



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS
SECCIÓN DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Título de Tesis:

“El Impacto de las Políticas de Desarrollo Económico Implementadas por CONAMYPE como Gestor del Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas de Artesanías de Barro en el Municipio de Guatajiagua, Morazán en el Periodo de 2006 hasta 2011”

Presentada por:

Fidel Ángel Hernández Lemus

César Mauricio Lemus Lemus

Para Optar al Grado de:

Licenciado en Administración de Empresas.

CIUDAD UNIVERSITARIA ORIENTAL, OCTUBRE DEL 2012.

SAM MIGUEL

EI SALVADOR

CENTROAMERICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector: Ing. Mario Roberto Nieto Lovo.

Vicerrectora Académica: Maestra Ana María Glower De Alvarado.

Vicerrector Administrativo Interino: Lic. Salvador Castillo Arevalo.

Secretaria General: Dra. Ana Leticia Zavaleta De Amaya.

Fiscal General: Lic. Francisco Cruz Letona.

AUTORIDADES DE LA FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL

Decano: Lic. Cristóbal Hernán Ríos.

Vice Decano: Lic. Carlos Alexander Días.

Secretario: Lic. Jorge Alberto Ortez Hernández.

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS

Jefe del Departamento: Lic. Héctor Barrera Arias.

Coordinador General del Proceso de Graduación: Lic. Arnoldo Orlando Sorto Martínez.

Docente Director: Lic. Carlos Trejos Urquilla.

Asesor Metodológico: Lic. Francisco Cristóbal Gallardo Rodríguez.

DEDICATORIA

Dedicamos este logro obtenido primeramente a Dios todopoderoso por darnos la sabiduría para adquirir los conocimientos, la paciencia para asimilar el proceso de formación y sobre todo por darnos una familia que nos brinda todo su apoyo a cada momento y lo necesario para salir adelante.

Un agradecimiento especial a nuestros padres que hicieron todo lo posible para que nada nos faltara en la lucha por alcanzar nuestros sueños, ellos son los que junto a Dios han hecho posible que hoy estamos logrando un triunfo tan especial para nosotros.

Al Lic. Carlos Trejos Urquilla le damos nuestros sinceros agradecimientos por formar parte en nuestro proceso de formación; gracias por sus consejos y orientación en todo este tiempo que estuvo a nuestro lado.

Agradecemos a la Universidad de El Salvador que como institución se encargó de nuestra formación académica y darnos la oportunidad de trabajar por nuestro país, luchar cada día por mejorar las condiciones de vida de nuestro país.

Fidel Ángel Hernández Lemus

César Mauricio Lemus Lemus

INDICE

CONTENIDO	PAG.
Resumen Ejecutivo.....	i
Introducción.....	iii
CAPITULO I: ORIGEN, DESARROLLO Y APOORTE DE LAS MYPEs EN EL SALVADOR.....	1
1.1 Antecedentes.....	1
1.1.1 Creación de CONAMYPE.....	2
1.2 Justificación.....	4
1.3 Objetivos.....	7
1.4 Planteamiento del Problema.....	8
1.5 Marco Teórico.....	9
1.5.1 Importancia de la Microempresa.....	10
1.5.2 Aporte Social de la Microempresa.....	12
1.5.3 Aporte Económico de las Micro Empresas.....	12
1.5.4 Funciones de la Microempresa.....	13
1.5.5 Aspectos Generales de la Legalización de una Microempresas.....	14
1.5.6 La Producción Artesanal.....	15
1.6 Metodología de la Investigación.....	17
1.6.1 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información.....	17
1.7 Universo Poblacional.....	18
1.8 Muestra.....	18

1.9 Temporalidad.....	20
CAPITULO II: ENFOQUE TEORICO DEL DESARROLLO DE LAS MYPEs.....	21
2.1 Enfoque Histórico de las MYPEs en América Latina y El Salvador.....	21
2.1.1 Surgimiento de las MYPEs en América Latina.....	21
2.2 Criterio de Clasificación de las MYPEs.....	28
2.3 Enfoque Teórico de las MYPEs.....	31
2.3.1 Nuevo Enfoque en el Desarrollo de las MYPE.....	31
2.3.2 De lo Global a lo Local.....	36
2.3.3 Capacidad Institucional para el desarrollo de las MYPE.....	40
2.3.4 La Gestión Pública del Cambio.....	44
CAPITULO III: DESARROLLO DE LAS ARTESANIAS DE BARRO.....	47
3.1 Aspectos Culturales, Sociales, y Económicos de las Artesanías.....	47
3.1.1 Limitaciones que Enfrentan las Microempresas.....	50
3.1.2 Carencias en la Organización y Manejo de Fondos.....	50
3.1.3 La Competencia.....	50
3.1.4 Administración Deficiente.....	51
3.1.5 Carencia de Registros Contables.....	51
3.1.6 Acceso al Crédito Financiero.....	51
3.2 Efectos del Proceso de Globalización en el Sector Artesanal.....	53
3.2.1 El Comercio Internacional.....	54
3.2.2 Tecnología.....	54
3.2.3 Regulaciones Ambientales.....	55
3.3 El Papel que Juega CONAMYPE en El Salvador, para el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas.....	59

3.3.1 Promoviendo la Alianza Pública-Privada-Academia.....	60
3.3.2 Avances de los Encadenamientos Productivos.....	61
3.3.3 Jóvenes y Mujeres Emprendedoras.....	61
3.3.4 Aportando en la Creación de la Primer Ley de Fomento y Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas.....	62
3.3.5 Dinamizando al Sector de la Confección y Calzado.....	63
3.3.6 Acercando a las MYPES en las Compras de Gobierno.....	63
3.3.7 Fortaleciendo el Desarrollo Económico Local.....	64
3.3.8 Aportando en el Programa de Comunidades Solidarias Urbanas.....	64
3.3.9 Tecnología de la Información y Comunicación para las MYPES.....	65
3.3.10 Capacitación “On Line” para Empresarios y Empresarias.....	65
3.3.11 El Movimiento de un Pueblo un Producto.....	66
3.3.12 Buscando Dinamizar las Economías Locales a Través de la Artesanía y la Cultura.....	66
3.3.13 Acompañando con Servicios Empresariales a las MYPES Micro y Pequeña Empresa.....	67
3.3.14 Incorporando el Enfoque de Género en el Trabajo con las MYPES Apertura de Ventanilla de Servicios Empresariales en Ciudad Mujer.....	67
3.4 Desarrollo de las Artesanías de Barro en Centroamérica y en El Salvador.....	68
3.4.1 En Centroamérica.....	68
3.4.2 El Salvador.....	69
3.4.2.1 Artesanía en El Salvador Después de la Independencia.....	72
3.4.2.2 Artesanía Utilitaria y Decorativa.....	83
3.4.2.3 Desarrollo de Artesanías de Barro en Guatajiagua.....	84

CAPITULO IV:IMPACTO DE LAS POLITICAS DE DESARROLLO ECONOMICO POR PARTE DE CONAMYPE DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE ARTESANIAS DE BARRO EN EL SALVADOR.....	91
4.1 Políticas Implementadas en las Empresas de Artesanías de Barro.....	91
4.1.1 La Política Nacional y Lineamientos para su Aplicación.....	93
4.1.1.1 Objetivo General.....	93
4.1.1.2 Objetivos Específicos.....	93
4.1.1.3 Lineamientos Generales.....	94
4.1.2 Política a Nivel Institucional.....	95
4.1.2.1 Objetivo Estratégico.....	96
4.1.2.2 Objetivos de Desarrollo.....	96
4.1.2.3 Nivel Macro.....	97
4.1.2.4 Nivel Medio.....	98
4.1.2.5 Nivel Micro.....	98
4.1.3 Desarrollo Competitivo del Sector Artesanal.....	99
4.2 Mecanismos de Implementación de Políticas.....	100
4.2.1 Estrategia 1: Desarrollo y Fortalecimiento Institucional que Permita Establecer Políticas, Acciones, y Proyectos Que Competen a Varios Sectores.....	100
4.2.1.1 Objetivos.....	101
4.2.1.2 Programa para la Inversión en Nuevos Sectores de Actividad.....	101
4.2.1.3 Programa de Análisis y Propuestas a la Legislación.....	102
4.2.1.4 Programa: Simplificación Administrativa para la Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.....	103
4.2.1.5 Programa de Coordinación Institucional.....	103
4.2.1.6 Programa: Sistema de Seguimiento y Evaluación del Sector.....	104
4.2.2 Estrategia 2: Fortalecimiento e Incentivos a la Cultura Empresarial, de Innovación, Participación, y de Cooperación, para Facilitar el Desarrollo de Jóvenes Estudiantes.....	104
4.2.2.1 Objetivos.....	105

