE: []			

2. PRODUCCIÓN (Aplica para el rubro de confección de uniformes):

Indicar con una X el tipo de producto que confecciona y colocar la cantidad de prendas que fabrica al mes:

PRODUCTOS QUE CONFECCIONA	CAPACIDAD MENSUAL DE PRODUCCIÓN	PRODUCTOS QUE CONFECCIONA	CAPACIDAD MENSUAL DE PRODUCCIÓN
Blusa <input type="checkbox"/>		Pantalón corto <input type="checkbox"/>	
Camisa <input type="checkbox"/>		Pantalón <input type="checkbox"/>	
Falda <input type="checkbox"/>			

B. RUBRO: PAQUETES DE ÚTILES ESCOLARES

1. CAPACIDAD INSTALADA:

PERSONAL DE ATENCIÓN PARA EL SUMINISTRO	CANTIDAD		Área o espacio físico de atención al público:	<input type="text"/> m ²
	HOMBRES	MUJERES		
Permanentes				
Temporales				
Total				

2. CAPACIDAD DE SUMINISTRO DE PAQUETES ESCOLARES:

Indicar la capacidad de paquetes escolares que el establecimiento puede suministrar al Ministerio de Educación:

NIVEL EDUCATIVO	TOTAL PAQUETES DE ÚTILES ESCOLARES POR NIVEL EDUCATIVO QUE PUEDE SUMINISTRAR (Indicar Cantidad)
Parvularia	
I ciclo	
II ciclo	
III ciclo	

C. RUBRO: ZAPATOS ESCOLARES

1. CAPACIDAD INSTALADA PARA EL RUBRO "SUMINISTRO DE ZAPATOS ESCOLARES" (Aplica para fabricantes artesanales):

OPERARIOS	CANTIDAD		Área o espacio físico para la producción de zapatos:	<input type="text"/> m ²
	HOMBRES	MUJERES		
Permanentes				
Temporales				
Total				

TIPO DE MAQUINAS QUE POSEE (Señalar con una X)	CANTIDAD	TIPO DE MAQUINAS QUE POSEE (Señalar con una X)	CANTIDAD
Troqueladora de piel <input type="checkbox"/>		Engrapadora <input type="checkbox"/>	
Folladora <input type="checkbox"/>		Montadora de puntas <input type="checkbox"/>	
Dividora (Fortuna) <input type="checkbox"/>		Montadora de talón <input type="checkbox"/>	
Desbastadora <input type="checkbox"/>		Termolaster <input type="checkbox"/>	
Rayadora Albeho <input type="checkbox"/>		Cardadora <input type="checkbox"/>	
Frensa <input type="checkbox"/>		Cepillo <input type="checkbox"/>	
Troqueladora de puente <input type="checkbox"/>		Cosadora de suela <input type="checkbox"/>	
Máquina Scheffer <input type="checkbox"/>		Piscola <input type="checkbox"/>	
Lijadora <input type="checkbox"/>			

Cantidad total de máquinas que posee:

2. PRODUCCIÓN (Aplica para fabricantes artesanales):

PRODUCTOS QUE ELABORA (Señalar con una X)	CANTIDAD MENSUAL DE PARES DE ZAPATO QUE PRODUCE
- Zapato escolar para niña <input type="checkbox"/>	
- Zapato escolar para niño <input type="checkbox"/>	

3. CAPACIDAD DE DISTRIBUCIÓN (Aplica para distribuidores de zapatos):

CANTIDAD DE PARES DE ZAPATOS QUE PUEDEN SER PUESTOS PARA LA VENTA (Incluyendo zapatos para niño y niña)			
EN 30 DÍAS CALENDARIOS		EN 60 DÍAS CALENDARIOS	
Niño	Niña	Niño	Niña

DATOS DE LA PERSONA JURÍDICA (SOCIEDAD) O PERSONA NATURAL QUE FABRICA LOS ZAPATOS QUE USTED VA A DISTRIBUIR:

Nombre	Dirección	Número(s) Telefónico(s)

(Firma y nombre del Proveedor o Representante Legal en el caso de persona jurídica y sello)