4.2.2.2 Programa de Fomento a las Actividades Empresariales en la Educación Formal.....	105
4.2.2.3 Programa: Reconocimiento de las Cualidades Empresariales Exitosas.....	106
4.2.3 Estrategia 3: Fomento a la Asociatividad Competitiva: Promoción al Desarrollo de Sistemas y Mecanismos de Articulación entre Empresas de Diferente Tamaño y de Estas con los Mercados Nacionales y Externos.....	106
4.2.3.1 Objetivos.....	107
4.2.3.2 Programa: Promoción al fortalecimiento institucional para la asociatividad.....	107
4.2.3.3 Programa: Incentivos para la Asociatividad.....	107
4.2.3.4 Programa: Asociatividad para Segmentos de Población de Bajos Recursos.....	108
4.2.4 Estrategia 4: Mejoramiento del Acceso de los Empresarios y Trabajadores del Sector MYPE a Servicios Financieros.....	108
4.2.4.1 Objetivos.....	109
4.2.4.2 Programa para la Promoción de la Demanda de Servicios Financieros.....	110
4.2.4.3 Programa de Oferta de Servicios Financieros.....	110
4.2.4.4 Programa 5: Marco Institucional y Jurídico.....	111
4.2.5 Estrategia: Mejoramiento del Acceso de los Empresarios de las MYPE a una Gama más Amplia de Servicios no Financieros.....	111
4.2.5.1 Objetivos.....	112
4.2.5.2 Programa: Dinamización de la Demanda de Servicios no Financieros.....	113
4.2.5.3 Programa: Apoyo a la Especialización de la Oferta.....	113
4.2.5.4 Programa: Formación de Emprendedores y Empresas.....	114
4.2.5.5 Programa: Sistema Integrado de Información Especializada.....	114
4.2.6 Estrategias de las Áreas de Gestión Institucional.....	115
4.2.6.1 Estrategias de Intervención.....	115
4.2.6.2 Fomento de la Economía Territorial.....	116
4.2.6.2.1 Objetivo General.....	116
4.2.6.2.2 Líneas de Acción.....	116
4.2.6.2.3 Actividades.....	117

4.2.6.3 Desarrollo de la competitividad de los sectores estratégicos que potencializan a las MYPES.....	117
4.2.6.3.1 Líneas de acción.....	118
4.2.6.3.2 Actividades.....	118
4.2.6.4 Contribuir al Mejoramiento del Entorno Favorable de la MYPE.....	119
4.2.6.4.1 Líneas de Acción.....	119
4.2.6.4.2 Actividades.....	119
4.2.7 Atención al Sector Artesanal.....	120
4.2.7.1 Formación Vocacional.....	120
4.2.7.2 Apoyo para Ferias.....	121
4.2.7.3 Asociatividad.....	121
4.2.7.4 Asesoría empresarial a MYPE.....	121
4.2.7.5 Capacitación.....	122
4.2.7.6 Asistencia Técnica.....	122
4.2.7.7 Asesoría en Trámites Empresariales.....	122
4.2.7.8 Trámites para la Formalización.....	122
4.2.7.9 Tecnología.....	123
4.3 Impacto Generado de la Aplicación de Políticas de Desarrollo Económico en las Empresas de Artesanías de Barro.....	124
4.3.1 Análisis de Resultados.....	124
4.3.1.1 Análisis Global.....	155
4.3.1.1.1 Nivel Administrativo.....	155
4.3.1.1.2 Nivel Productivo.....	155

4.3.1.1.3 Nivel Tecnológico.....	156
4.3.1.1.4 Nivel de Asistencia Legal.....	156
4.3.1.1.5 Nivel Financiero.....	157
4.3.1.1.6 Nivel Mercadológico.....	157
Conclusiones.....	158
Recomendaciones.....	160
Bibliografía.....	162
Anexos.....	166

Resumen Ejecutivo

Es sorprendente que un sector como lo es el informal o microempresarial esté tan descuidado siendo fundamental en la economía salvadoreña, de ahí nos pareció necesario investigar que es lo que realmente está sucediendo con las microempresas.

Decidimos investigar la gestión de CONAMYPE que como institución de gobierno busca mejorar el sector de las micro empresas de barro, nos acercamos a la institución para tener una idea del trabajo que están haciendo por mejorar las artesanías del municipio de Guatajiagua, porque alarmante que los negocios artesanales no experimenten algún crecimiento siendo que, elaboran un producto de muy buena calidad, y mas aun teniendo el apoyo de CONAMYPE que les ha capacitado en la mayoría de los aspectos administrativos y brindado asistencia técnica.

Tuvimos un primer acercamiento con los habitantes del municipio de Guatajiagua que trabajan con el barro, para realizar una investigación exploratoria en los negocios que CONAMYPE ha realizado su trabajo de apoyo; en donde se nos manifestó que CONAMYPE estuvo realizando actividades de apoyo con el fin de mejorar las condiciones del artesano, al punto que en los años 2003 al 2005 estuvieron exportando al mercado extranjero mediante el fondo FANTEL y ATA que les apoyaron junto a CONAMYPE, pero esto no se logró mantener debido a problemas organizacionales y culturales porque prefieren el trabajo de manera individual.

Otro de los descubrimientos es que el trabajo de CONAMYPE fue obstaculizado por el alto índice de analfabetismo de los habitantes del municipio de Guatajiagua, eso dificulta la comprensión de las enseñanzas que se pretendía transmitir, además el artesano en su afán de conservar su identidad cultural prefiere dejar de lado las oportunidades de crecimiento.

En base a la investigación exploratoria, diseñamos el instrumento para realizar la investigación de campo, una vez elaborado el instrumento procedimos a encuestar los representantes de los negocios que elegimos como muestra mediante el método estadístico, fue muy difícil el levantamiento de datos debido a la negativa que encontramos en los artesanos, pero finalmente se logro el propósito en su totalidad.

Cuando se terminó de realizar la tabulación con su respectivo análisis, encontramos que el artesano ha sido capacitado en los aspectos administrativos pero que se muestra indiferente en la aplicación de las herramientas administrativas; otro descubrimiento es la negativa a utilizar la tecnología en el proceso productivo, y no es porque ignore los beneficios que trae, al contrario lo saben pero prefieren el método tradicional o manual.

El artesano tiene un mal concepto de preservar la identidad cultural piensan que la identidad la conservan siguiendo el proceso manual ignorando que la identidad cultural se mantiene en el producto como tal y no en proceso productivo, perdiendo la oportunidad de tener mayor producción y mayores ingresos al utilizar la tecnología.

Introducción.

En El Salvador el sector microempresarial ha estado abandonado por muchos años, hecho que ha dificultado el desarrollo de dicho sector. Actualmente CONAMYPE ha tomado el desafío de sentar las bases para que las MYPEs salgan a flote, por lo tanto, es necesario verificar de alguna manera el avance que ha tenido CONAMYPE por tal razón, realizamos el presente trabajo de investigación

En los antecedentes describimos el origen de las MYPEs, y los acontecimientos sociales y económicos que sucedieron para la existencia del sector informal, como una nueva forma de tener en la alguna manera el ingreso necesario para las personas que se encontraban en dificultades en su momento, además se brinda una justificación del trabajo de investigación destacando la importancia del sector informal.

Planteamos objetivos de la investigación y se brinda un planteamiento del problema, también se incluye un marco teórico en donde se destaca el aporte de las MYPEs y su función en la economía, se describe la metodología a utilizar para la realización de la investigación y la muestra elegida para el trabajo de campo, todo esto conforma el capítulo uno.

En el segundo capítulo se presenta el surgimiento de las MYPEs en América Latina y El Salvador, de cómo han venido surgiendo a través del paso del tiempo, como también los criterios de clasificación de las MYPEs.

Además se muestra un enfoque teórico acerca de las MYPEs, de las condiciones necesarias que deben existir en un país para apoyar al sector informal y así este pueda desarrollarse y tener un mejor funcionamiento en la economía del país.

El capítulo dos contiene el desarrollo de las micro empresas de artesanías de barro, los aspectos culturales de las artesanías de cómo es que muestran las raíces de un pueblo que se expresa a través del arte en el barro, los aspectos sociales que constituyen un estilo de vida para todo un pueblo, además el aspecto económico que contribuye al desarrollo de los artesanos.

Posteriormente se destaca el papel de CONAMYPE que como institución de gobierno brinda todo el apoyo necesario para el desarrollo de las MYPEs, en el afán de dotar al sector microempresarial de las herramientas para que pueda ser competitiva en el mercado, ha desempeñado una ardua labor cosechando una serie de logros para beneficiar a dicho sector. Al final del capítulo hay un apartado del desarrollo de las artesanías de barro en centro América, El Salvador y en el municipio de Guatajiagua.

El capítulo tres se compone de las políticas de desarrollo económico implementadas al sector artesanal a nivel nacional, que se orientan a cumplir los objetivos trazados, para lo cual se establecen lineamientos a seguir, Para ello se adopta un plan de trabajo a nivel institucional trazando un plan específico para el sector artesanal.

Se presenta una serie de programas y proyectos a nivel nacional, institucional y de del sector artesanal, como los mecanismos de implementación.

Finalmente dichas políticas han generado un efecto, el cual se presenta en el instrumento de investigación del cual se realiza el análisis respectivo, de donde parten las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO I: EL ORIGEN, DESARROLLO Y APORTE DE LAS MYPES EN EL SALVADOR.

1.1 ANTECEDENTES.

Históricamente la economía salvadoreña se ha caracterizado por la debilidad de sus vínculos intersectoriales y por incapacidad del aparato productivo de dar empleo a toda la población en edad de trabajar. Dos han sido los mecanismos principales que ha utilizado la población para procurar sus ingresos

1. Emigrar a los países de la región y a los Estados Unidos de América
2. Autoemplearse en ocupaciones de baja rentabilidad en sectores que se caracterizan por su fácil entrada (particularmente en el comercio) lo cual ha constituido el llamado sector informal de la economía.

Durante la década de los ochenta, particularmente durante la primera mitad, la importancia de las microempresas en general y del sector informal en particular, aumento considerablemente debido al cierre de empresas del sector formal como resultado del conflicto y de la crisis económica, los desplazamientos poblacionales del campo a la ciudad, la crisis del sector agropecuario, el mayor proceso de urbanización.

De esta manera, el sector microempresarial se convirtió en el factor principal que evitaron que la economía colapsara, y quizás en el principal generador de empleo en la economía.