Oficina Departamental en la que ha presentado la Manifestación de Interés: _____

ANEXO 3

DECLARACIÓN JURADA
(Aplica para Persona Natural)

DECLARACIÓN JURADA
(Aplica para Persona Jurídica - Sociedades)

En la ciudad de _____ de _____ de _____, a las _____ mil _____, Yo _____ con Documento Único (DUI) número _____, del domicilio de _____, BAJO JURAMENTO
HAGO LAS SIGUIENTES DECLARACIONES: A) Que toda la información contenida en la Manifestación de interés que he presentado, así como toda la información incluida como anexo a la misma, es totalmente veraz. B) Que mi persona no se encuentra comprendida en ninguna de las incapacidades ni impedimentos a que se refieren los Arts. 25 y 26 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, ni en ninguna de las situaciones a que se refiere el Art. 158 de la misma Ley. C) Que declaro haber leído toda la información contenida en la Guía para la Presentación de Manifestación de interés para formar parte del Banco de Proveedores para la Confección de Uniformes Escolares, Compra de Zapatos y Paquetes de Útiles Escolares para Estudiantes de Educación Parvularia y Básica de Centros Educativos Públicos del Ministerio de Educación de El Salvador (año 2011)". D) Que me someto a lo establecido en el Código Penal en cuanto al delito de falsedad ideológica, regulado en el Art. 284. E) Autorizo al Ministerio de Educación para que realice las verificaciones pertinentes en relación a la información que he suministrado en los documentos de Manifestación de interés y sus anexos. F) En el caso de que subcontrate el suministro de zapatos o útiles escolares, garantizo a los subcontratados los derechos a que se refiere la legislación laboral. G) Que para los efectos legales de esta declaración, señalo como domicilio esta ciudad a cuyos tribunales me someto expresamente. Y firmo.

Nombre: _____ Firma: _____

En la ciudad de _____ de _____ de _____, a las _____ mil _____, Yo _____ con Documento Único número _____, actuando en mi calidad de Representante del domicilio de _____
Legal de _____ (nombre de la sociedad), BAJO JURAMENTO **HAGO LAS SIGUIENTES DECLARACIONES:** A) Que toda la información contenida en la Manifestación de interés que he presentado en nombre de mi representada, así como toda la información incluida como anexo a la misma, es totalmente veraz. B) Que mi representada no se encuentra comprendida en ninguna de las incapacidades ni impedimentos a que se refieren los Arts. 25 y 26 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, ni en ninguna de las situaciones a que se refiere el Art. 158 de la misma Ley. C) Que en nombre de mi representada declaro haber leído toda la información contenida en la Guía para la Presentación de Manifestación de interés para formar parte del Banco de Proveedores para la Confección de Uniformes Escolares, Compra de Zapatos y Paquetes de Útiles Escolares para Estudiantes de Educación Parvularia y Básica de Centros Educativos Públicos del Ministerio de Educación de El Salvador (año 2011)". D) Que mi representada se somete a lo establecido en el Art. 284 del Código Penal en cuanto al delito de falsedad ideológica. E) Autorizo en nombre de mi representada al Ministerio de Educación para que realice las verificaciones pertinentes en relación a la información que he suministrado en los documentos de Manifestación de interés y sus anexos. F) En el caso de que mi representada subcontrate el suministro de los bienes y servicios relacionados con la confección de uniformes, suministro de zapatos o útiles escolares, garantizo a los subcontratados los derechos a que se refiere la legislación laboral. G) Que para los efectos legales de esta declaración y para los demás que surgen en el proceso de acreditación, en nombre de mi representada señalo como domicilio esta ciudad a cuyos tribunales me someto expresamente. Y firmo.

Nombre: _____ Firma: _____

Sello de la sociedad: _____



MINISTERIO DE EDUCACIÓN

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE ZAPATOS PAQUETE ESCOLAR 2011



CALZADO ESCOLAR DE NIÑA.