Durante la década de los noventa, dicho sector, ha recibido nuevos estímulos provenientes tanto del proceso de recuperación económica que ha tenido lugar así como de los efectos provocados por la implementación del programa de reforma económica iniciada en 1990.

Así más de tres millones de salvadoreños conforman las familias que dependen de la microempresa. La importancia en términos económicos y sociales de este sector ha dado paso numerosos esfuerzos emprendidos en respuesta a los cambios sufridos por la economía salvadoreña e los últimos años.

1.1.1 Creación de CONAMYPE.

Con el afán del Gobierno central de dar apoyo a las micro y pequeñas empresas se creó la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), mediante Decreto Ejecutivo N° 48, publicado en el Diario Oficial No. 331 de fecha 8 de mayo de 1996, dependiendo inicialmente de la Vicepresidencia de la República. Posteriormente en 1999, se llevaron a cabo reformas a dicho decreto y paso a formar parte del Ministerio de Economía a través del Decreto Ejecutivo No.12, publicado en el Diario Oficial No. 344 de fecha de 6 julio de 1999 por el que pasa a formar parte del Ministerio de Economía.

Los diagnósticos realizados por CONAMYPE muestran los grandes problemas que las MYPEs enfrentan en la actualidad en este sentido, el gobierno de El Salvador suscribió en junio de 2005 un convenio de cooperación con la Unión Europea, teniendo como ejecutor a la CONAMYPE. El objetivo del convenio es contribuir al desarrollo de la competitividad de las MIPYME salvadoreñas y coadyuvar con ello al desarrollo económico del país.

Esto se hará, facilitando el acceso de las empresas a una gama más amplia de servicios de desarrollo empresarial como instrumento clave para la mejora de la competitividad. Algunas de las acciones previstas en el convenio están orientadas en apoyar con asistencia técnicas y capacitación iniciativas productivas existentes y para la creación de empresas.

En el marco del proyecto FOMYPE se ha previsto la apertura de tres centros de Desarrollo de Negocios uno en Sonsonate, uno en San Miguel, y otro en Zacatecoluca, estos centros deberán promover, informar y gestionar el apoyo de las MYPEs de la zona, ofreciendo en el mismo lugar una serie de servicios financieros, asistencia técnica, capacitación, asesoría para el trámite y legalización de empresa, información comercial, información técnicas sobre los diferentes programas y proyectos de apoyo a las MYPEs, esto con el propósito de contribuir a mejorar la competitividad de las MYPEs.

Con la puesta en funcionamiento de los Centro de Desarrollo de Negocio en Sonsonate y San Miguel en el año 2006 se han incrementado las demandas de servicios de capacitación para empresas existentes, específicamente en la zona oriental por diferentes sectores y gremios empresariales, en este sentido los empresarios MYPEs de la zona Oriental han demandado un curso, denominado “SERVICIO Y ATENCION AL CLIENTE” que es el considerado para la presente oferta.

1.2. JUSTIFICACION.

La mayor parte de empresas (el 95.9%) que operan en el país pertenecen al sector de las microempresas¹, éstas juegan un papel importante en la economía nacional sobre todo por su aporte en la generación de empleo al mismo tiempo contribuir en la disminución de la pobreza. Al abrir la oportunidad a los microempresarios puedan ganar el sustento con actividades propias y así como también brinda la oportunidad de empleo a terceros.

El ingreso que las familias obtienen de las diversas actividades microempresariales en algunos casos representa más de la mitad de sus ingresos totales, entre los dueños de estas unidades el 64% son mujeres.

Más allá de su contribución del empleo y a la producción, la importancia de las MYPEs también se encuentran en el desafío y rol que está llamado a jugar. La afirmación anterior tiene especial importancia de cara a democratizar las oportunidades y condiciones de competencias de mercados transparentes y competitivos que, lejos de generar exclusión garanticen la inserción en igualdad de condiciones y oportunidades.

El reto que enfrentan los actores públicos comprometidos en la búsqueda del desarrollo integral de las micro empresas salvadoreñas, consiste en identificar y poner en marcha nuevas formas de articulación de la micro empresa a la economía nacional, que respondan a las necesidades de su propio desarrollo.

¹VII Censo Económico, DIGESTYC 2005.

Pese al rol de importancia y contribución a la economía nacional, las MYPEs enfrentan grandes retos y desafíos que le son difíciles de afrontar: una competencia desigual, la falta de tecnología y las restricciones a los créditos financieros dificultan su normal funcionamiento, por esta razón el gobierno ha tomado la iniciativa de brindar apoyo a este sector a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) que busca nivelar todas estas dificultades que las MYPEs están enfrentando en la actualidad. Dicha institución se encarga de poner a disposición de las MYPEs, servicios de desarrollo empresariales que le ayuden a mejorar su competitividad.

CONAMYPE ha asumido el reto de darle prioridad al sector de la micro y pequeña empresa que, por años, ha sufrido el abandono por parte de las políticas gubernamentales en especial al sector de las artesanías de barro ya que, el sector de las artesanías ha contribuido en gran medida a la sociedad salvadoreña por la abundante generación de empleo, además de la gran gama de productos proporciona; a su vez proporciona a la familia salvadoreña una fuente de ingresos ya que para estas familias el sector artesanal representa su modo de vida.

Además de servir como principal fuente de ingresos para la familia salvadoreña, como también tiene relevancia en el aspecto cultural puesto que en las artesanías se proyecta la identidad de los pueblos, y por todas estas razones es necesario evaluar de alguna manera las políticas que CONAMYPE ha orientado al sector de artesanías de modo que estos datos sirvan en alguna medida como un parámetro de eficiencia y así aplicar medidas correctivas, lo cual va a beneficiar en la gestión de CONAMYPE y mayormente a los artesanos de el municipio de Guatajiagua.

Por ello la importancia de, documentar y sistematizar las experiencias de asistencia técnica; tanto para fortalecer el desarrollo teórico, el mejoramiento de las técnicas y métodos, el establecimiento de normas o estándares que garanticen la calidad de los servicios en función de los beneficiarios; para lograr en última instancia, los objetivos del desarrollo competitivo de las microempresas y el desarrollo productivo del país.

La investigación busca evaluar los procesos de asistencia técnica y las políticas de desarrollo que reciben las microempresas de artesanías de barro del municipio de Guatajiagua, esto permitirá ir al campo y recoger datos para producir información que retroalimente el sistema de asistencia técnica y servirá como insumo para mejorar el entendimiento teórico de este fenómeno en la región y eventualmente puede servir como antecedentes para otras investigaciones.

Al final se busca que la información sirva para mejorar el diseño de políticas de desarrollo, y que las futuras experiencias de asistencia técnica alcancen mejores beneficios para los involucrados. Los beneficiarios de la investigación son diversos; Primero, los gestores de políticas y los operadores de los servicios técnicos, ya que por un lado les permitirá contar con información para retroalimentar su gestión, autoevaluarse y mejorar su intervención en los procesos, además puede ser la base para diseñar programas de capacitación para la profesionalización de los consultores que asisten a los microempresarios. Segundo, los microempresarios de artesanías como consumidores finales de la asistencia técnica tendrán en el largo plazo, mejores servicios de asistencia técnica.

1.3. OBJETIVOS.

- **Objetivo General:**

Conocer cuál es el impacto de las políticas de desarrollo económico implementadas por CONAMYPE en apoyo a la micro y pequeña empresa, enfocada en la producción de artesanías de barro del Municipio de Guatajiagua, Morazán.

- **Objetivos Específicos:**

1. Conocer el origen y desarrollo de las MYPEs en la economía salvadoreña.
2. Identificar las dificultades que limitan el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de artesanías de barro de Guatajiagua.
3. Conocer las políticas que ha orientado CONAMYPE para mejorar la administración, el desarrollo de nuevos productos y la introducción de la tecnología a las micro y pequeñas empresas de artesanías de barro en Guatajiagua.
4. Verificar los beneficios y dificultades en la aplicación de la nueva tecnología a las micro y pequeñas empresas de artesanías de barro de Guatajiagua.

1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

El sector artesanal es un sector de importancia cultural y turística dentro del país, por ende ha recibido apoyo de parte del gobierno con los diferentes programas e instituciones tales como: la puesta en marcha del soporte técnico que ofrece la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, además del esfuerzo realizado por la Cámara Salvadoreña de Artesanos (CASART), pero a pesar de esto, el sector artesanal, en especial el municipio de Guatajiagua, no ha tenido el efecto que se esperaba, todo esto por diversas razones que de entre las cuales están:

- ✓ Por el poco apoyo de parte de las instituciones financieras a los talleres artesanales que se encuentran en el país, ya que por ser negocios pequeños no ofrecen confianza de pago a estas, por ende no son sujetos a créditos financieros a pesar de existir muchas instituciones especializadas en este rubro.
- ✓ Otro de las dificultades en las que se encuentran inmersas las MYPEs es la poca apertura de mercados al sector artesanal además de la poca promoción hecha para este sector específicamente en el municipio de Guatajiagua.
- ✓ Además de las deficiencias expuestas anteriormente se tiene otro no menos importante, el cual es la limitada capacidad administrativa con la que cuentan las familias encargadas de los talleres artesanales.

¿Cuál es el impacto de las políticas de desarrollo económico implementadas por CONAMYPE como gestor del desarrollo de las micro y pequeñas empresas de artesanías de barro, en el municipio de Guatajiagua departamento de Morazán?

1.5 MARCO TEORICO.

En El Salvador la microempresa ha jugado un papel muy importante en el desarrollo económico y social. La microempresa surgió como una necesidad de ofrecer empleo ante la abundancia de mano de obra, trabajando en su mayoría y con limitado capital de conocimiento técnico y administrativo.

El actual contexto económico, social y político de las sociedades latinoamericanas contempla dos sectores dentro de la economía: llamado “moderno o formal” y el otro denominado frecuentemente “economía informal”.

Históricamente la economía salvadoreña, ha sido sustentada por las actividades agropecuarias, principalmente en la producción de café, algodón, y caña de azúcar. El sector agropecuario ha sufrido diferentes etapas de desarrollo paulatino, debido a la baja y rudimentaria tecnología utilizada en las actividades productivas, lo cual ha incidido para que sus habitantes desaprovechen los recursos con los que cuentan por ende dejan de percibir mayores ganancias.

Además la baja escolaridad y el analfabetismo contribuyen a sus ingresos económicos insuficientes para cubrir todas sus necesidades por lo que surge la emigración del campo hacia la ciudad y tomando en cuenta los problemas de la guerra incremento la salida de los campesino para las ciudades y con ello el desempleo. Por esta razón buscan alternativas de subsistencias y lamás fácil ha sido el incorporarse al sector económico a través de las microempresas.

1.5.1 Importancia de las Micro Empresas.

Un aspecto a resaltar es la contribución de la micro empresa al Producto Interno Bruto PIB, estimada desde 1992 hasta 1995 se sitúa en un rango que oscila entre el 24 y 36%. Se ubica a El Salvador como uno de los países de la región donde la contribución al Producto Interno Bruto es más determinante, ya que en los demás países centroamericanos oscila entre el 10 % y el 20%.

Puede afirmarse también que las micro empresas provee bienes y servicios que requieren aquellos grupos de la población que de manera permanente o coyuntural, por razones de ingreso no pueden adquirirlos del sector formal de la economía. Es decir que, las micro empresas se convierten en una especie de proveedor de última instancia dentro del aparato productivo nacional.

Asegurando el consumo de amplios sectores de la población, que de otra forma estarían excluidos del consumo y verían imposibilitadas su reproducción como persona.

El sector de las micro empresas es muy importante en la economía salvadoreña porque contribuye al producto interno bruto con el 24% al 36% en la ocupación de la población económicamente activa de El Salvador e incide directamente en la vida de 1 millón 700 mil salvadoreños².

El conocimiento de las micro empresas también ha permitido identificar potencialidades para visualizarla como un instrumento de desarrollo económico. Sin embargo, se requiere de políticas y acciones catalizadoras para convertir estas potencialidades en reales instrumentos de desarrollo³. Entre estas potencialidades se pueden reconocer la productiva, la tecnológica, y la fiscal.

²Comisión Nacional de la Micro empresa, Ministerio Relaciones Exteriores, 1997.

³ Libro Blanco de la Micro empresa, FUSADES, 1997.

A pesar de las múltiples barreras que afectan su productividad, la capacidad de generación de riqueza de la micro empresa está fuera de duda. Su contribución al producto nacional bruto ilustra solamente un aspecto agregado de esta potencialidad. Otro aspecto importante es la capacidad microempresarial de ampliar la oferta de bienes de consumo a las capas populares de la población, de manera en que ninguna otra forma empresarial podría competir.

Las carencias de capital y equipamiento que caracterizan a la microempresa se convierten en desafío constante a la creatividad de los microempresarios para adaptar sus recursos tecnológicos a la realidad de sus mercados. Si la micro empresa puede aportar tanta creatividad tecnológica con tan pocos recursos, habría que imaginar sus realizaciones si las empresas contaran con mayor información tecnológica.

La importancia relativa del sector ha sido más evidente en los últimos años, ya que en el año 2000 el empleo de las MYPES creció el 7% mientras que el empleo nacional creció un poco más del 2%⁴. La dinámica de las MYPES particularmente de las de cuenta propia parece estar más asociada a tres aspectos:

- Al comportamiento del mercado laboral.
- El deseo de aumentar los ingresos del grupo familiar.
- Y de independizarse.

⁴ Base de Datos, CONAMYPE.

1.5.2 Aporte Social de las Micro Empresas.

Las micro empresas han cobrado relevancia en los últimos años en cuanto a que es considerada como una fuente importante de ocupación para enfrentar el problema del desempleo. El análisis de las cifras nos permite apreciar la falta de correspondencia del crecimiento económico con el mejoramiento de importante indicadores sociales. El déficit social acumulado difícilmente puede ser contrarrestado efectivamente por una política sectorial; es un problema de desarrollo económico y de una alta y sostenida inversión en capital humano.

La actividad económica micro empresarial constituye un espacio más donde se persiguen objetivos de desarrollo económico y social compartidos por otros elementos del entorno. Es la racionalidad de dicho entorno económico la que establece límites. Por ello, las micro empresas no deben ser vista como “la solución”, sino como una importante actividad económica que debe articularse con estrategias de desarrollo⁵.

1.5.3 Aporte Económico de las Micro Empresas.

A partir de 1989 empieza a configurarse un nuevo periodo para la realidad salvadoreña, en la cual se puede decidir en cuanto a la economía de los salvadoreños finalizando el conflicto armado toman una ardua labor de fundarlas micro empresas, la cual ayudo mucho la nivelación de la economía del país como generador de empleos, producción de bienes y servicios. Se ha publicado que las micro empresas tienen un alto índice de participación en la economía de El Salvador, ya que tienen que ver directamente con el entorno económico altamente favorable en que ha operado tradicionalmente, de hecho, la existencia de dicho entorno ha configurado una situación tal que ha favorecido el desarrollo productivo del país⁶.

⁵ Libro Blanco de la Micro empresa, FUSADES, 1997

⁶ Libro Blanco de la Micro empresa, FUSADES, 1997

Pero la micro empresa tiene un obstáculo que le impide participar en el mercado en igualdad de oportunidades con el resto de los sectores económicos, es el escaso acceso a los recursos financieros del país lo que a su vez le impide acceder a otros recursos productivos que pueden beneficiar al país, así como aprovechar las oportunidades de inversión que mandan las señales del mercado.

Puede afirmarse en consecuencia, que la micro empresa productora de bienes y servicios cumple dentro del funcionamiento del aparato productivo nacional, la función de proveer los bienes y servicios que requieren aquellos grupos de la población que de manera permanente o coyuntural, por razones de ingreso no pueden demandar productos y servicios del sector formal de la economía.

1.5.4 Funciones de las Micro Empresas.

La micro empresa tiene como función principal la producción de bienes y servicios que se encuentra concentrado en la actividad básica de satisfacer las necesidades de las familias de medianos y escasos ingresos económicos, y tiene un rasgo característico de vender su producción directamente a los consumidores utilizando muy poco o nada otros canales de comercialización, sean estos del sector formal o del mismo sector de la micro empresa.

No obstante que El Salvador ha tenido tasas de crecimiento económico positivas y relativamente altas durante los últimos cinco años, los altos índices de desempleo abierto y subempleo que afectan a cerca del 50% de la Población Económicamente Activa (unos puntos menos en el área urbana, unos puntos más en el área rural), así como los índices de pobreza absoluta y relativa, se han mantenido en las mismas proporciones.

1.5.5 Aspectos Generales de la Legalización de una Microempresa.

El proceso de legalización de una microempresa, es lo que se conoce como formalización de la empresa. Este es un requisito para que una empresa funciones de conformidad a la legislación vigente. En El Salvador, las empresas deben cumplir obligaciones que son de tipo tributaria, laboral, mercantil, municipal, y estadística. Estas obligaciones exigen trámites en diversas dependencias del estado; pero hoy día existen centros regionales denominadas caja única donde se facilitan los trámites de formalización de una microempresa.

Los trámites básicos que una microempresa debe cumplir para formalizar su actividad son la obtención del Número de Identificación Tributaria (NIT), Inscripción al registro de contribuyentes al Impuesto al Valor Agregado (IVA), Registro patronal con la obtención del Número de Identificación Patronal (NIP), Inscribirse en el Registro de Centros de Trabajo del Ministerio de Trabajo y la Matricula de la Empresa y el Establecimiento en el Registro de Comercio.

Además de estos trámites se debe inscribir el negocio en la alcaldía de la localidad donde está ubicado el negocio. Por último cabe aclarar que según la actividad específica a la que se dedica la microempresa algunas veces debe inscribirse en registros especiales para gozar de incentivos que el Estado otorga, es el caso de las empresas dedicadas al turismo⁷.

⁷Idem.

1.5.6 La Producción Artesanal

La producción artesanal se remonta a épocas muy antiguas, el hombre vivía inicialmente de la recolección, la caza y la pesca, en su afán de supervivencia, comenzó a elaborar piezas que fueron de uso corriente, especialmente empleando la piedra para hacer recipientes, herramientas, imágenes de sus deidades, todo en forma rudimentaria hasta alcanzar cierto grado de perfección, como se observa en las muestras encontradas por todo el mundo⁸.

Las artesanías constituyen una de las actividades más significativas de los países del continente americano, íntimamente ligadas a la herencia cultural artística que se ha formado con las experiencias de todas las culturas antiguas propias de este continente, enriquecidas con aportaciones de España y de otros países del viejo mundo, de Asia y de África.

Se tiene conocimiento acerca de la práctica del arte de las artesanías en cerámicas a partir del año 2500 AC. Por la gran cantidad de objetos de barro decorativo-utilitario-religioso, elaborados y dejados por las postrimerías de los tiempos por las civilizaciones mayas, incas y aztecas que se erradicaron en las regiones que hoy se identifican como Centroamérica, Perú y Ecuador.

La cerámica producida en ese tiempo era básicamente la utilitaria, es decir, la alfarería, entre los que se pueden citar: vasos decorados, comales, hoyas, jarros, juguetes zoomorfos con ruedas y estatuas de cerámicas los cuales representaban figuras o dioses.