DESCRIPCIÓN

Calzado escolar de niña tipo mocasín con rasgado y hebilla, color negro. Corte: cuero de ganado vacuno curado, foro entera, suela forrada. Forro de cuero de ganado vacuno o de cerdo (brindar que se desista color natural o negro, en los laterales y nudos). Suela de PVC sólida color negro con rasgado antideslizante. Sistema de construcción: suela rasgada y cosida al corte.

ESPECIFICACIONES:

Determinación	Descripción	Especificación
Peso del calzado: Niña, talón suelto y soporte de hebilla.	Paño de gaceta suave, autito, for entera o completa, color negro.	Paño de espesor 1.4-1.6 mm.
Foro	Foro en el talón, en la totalidad completa y semi forrado, forro, capitado de piel. El material del forro debe ser suave de gaceta, color natural del cuero, color natural o negro, siempre y cuando no desista, a tacto.	Paño de espesor 0.4-1.0 mm.
Cemento-Adhesivo	Empalme, unión de piezas.	Cemento-ADH o Neoprene (pegamento)
Costuras	Refuerzo de espesor de las piezas (costas).	Paño 0.8-1.2 mm.
Costuras	Costuras para todas las operaciones de construcción.	filo VICTA, tipo 846-088, de 8 a 20 puntadas por pulgada.
Plataforma	Perforaciones.	3 perforaciones.
Hebilla y hebilla	Corte plástico colorado.	de 30-35mm.
Punto de contacto o talón	Debe estar entusado.	Material flexible color 800 como mínimo a termoplástico.
Talón, amortiguante	Debe ser colocado entre el corte y el calzado sistemático.	Material flexible color 800 como mínimo a termoplástico.
Planta de montado o entreplanta	Debe estar en montado o corte, que cubra la zona interna de la suela.	Debe de ser de cartón con fibrocemento o sustituto equivalente. Con un espesor de 1.5 mm como mínimo.
Colado de planta	Ajustamiento de la planta.	Material sintético EVA, densidad ajustada de 1.0 mm, como mínimo.
Planta	Paño suave puesto a la planta del calzado, entre o completo.	Paño de espesor 0.8-1.2 mm.
Alma	Alma C, O, E o H, punto semi-entusado.	Plástico o de madera.
Cemento-Adhesivo	Cemento plantas y corte.	Cemento-ADH o Neoprene (pegamento)
Punto y talón	Marcar punto del corte y talón.	Cemento termoplástico o Neoprene (pegamento)
Cemento suela y montado	Cemento la suela y soporte montado.	Cemento-Neoprene (pegamento)
Suela	De material color negro con dibujo antideslizante, con canales en diferentes partes de suela para la salida del agua. Con canal para el talón en la parte.	Suela de PVC, sólida (Pebax) de ancho no superior al talón de 1.5 a 2.5 cm, y punto de 0.7 a 1.0 cm.
Limpieza	limpieza antes por fuera.	
Resaca	Eliminar resaca, resaca.	Sola negra o oscura.
Isolación corte para corte	Protección línea como acabado.	Blanco.
Alta presión sobre suela	Calado de suela en la suela.	No. tipo V 12 108 304113.

Por el tipo de suela no es necesario el Cambiador, la suela es de una sola pieza.



CALZADO ESCOLAR DE NIÑO.

DESCRIPCIÓN

Calzado escolar de niño de mocasín, color: negro. Corte: cuero de ganado vacuno curado, foro entera, suela forrada. Forro de cuero de ganado vacuno o de cerdo (brindar que se desista color negro). Suela de PVC sólida color negro con rasgado antideslizante. Sistema de construcción: suela rasgada y cosida al corte.