⁸ Base de Datos, CONAMYPE.

En los inicios de la época del feudalismo, siglo IV DC., la administración de los feudos se efectuaba de acuerdo al criterio del señor feudal, posteriormente los siervos se independizan, siendo estos los orígenes de los talleres artesanales en la historia mundial⁹.

Las artesanías de El Salvador recogen belleza, colorido y variedad en las diferentes piezas utilitarias, religiosas y decorativas, producidas por las hábiles manos de los artesanos salvadoreños, quiénes le imprimen la historia cultural milenaria de los antepasados y el mestizaje cultural a partir de la conquista española.

Curiosamente, en la elaboración de muchas de las artesanías pareciera que el tiempo no ha transcurrido, sobre todo en las zonas rurales del territorio, porque las técnicas de producción utilizadas provienen de los conocimientos transmitidos por generaciones como una especie de patrimonio propio de los artesanos.

La artesanía salvadoreña es apreciada por la extraordinaria delicadeza con que es elaborada, por su colorido y porque refleja en su autenticidad, la idiosincrasia de este pueblo

El barro, palma, madera, semillas, mimbre, tela, cuero, yute, son sólo algunos de los materiales que el artesano salvadoreño trabaja laboriosamente traduciéndolos en verdaderas obras de arte.

Tradicionalmente, los principales centros de producción se concentran en las poblaciones de La Palma, San Ignacio y Concepción, Quezaltepeque en el departamento de

⁹Idem.

Chalatenango; Ilobasco en el departamento de Cabañas; Tenancingo y Cojutepeque en el departamento de Cuscatlán; San Sebastián en el departamento de San Vicente; Delicias de Concepción en el Departamento de Morazán; y Nahuizalco en el departamento de Sonsonate; Chalchuapa en el Departamento de Santa Ana, Municipios de San Salvador y el Municipio de Guatajiagua departamento de Morazán.

1.6 Método de Investigación.

Para la realización de este estudio se utilizó el método de investigación cualicuantitativa con un enfoque descriptivo, este tipo de investigación describe de modo sistemático las características y cualidades de una población, situación o área de interés.

La investigación cualicuantitativa con un enfoque descriptivo, se recopiló información sobre la base de teorías relacionadas con la problemática; además de recabó información de testimonios de personas en contacto directo con dicho fenómeno, luego se analizó minuciosamente los resultados de modo que se obtuvo generalizaciones que ayudaron a comprender mejor el tema en estudio.

1.6.1 Técnicas e instrumentos de recolección de información.

Con la obtención de la información necesaria sobre la temática abordada se recurrió a la recolección de información mediante la investigación de campo así como también la investigación bibliográfica. Con la investigación de campo se recabó información de una muestra seleccionada mediante métodos estadísticos que sea lo suficientemente representativa para que permitir hacer generalizaciones bastante acertadas sobre la población en estudio la cual estuvo comprendida por los artesanos de del municipio de

Guatajiagua, departamento de Morazán quienes hayan recibido capacitaciones por parte de CONAMYPE en el periodo comprendido entre los años 2006 y 2011.

La investigación bibliográfica nos proporcionó toda la información teórica que nos permitió tener un conocimiento más amplio sobre todos aquellos conceptos básicos necesarios para comprender todos aspectos de la temática y proceder de manera adecuada, de manera que dicho estudio fue abordado desde la perspectiva correspondiente a los objetivos que se pretenden alcanzar con la realización de este trabajo de investigación.

1.7 Universo Poblacional.

El municipio de Guatajiagua está conformado por un total de 11,721 personas, quienes conforman la población total del lugar, de los cuales 3,854 son los que se encuentran en el área urbana de la localidad. Esta cantidad se divide en 1,780 hombres y 2,074 mujeres¹⁰. Del total de población existente se encuentran 400 hogares que cuentan con talleres artesanales dedicados a la alfarería de barro negro en el municipio de Guatajiagua, Departamento de Morazán. Se ha definido como sujeto de la investigación al jefe de hogar (artesano/a), que básicamente su actividad productiva es la dedicada a la producción de artesanías de barro negro.

1.8 Selección de la Muestra.

Para definir la muestra se tomó en cuenta los siguientes criterios:
Incluir microempresas del municipio de Guatajiagua que residan en el sector urbano y hayan recibido asistencia técnica por parte de CONAMYPE, es por ello, que para la

¹⁰ VI Censo de Población y Vivienda, 2007

determinación de la muestra se utilizó el método probabilístico para poblaciones finitas, para el caso, CONAMYPE ha atendido un número de 120 microempresarios del municipio de Guatajiagua que han solicitado asistencia técnica.

La muestra se calcula de con la siguiente formula probabilística:

n = tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población 120 que es el número de microempresarios.

Z = valor critico correspondiente a un coeficiente de confianza con el cual se desea hacer la investigación 1.96.

p = proporción poblacional de ocurrencia de un evento 0.5

q = proporción poblacional de la no ocurrencia de un evento 0.5

e = error muestral (diferencia entre estadístico y parámetro)

$$n = \frac{z^2 P \cdot Q \cdot N}{(n - 1)E^2 + Z^2 P \cdot Q}$$

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 120}{(120 - 1)0.10^2 + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{115.25}{1.19 + (1.96)^2(0.25)}$$

$$n = \frac{115.25}{1.19 + (3.8416)(0.25)}$$

$$n = \frac{115.25}{2.1504}$$

$$n = 53.5947$$

$$n = 54 \text{ muestra}$$

El número total de encuestas a pasadas fue de 54 dirigidas a los artesanos residentes en el sector urbano y que hayan recibido asistencia técnica en el municipio de Guatajiagua por parte de CONAMYPE.

1.9 Temporalidad.

El periodo de tiempo en el cual se realizó la investigación estuvo comprendido desde que CONAMYPE comenzó con los programas de desarrollo artesanal en el municipio de Guatajiagua, para el caso esta comprendido en los años 2006 hasta 2011.

CAPITULO II: ENFOQUE TEORICO DEL DESARROLLO DE LAS MYPEs.

2.1 Enfoque Histórico-Teórico de las MYPEs en América Latina y El Salvador.

2.1.1 Surgimiento de las MYPEs en América Latina.

Desde el momento en que se hace latente el interés por la empresa como objeto de investigación comienzan a postularse diversos enfoques para su estudio, entre los que vale la pena destacar: el enfoque de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) -PREALC (Proyecto Regional de Educación para América Latina y el Caribe) , el de la legalidad, el de la racionalidad de mercado, el de las estrategias familiares, el de la reproducción social y cultural y, más recientemente, el de género y desarrollo.

En el primer caso, el enfoque de la OIT y el PREALC considera que las microempresas están constituidas por aquellas actividades caracterizadas por una lógica de producción propia y distinta de la vigente, en la parte visible de la economía.

Este enfoque se centra en las características del mercado laboral e incluye un conjunto heterogéneo de actividades productivas, cuyo principal elemento común es emplear a un número de personas que no podrían ocuparse en el sector moderno y deben

subemplearse con relativamente escaso acceso a factores de producción complementarios del trabajo.¹¹

Un segundo enfoque (El de la Legalidad) pone el énfasis en las condiciones legales institucionales, y por ello se le conoce como el enfoque basado en la legalidad. De acuerdo con éste lo que realmente define a la microempresa es su ilegalidad¹².

A decir de Pollack y Jusidman las microempresas formales e informales funcionan de acuerdo con racionalidades idénticas y se diferencian solamente por su carácter de legales o ilegales respectivamente. Esta diferencia, a su vez, conllevaría a diferencias en el acceso a los recursos productivos y a los mercados.

Un tercer enfoque (EL de la Racionalidad de Mercado), es el que se desarrolla a partir de los elementos de los dos anteriores y es conocido como el de la racionalidad de mercado. Se parte de que las actividades de la microempresa son típicamente capitalistas, con trabajadores que son asalariados de manera abierta o encubierta, que esas actividades forman parte de la economía moderna y que no son una característica exclusiva de los países en desarrollo¹³.

¹¹ Jaime Mezzera, “Excedentes de oferta de trabajo y sector informal urbano”, en Margarita Berger y Mayra Buvinic [comp.], La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa en América Latina, Ecuador, ILDIS-Quito, editorial Nueva Sociedad, 1988; Molly Pollack y Clara Jusidman, El sector informal urbano desde la perspectiva de género. El caso de México, Santiago de Chile, CEPAL, 1997 (Serie mujer y desarrollo. Unidad mujer y desarrollo).

¹² Víctor Tokman, “The Informal Sector in Latin America: From Underground to Legal”, en Víctor Tokman [ed.], Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America, Boulder, Lynne Rienner, 1992

¹³ Marguerite Berger, “Las microfinanzas: un mercado emergente dentro de los mercados emergentes”, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible, División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2000.

Un cuarto enfoque (El de las Estrategias Familiares), tiene que ver con el concepto de estrategias que buscaban mostrar los mecanismos familiares para afrontar las crisis económicas. Comenzó a ser cada vez más utilizado desde los años ochenta y desde entonces fueron apareciendo comentarios a favor y en contra, algunos de los cuales es conveniente resaltar aquí.

Uno de los primeros y más importantes análisis teórico-metodológicos sobre la noción de estrategias fue el hecho por Susana Torrado¹⁴, para quien las ventajas del concepto tienen que ver con su ubicuidad teórica, ya que como modelo teórico es aplicable a sociedades globales; también con su organicidad teórica, debido a la posibilidad que tiene de poder dar cuenta de un conjunto variado de comportamientos económicos sociales y demográficos; por último, debido a su fertilidad teórica-metodológica, en la medida que ha contribuido a operar un cambio de la unidad de análisis usada en los estudios socio demográficos, pasando del individuo a la familia, y con ésta a la definición de la temporalidad correspondiente al ciclo familiar.

En relación con las deficiencias se consideran como las más relevantes: en primer término, que tiene el inconveniente de no poderse incorporar más explícitamente en esta conceptualización la noción de los límites específicos que enfrenta cada unidad familiar en función de su pertinencia de clase, por lo que se deja fuera las determinantes sociales a las que están sometidas dichas unidades.

En segundo lugar, que al referirse al término supervivencia, implica que se alude únicamente a comportamientos relacionados con la subsistencia mínima básica, fisiológica, etc., quedando, por lo tanto, su ámbito de aplicación restringido al estudio de los grupos sociales más desfavorecidos de la sociedad.

¹⁴ Susana Torrado, "Sobre los conceptos de 'estrategias familiares de vida' y 'procesos de reproducción de la fuerza de trabajo'. Notas Teórico metodológicas", Demografía y Economía, vol. XV, núm. 2, México, 1981.

Por último, cuestiona hasta qué punto las estrategias familiares implican la conciencia de los fines, metas, medios, plazos etc., es decir, el grado de racionalidad o deliberación que se atribuye a los comportamientos subsumidos en el concepto¹⁵.

Por otra parte, hay quienes sostienen que las estrategias como concepto y enfoque presuponen sólo relaciones de cooperación excluyendo eventuales relaciones de conflicto, las jerarquías de autoridad, además de que el concepto está insuficientemente desarrollado. Otro señalamiento crítico es el de Oliveira y otros autores¹⁶, quienes aluden a la no incorporación del trabajo doméstico como actividad fundamental para la manutención y reposición de la fuerza de trabajo, la crianza y socialización de los hijos y el cuidado de la salud de los miembros del hogar.

Selby¹⁷, por su lado, llamó la atención sobre la generalidad del concepto, preguntándose si no sería mejor reservar el término para aquellos periodos en que las condiciones económicas se deterioraban y las familias debían luchar más que nunca por su sobrevivencia. Si bien es cierto que hay una valoración del concepto estrategias familiares, se da un cuestionamiento al carácter grupal de las relaciones al interior del grupo familiar y, por ende, su aparente “armonía”.

Un quinto enfoque (El de la Reproducción Social y Cultural), en el estudio de la microempresa es el que lo analiza como factor de reproducción social y cultural. Lo sociocultural ha sido otra aproximación que ha tenido notoria influencia en algunos estudios de las microempresas, sobre lo cual se deben destacar los planteamientos de Alba

¹⁵Torrado, op. cit.; Susan Greenhalgh, Women in the Informal Enterprise: Empowerment or Exploitation, Working Papers, núm. 33, Research Division. The Population Council, 1991; Brígida García, y Orlandina Oliveira, Trabajo extradoméstico y relaciones de género una nueva mirada, México, Colmex, 2003 y Trabajo femenino y vida familiar en México, México, Colmex, 1994.

¹⁶Pepin Oliveira, O. M. L, y V. Salles, “Familia y género en el análisis demográfico”, en Brígida García, Mujer, género y población en México, México, Colmex, 1999.

¹⁷ Henry A. Selby et al., La familia en el México urbano. Mecanismos de defensa frente a la crisis (1978-1992), México, Conaculta, 1992.

y Kruijt¹⁸. Para estos autores la pequeña empresa elabora bienes y servicios pero produce también mensajes, signos y símbolos que son consumidos socialmente. Los autores sostienen que uno de los componentes culturales más importantes que operan a través de las unidades productivas de pequeña escala es la producción de la ideología.

Señalan, asimismo, que este tipo de establecimientos es atravesado por un conjunto de discursos de origen diverso: los discursos oficiales, emitidos por el Estado o por organismos internacionales; los del empresariado, promovidos por negocios de todos los tamaños, y los laborales, defendidos por los propios pequeños productores o por el sindicato. Consideran también que hay discursos más generales y difusos transmitidos en la calle o en la casa a través de conversaciones, de rumores y de opiniones.

Según su parecer estos mensajes, que funcionan en el terreno de las ideas y de las creencias, tienen que ver con un sistema que modela actitudes, valores y normas sociales. Un llamado a tener en cuenta dentro de estos planteamientos, en materia de investigación, es considerar los conflictos que dentro de la microempresa se generan como resultado de la función social y cultural de esta actividad productiva.

Los economistas han tenido poco interés en la microempresa como reproducción sociocultural. Al respecto, Landa¹⁹ señala que ellos han prestado poca atención a esta área relegando el estudio de la cultura y del empresariado a disciplinas hermanas como la sociología y la antropología. Sin embargo, según esta autora, en años recientes ha surgido un agregado de literatura económica pequeño, pero en continuo incremento sobre los factores determinantes de las diferencias de grupos étnicos en los mercados laborales y en los papeles empresariales.

¹⁸ Carlos Alba Vega, y Kruijt y Dirk, *La utilidad de lo minúsculo. Informalidad y microempresa en México, Centroamérica y los países andinos*, México, Colmex- Centro de Estudios Internacionales, 1995.

¹⁹ Janet Landa, "Cultura y empresa en los países menos desarrollados: las redes interétnicas de comercios como organizaciones económicas", en Brigitte Berger, *La cultura empresarial*, México, Gernika, 1993.

Los científicos sociales, en general, y los economistas, en particular, a menudo señalan a lo empresarial de tal modo que sugiere que la cultura poco tiene que ver con el tema. Al respecto Lavoie²⁰ refiere que en realidad la corriente principal de las ciencias sociales, con la notable excepción de la antropología, en su mayoría ha ignorado la cultura no sólo como perteneciente a lo empresarial, sino también como parte integral de cualquier aspecto de la sociedad²¹.

Debe seguirse reflexionando en lo que tiene que ver con los planteamientos de los anteriores autores, en el llamado que hacen a los investigadores sociales y a la socio demografía de ver más en el estudio de la microempresa la función social y cultural. Estos aspectos se convierten en un elemento imprescindible de análisis teórico-metodológico, y en otra forma desde la cual es posible entender lo que ocurre con la microempresa en diferentes contextos locales y regionales, más aún si se consideran las diferencias socioeconómicas y culturales en la región latinoamericana.

De igual manera es pertinente considerar la incidencia que pueda tener lo cultural sobre la actividad microempresaria en Latinoamérica, lo cual, a su vez, ayudará a darle una mayor significación a este enfoque por un lado, y a la comprensión de la microempresa de manera particular, por otro.

En este sentido, análisis como el socio demográfico tienen la importancia que van en el sentido de aportar elementos explicativos que permitan identificar no sólo en términos socioeconómicos, sino en términos socioculturales a los microempresarios y su actividad.

²⁰ Don Lavoie, “El descubrimiento e interpretación de oportunidades de ganancias: la cultura y el empresario kirsneziiano”

²¹ ELEMENTOS PARA EL ESTUDIO DE LA MICROEMPRESA LATINOAMERICANA *Latinoamérica*, Universidad Nacional Autónoma de México, Distrito Federal, México, 2006

Un último y más bien reciente enfoque es el de género y desarrollo que surge como una búsqueda por entender mejor la posición de las mujeres en el desarrollo, ante las limitaciones y el agotamiento que presentaban las conquistas de las feministas liberales en los discursos y las políticas predominantes del desarrollo, logrados durante la década de los setenta en América Latina.

Surgido en los ochenta representa la influencia de diversas perspectivas feministas, con la idea de que el sólo análisis de clase no podía explicar la opresión de la mujer. Su marco analítico integra tanto la esfera productiva como la reproductiva y da espacio para superar las limitaciones que las escuelas estructuralistas del pensamiento social presentaban²².

Es para los años noventa que este enfoque va a tener una gran relevancia como resultado de la política de promoción de la microempresa promovida por el BID, en donde se consideraba la participación de la mujer como un determinante de éxito de estas actividades. A ello se suma la Conferencia del Cairo en 1994 y de China 1995 donde se hizo todo un planteamiento a favor de una mayor participación social y económica de la mujer²³.

Los estudios de género y desarrollo en los programas de microempresas, se han centrado entonces alrededor de su papel en fortalecer la posición económica de la mujer, en incrementar su habilidad para contribuir al ingreso familiar, en lograr y mejorar su participación en las decisiones más importantes del hogar.

²²Javier Pineda, “Entre el empoderamiento y la subordinación: los retos del enfoque de género y desarrollo en los programas de microempresas”, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA, Bogotá 29 y 30 de abril de 2004.

²³ELEMENTOS PARA EL ESTUDIO DE LA MICROEMPRESA LATINOAMERICANA *Latinoamérica*, Universidad Nacional Autónoma de México, Distrito Federal, México, 2006, p. 160

Este enfoque parte de preguntarse si los programas brindan a las mujeres la oportunidad para desarrollar experiencias que incrementen su confianza y participación en las esferas de lo público.

La mayoría de las investigaciones realizadas desde este enfoque diferencian los programas según sus objetivos, sean éstos convertir a las mujeres en clientas o beneficiarias de los programas o en alterar las relaciones de género en las cuales ellas están inmersas, se ha encontrado, también, que el gran crecimiento en el número de mujeres beneficiadas no necesariamente se ha traducido en un mejoramiento de la posición de la mujer²⁴.

2.2 Criterio de Clasificación de las MYPEs.

La microempresa en El Salvador ha sido clasificada en tres segmentos productivos: Microempresa de Subsistencia, Microempresa de Acumulación Simple, y Microempresa de Acumulación Amplia, también conocida como “microtope”. Se ha incorporado una modificación al concepto en la dimensión financiera, tomando como base el salario mínimo urbano, con la intención de que el concepto se actualice automáticamente²⁵.