ESPECIFICACIONES:

Determinación	Descripción	Especificación
Peso del calzado: Niño, talón, lengüeta y cola.	Paño de gaceta suave, autito, for entera o completa, color negro.	Paño de espesor 1.4-1.6 mm.
Foro	Foro en el talón, en la totalidad completa y semi forrado, forro, capitado de piel. El material del forro debe ser suave de gaceta, color natural del cuero, color natural o negro, siempre y cuando no desista, a tacto.	Paño de espesor 0.4-1.0 mm.
Cemento-Adhesivo	Empalme, unión de piezas.	Cemento-ADH o Neoprene (pegamento)
Costuras	Costuras para todas las operaciones de construcción.	filo VICTA, tipo 846-088, de 8 a 20 puntadas por pulgada.
Hebilla y hebilla	Refuerzo para la cinta.	Paño de espesor de 3-4 para el punto de perforación por 30-35 mm talón por zapato.
Cemento-Adhesivo	Empalme unión y cemento, las piezas.	Cemento Neoprene, o ADH.
Punto de contacto o talón	Debe estar entusado con Cosaflex.	Material flexible color 800 como mínimo a termoplástico.
Talón, amortiguante	Debe ser colocado entre el corte y el calzado sistemático.	Material flexible color 800 como mínimo a termoplástico.
Planta de montado o entreplanta	Debe estar en montado o corte, que cubra la zona interna de la suela.	Debe de ser de cartón con fibrocemento o sustituto equivalente. Con un espesor de 1.5 mm como mínimo.
Colado de planta	Ajustamiento de la planta.	Material sintético EVA, densidad ajustada de 1.0 mm como mínimo.
Planta	Paño suave puesto a la planta del calzado, entre o completo.	Paño de espesor 0.8-1.2 mm.
Alma	Alma H, punto semi-entusado.	Plástico o de madera.
Cemento-Adhesivo	Cemento plantas y corte.	Cemento-ADH o Neoprene (pegamento)
Punto y talón	Marcar punto del corte y talón.	Cemento termoplástico o Neoprene (pegamento)
Cemento suela y montado	Cemento la suela y soporte montado.	Cemento-Neoprene (pegamento)
Suela	De material color negro con dibujo antideslizante, con canales en diferentes partes de suela para la salida del agua. Con canal para el talón en la parte.	Suela de PVC, sólida (Pebax) de ancho no superior al talón de 2.0 a 3.0 cm, y punto de 1.0 a 2.0 cm.
Limpieza	limpieza antes por fuera.	
Resaca	Eliminar resaca, resaca.	Sola negra o oscura.
Isolación corte para corte	Protección línea como acabado.	Blanco.
Alta presión sobre suela	Paño suave puesto a suela.	No. tipo V 12 108 304113.
Cinta	Paño de gaceta color negro.	Cinta de Nylon colorada con banda de plástico en las puntas.

Por el tipo de suela no es necesario el Cambiador, la suela es de una sola pieza.

PARA CALZADO ESCOLAR NIÑA Y NIÑO

El Producto Terminado, debe de estar libre de los defectos que se mencionan a continuación:

- Que el producto físicamente no corresponde a la muestra ofertada.
- Que el producto no es el color especificado.
- Diferente tipo de piel en el corte, a lo especificado.
- Defectos del corte expuestos en las costuras o en costuras.
- Sin refuerzo en el talón y punta.
- En plantilla y talón forro.
- Suela sin dibujo o lisa.
- Quilce o tachuelas en el interior del calzado.
- Diferente al color especificado.
- Muestran en el corte.
- Suela rígida, agrietada o con deformaciones.
- Arriado del corte, acortado.
- Defectos que lastimen el pie.
- Defectos y proyecciones en el corte.
- Pigmentación de diferente tonalidad.
- Costuras chuecas, frías o deficientes.
- Diferente colocación en el corte o la suela de un mismo pie.
- Suavidad de hilo en las costuras.
- Suavidad.
- Artículos frotados o rasgados.
- Manchas de aceite, grasa, pegamento, etc.
- Que el par de zapatos no correspondan las tallas.
- Que el par de zapatos no sean del mismo lado.

OTRAS CONDICIONES:

- Las suministradoras de zapatos deberán verificar antes por el fabricante de que no hay en el país una estandarización de talla de zapatos.
- La forma de entrega de los zapatos, será en bolsa plástica transparente y resistente, especificando el centro educativo, nombre y la talla del zapato.
- Las suministradoras de zapatos deberán empaquetar los pares de zapatos, colocando adentro papel de empaque o cartón resistente; marcar papel periódico.

Visite: www.mined.gub.ec

San Salvador, 23 de noviembre de 2010.