- **Microempresa de Subsistencia.**

Son aquellas que tienen tan baja productividad que sólo persiguen la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato; trabajan sobre la lógica del “ir y pasar”.

²⁴ Idem.

²⁵ Libro Blanco de la Microempresa. *Clasificación de las microempresas en El Salvador*. Imprenta Díaz; 2ª ed. revisada, San Salvador, Septiembre, 1997. p. 15

Es el segmento más grande de la tipología productiva microempresarial porque representan alrededor del 70% de las microempresas.

Tienen ventas inferiores a \$571.42 al mes y ventas anuales de \$6,857.14, están compuestas por mujeres jefas de hogar que se desempeñan en actividades de comercio minorista o servicios personales como venta de comida²⁶

- **Microempresas de Acumulación Simple.**

Son aquellas empresas que generan ingresos que cubren los costos de su actividad, aunque sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en capital.

Las microempresas que se ubican en este segmento son aquellas que tienen ingresos que oscilan entre \$571.42 y \$2,857.14 mensuales. Aquí se ubican el 26% de las microempresas. Este segmento es el más fluido, y representa una fase de tránsito hacia alguno de los otros dos. Corresponde al momento en el que la microempresa empieza su evolución productiva hacia el crecimiento, cuando el empresario puede cubrir los costos de su actividad aunque aún no tenga capacidad de ahorro o inversión. Sin embargo, puede también corresponder a una etapa de declinación productiva²⁷.

²⁶Conectándonos al Futuro de EL SALVADOR. *Hacia la creación de una sociedad de aprendizaje permanente*. [En línea] [Citado el 22 de septiembre de 2007; 10:43 a.m.] Disponible en <http://www.conectando.org.sv>

²⁷ CONAMYPE, *Boletín Informativo sobre sector MYPE* [Base de datos en línea] [citado el 23 de septiembre de 2007]. Disponible en <http://www.conamype.gob.sv>

- **Microempresas de acumulación ampliada o "micro-tope":**

Son las empresas en las que su productividad es suficientemente elevada como para permitir acumular excedente e invertirlo en el crecimiento de la empresa. El "micro-tope" es el pequeño segmento (4% sobre el total de microempresas) donde la adecuada combinación de factores productivos y posicionamiento comercializador permite a la unidad empresarial crecer con márgenes amplios de excedente. Se estima que sus ingresos son superiores a \$2,857.14 al mes.

Estas empresas están generalmente ubicadas en áreas de manufactura donde la competencia de otras empresas les exige aumentar su productividad y calidad mediante mejores tecnologías. En estas empresas con mano de obra que incluye asalariados y aprendices, es posible la acumulación de conocimientos tecnológicos debido al nivel de calificación relativamente alto de sus patronos y trabajadores.

Es el segmento donde los programas de servicios técnicos obtienen resultados de mayor costo/eficiencia, ya que existe una idea clara de la utilidad y mecanismos de crédito, para la gestión y organización.²⁸

²⁸Conectados al Futuro de EL SALVADOR. *Hacia la creación de una sociedad de aprendizaje permanente*. [En línea] [Citado el 22 de septiembre de 2007] Disponible en <http://www.conectando.org.sv>

Número de Microempresas en El Salvador, Según Segmentos Productivos.

Segmento	Número de establecimientos
Microempresa de Subsistencia	463,803
Microempresa de Acumulación Simple	25,274
Microempresa de Acumulación Ampliada	7,288

Fuente: DINAMICA DE LAS MYPES 2005: Base para la toma de decisiones. Encuesta de Seguimiento Sectorial, 2004, CONAMYPE.

2.3 Enfoque Teórico de las MYPES.

2.3.1 Nuevo Enfoque en el Desarrollo de las MYPES

Se desprende de este nuevo enfoque que el crecimiento de las condiciones de competitividad para las MYPES depende de sí se logra desarrollar lo que se denomina un "sistema país" y este se orienta como un todo al crecimiento.

¿Qué quiere decir esto de "sistema país"? Este es un aspecto central para comprender la nueva dinámica del desarrollo competitivo. Se hace cada vez más evidente (aunque algunos sigan pensando lo contrario) que el desarrollo no depende de las capacidades individuales de las empresas, sino que es cada vez más dependiente de la capacidad de todo un país para trabajar como un sistema. Es decir: diferentes componentes de un país interactuando, complementando funciones, intercambiando información y conocimientos, definiendo políticas concertadas, etcétera.

En el “sistema país“ deben participar, por supuesto las empresas, pero también el Estado, las universidades, los centros tecnológicos, las organizaciones de la sociedad civil, los agentes financieros.

Pero sobre esto ya se ha escrito bastante, aunque la traducción de lo escrito a la práctica no ha sido directa, las políticas y los instrumentos aún distan mucho de reflejar las actuales tendencias en materia de desarrollo competitivo, es indudable que no es un tema sencillo de resolver. Intentaremos en este material justamente exponer las actuales tendencias a la hora de desarrollar estrategias en este sentido.

¿Por dónde comenzar?

Los nuevos enfoques en las políticas en materia de competitividad empresarial se centran en apoyar la creación de redes de innovadores, es decir en la creación de redes entre un grupo de instituciones y empresas dispuestos a generar, difundir y utilizar nuevos conocimientos que se introduzcan en las actividades productivas para su desarrollo. Por lo tanto se destaca en estos enfoques el desarrollo de un contexto productivo basado en su carácter cooperativo, capaz de complementar diversas funciones que hacen al desarrollo empresarial.

Se requiere poner en funcionamiento un mecanismo por el cual las empresas cooperen entre sí, cooperen con los centros de investigación más próximos, cooperen con el Estado, cooperen con los entes financieros. Y esta cooperación supone antes que nada que cada quien aporte lo suyo en una nueva dinámica de relaciones.

Los centros de investigación aportarán los conocimientos que las empresas requieren para mejorar sus productos, sus procesos, sus servicios; los centros tecnológicos aportarán asistencia técnica, adaptación de tecnología, transferencia de tecnología, formación; los gobiernos aportarán los estímulos para que las empresas hagan uso de toda la oferta disponible, derribarán obstáculos para su desarrollo, crearán los marcos legales apropiados, impulsarán estímulos y mecanismos que induzcan a las empresas a innovar y los entes financieros aportarán recursos, porque las empresas, particularmente las MYPEs carecen de los recursos necesarios para incorporar y desarrollar innovaciones.

¿Verdad que parece fácil dicho así? Pero la experiencia de estos últimos años indica que es extremadamente complicado lograr construir estas redes de innovadores. En primer lugar porque una red no se decreta, depende fundamentalmente de factores históricos, sociales y culturales. En segundo lugar porque, cuando estos factores favorables a la interacción no existen, se deben adoptar nuevas funciones, nuevas estrategias, nuevas actitudes, supone un cambio de cultura.

Particularmente de parte de las empresas que deben partir por reconocer la necesidad de incorporar estos nuevos conocimientos que se generan externamente, el principal problema se presenta al interior de las empresas, debe encontrar empresarios dispuestos a invertir en innovaciones, dispuestos a hacer cosas nuevas, dispuestos a crear una nueva cultura empresarial, dispuestos a interactuar con pares y otros agentes externos.

Pero está claro que con esto no basta, y lo sabemos muy bien en los países en vías de desarrollo. Cuando se logra tener estos aspectos resueltos en una empresa, esta tiene que encontrar afuera a un Estado dispuesto a acompañar su desarrollo, dispuesto a brindarle apoyo financiero que le permita asumir parte de los riesgos que por si sola la empresa no está en condiciones de asumir, dispuesto a invertir en crear las condiciones externas e

internas que le permita innovar, generando capacidad de investigación, servicios especializados, fuentes de financiamiento, información, formación, etcétera.

Nótese que hemos dicho que el rol para el Estado es el de "crear las condiciones", no estamos sugiriendo la creación de un Estado paternalista, que resuelva todos los problemas que las empresas no son capaces de resolver, sí partimos por reconocer que la creación de las condiciones que hacen al desarrollo de las MYPEs no las resuelve exclusivamente las leyes del mercado y menos aún las leyes de mercados cada vez más abiertos, se requieren políticas claras, concretas, más aún, se requieren que sean concertadas y, hay aún más, se requiere una fuerte inversión pública en todos estos aspectos. Y sino vayamos a ver la experiencia de los países industrializados.

Crear las condiciones supone crear los estímulos, los instrumentos, los mecanismos para que las empresas puedan innovar, como se señala en algunas investigaciones recientes y en los instrumentos desarrollados por la UE (Unión Europea), se requiere crear el clima favorable al desarrollo de innovaciones.

Pero la pregunta inmediata que nos surge es: ¿cuál debe ser el alcance de estas intervenciones en favor del desarrollo competitivo de las PYMEs?, es decir: dada la complejidad de las variables que debemos gestionar ¿se puede resolver esto a una escala nacional? Es indudable que intervienen múltiples actores, múltiples funciones, múltiples diferencias entre sectores productivos y por ende en cuanto a las exigencias, necesidades, funciones a desarrollar para cada sector.

Aquí justamente entramos en un tema central, que ha sido una constante en los debates de los últimos años, se introduce la variable "territorio" como elemento

determinante para poder definir estrategias, instrumentos y políticas en favor del desarrollo de las MYPEs. El manejo de todos los aspectos que hacen al desarrollo de las MYPEs se gestiona y se maneja de mejor manera si somos capaces de ajustar nuestro campo de acción, si somos capaces de concentrar un grupo de empresas de un determinado sector que comparten necesidades comunes y por lo tanto necesitan una especialización de parte del ambiente que las rodea.

Esto nos presenta una nueva dificultad a la hora de resolver las estrategias, instrumentos y políticas. Deberán estar suficientemente desarrollados para cualquier país los mecanismos de descentralización y las funciones a nivel local como para poder gestionar estos factores de cambio.

¿Cuántos de los países en vías de desarrollo realmente han desarrollado una capacidad de gestión local para el desarrollo competitivo de sus empresas?; ¿cuántos han logrado integrar esta capacidad local con una política central, a nivel nacional, que le de sustento y apoyo?, en definitiva ¿cuántos países en vías de desarrollo han demostrado capacidades para resolver políticas a un nivel micro?, de eso se trata todo esto.

La variable "territorio" introduce necesariamente otra variable, la variable "micro" y como, en definitiva, las Administraciones Públicas son capaces no solo de incorporar nuevas funciones en sus estrategias de desarrollo, como ser el apoyo decidido a la investigación, la consideración del conocimiento como elemento central del desarrollo, la definición de políticas industriales, tecnológicas, científicas y de innovación, sino al mismo tiempo son capaces de llevar esto a una escala regional, local, muy concreta, siendo capaces de desarrollar también a este nivel nuevas y complejas funciones.

2.3.2 De lo Global a lo Local.

Pensemos en lo complejo que se nos presenta el mundo de hoy, con conocimientos que se reproducen como nunca antes en la historia, con una dinámica de cambio a ritmos hasta hace unos años impensables, con nuevas tecnologías, con un mundo cada vez más interdependiente, conectado y complejo, es evidente que todo estos aspectos se gestionan mejor a una escala local, las necesidades o la estrategia de desarrollo de una región que produce productos lácteos, por ejemplo, será tan diferente de un área que produce productos textiles, como que una produce leche y sus derivados y la otra produce telas y confecciona vestimenta.

Los servicios, necesidades de conocimiento, de tecnología, de información, las estrategias, los valores que comparten son tan diferentes que exigen respuestas diferentes, más aún si le agregamos a esto la historia propia de cada sector para el país que estemos considerando, el contexto internacional y nacional en donde tienen que competir, los aspectos sociales y culturales que le son propios.

Esto nos obliga a pensar que las políticas, pero más que esto, las estrategias y los instrumentos nacionales sino están asociados a una especialización local de nada servirán para los propósitos del desarrollo que hoy las MYPEs exigen.

Las estrategias en favor de las MYPEs si bien requieren ver el bosque en su conjunto, después a la hora de intervenir deberemos examinar y trabajar con cada árbol de ese bosque, crear las condiciones necesarias para el desarrollo de las MYPEs de un determinado país supone justamente eso, que diseñemos el bosque, que lo dotemos de todo

lo que un bosque necesita, planificación, inversiones, conocimientos, investigaciones, prevención de escenarios climáticos adversos, etcétera.

Pero a la hora de hacerlo crecer fuerte, sano, competitivo, seguramente lo recorreremos y encontraremos que hay zonas en las cuales se hacen necesarias intervenciones más específicas, otro tipo de inversiones, otros abonos, otras adversidades pueden aparecer, otros conocimientos pueden ser necesarios, cada árbol representa un desafío en sí mismo, como cada una de las regiones y los sectores productivos de un país.

Está claro que el desarrollo de ese bosque requiere de múltiples funciones, alguien que ponga el dinero primero para que pueda en un determinado lugar plantar con todos los conocimientos que sean necesarios, se requerirá de profesionales que ayuden en el diseño, en brindar asistencia técnica, en definir los planes, los cuidados, la optimización de la producción y que esté atento a los nuevos avances para incorporarlos a una producción eficiente, se necesita de los trabajadores para su cuidado y desarrollo, se necesita de agentes externos que favorezcan incluso su desarrollo, se necesita de infraestructura básica para poder crecer y producir.

Este ejemplo es semejante al desarrollo de lo que debería ser un sistema país. En los países en vías de desarrollo estamos fuertemente orientados, en materia de desarrollo para las MYPEs, a limitarnos a diseñar el bosque, nos limitamos a verlo desde lejos y eso no nos permite ver que hay árboles que requieren una respuesta específica, la mayoría crecen con dificultad porque nos cuesta acercarnos, porque no sabemos como hacerlo y en muchos casos porque consideramos que con esto es suficiente.

En todo esto hay un supuesto básico que orienta el accionar y es concebir a las empresas como algo más que por simple tamaño y sector. El desarrollo de las empresas no se puede asociar exclusivamente a variables que dependen de sí son pequeñas, medianas o grandes y al sector que pertenecen. En definitiva las intervenciones sobre las empresas dependen, además de estos dos aspectos que la definen, de una serie de variables que le son muy propias, que están asociadas a la cultura que comparten, la historia, a los lazos sociales que crearon y que las condicionan. Todas estas variables están asociadas al territorio.

Y a partir de esto podemos descifrar el gran secreto que está orientando las políticas de los últimos años en varios modelos exitosos, el gran descubrimiento de los últimos años para el desarrollo, la consecuencia a todo lo que hemos estado diciendo hasta aquí, la respuesta al desarrollo.

La única estrategia posible para el desarrollo competitivo de las MYPEs depende de que seamos capaces de crear modelos endógenos, que parten de las necesidades de una específica región o territorio, de que seamos capaces de construir modelos de desarrollo que se construyan de abajo hacia arriba, respetando la estructura productiva de un determinado contexto pero dotándola de las condiciones necesarias que le permitan aprender, desarrollarse, evolucionar, experimentar, y esto solo se puede resolver a un nivel micro.

En una estrategia de desarrollo para las MYPEs, más importante que ofrecer servicios y supuestas soluciones para su desarrollo (muchas veces además como consecuencia de una visión macro) es preciso salir a preguntar por sus demandas, inducir su participación para que expresen lo que ellas están necesitando para su desarrollo y a partir de ello construir la oferta.

Nos vamos a dar cuenta que lo que piden las empresas del sector lácteo de una determinada región es muy diferente a lo que piden la de otra región de un mismo país y mucho más diferente aún de lo que necesitan las empresas del sector textil. El sistema país debe poder contemplar todas estas variables, debe poder considerar sus diferencias y ofrecer una respuesta oportuna en consecuencia.

El principal deber de los que elaboran políticas en este sentido es el de reconocer estas diferencias e intentar difundir conceptos innovadores a través de diversos grupos de empresas.

El éxito de una estrategia de desarrollo de las MYPEs implica el refuerzo de las capacidades internas de las empresas, el relacionamiento entre estas, el relacionamiento de estas con el ambiente institucional externo, el diseño e instrumentación de políticas, pero antes que nada se requiere una redefinición del papel del Estado, particularmente de la Gestión Pública que será en última instancia quien deberá crear las condiciones necesarias para el desarrollo.

En síntesis, en un contexto de apertura de los mercados el papel del Estado necesita ser fortalecido a fin de estimular las fuerzas del mercado y especialmente, estar en condiciones de promover un desarrollo a nivel local. La capacidad de competir en un mundo globalizado (la aldea global, como le llaman algunos) es básicamente la suma de varias pequeñas aldeas que sumadas hacen a la competitividad de una nación.

2.3.3 Capacidad Institucional para el desarrollo de las MYPEs.

Se hace necesario redefinir un marco institucional capaz de introducir los países en vías de desarrollo en una nueva dinámica del desarrollo.

Este nuevo marco deberá ser capaz de incitar a una mayor participación, capaz de integrar y a que diferentes agentes económicos y sociales se reconozcan como protagonistas de la construcción de un nuevo modelo. En el cambio institucional está la base de una transformación real y este es un tema de particular importancia para los países en vías de desarrollo que suelen ser poco propensos a encarar cambios institucionales profundos.

Hoy en día está claro que el desarrollo está estrechamente relacionado con dos factores centrales: las instituciones y la tecnología. Tanto la literatura reciente como la orientación de las políticas de numerosos países se han centrado en la componente de tecnología para el desarrollo, descuidando en muchos casos los aspectos institucionales. La idea preponderante es que la capacidad de introducir nuevas tecnologías y producir innovaciones, son una parte del problema planteado.

El problema central está en considerar que la capacidad de gestionar información, que luego se convierte en conocimientos supone, antes que nada, desarrollar para un determinado contexto una capacidad de aprendizaje que en última instancia está asociada a aspectos intangibles que será preciso gestionar y desarrollar.

Debemos preocuparnos por analizar las normas, reglas y mecanismos que integran a los individuos en un grupo que actúa colectivamente. El factor de integración es el conocimiento que comparten.

Los cambios institucionales, particularmente en los países en vías de desarrollo, están siendo analizados en mucho menor grado que la tecnología como elemento determinante del desarrollo. Se requiere de una nueva institucionalización que permita estimular y regular la acción colectiva en el manejo de los conocimientos que esa sociedad está en condiciones de generar y gestionar y mucho más ahora a partir de la introducción de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones.

Al igual que la revolución industrial, que no fue solamente un profundo cambio tecnológico, sino que supuso una profunda transformación social que obligó a un repensar de las instituciones que regulaban la acción colectiva, la actual revolución digital también está exigiendo esa nueva definición.

La revolución industrial fue también una transformación institucional de la sociedad porque las relaciones sociales entre clases fueron modificadas por los cambios ocurridos en la organización de la producción de bienes. Pensemos, entonces, la incidencia que va a tener la revolución digital, una revolución que está incidiendo en todos los órdenes de la actividad humana, que redefine una organización de la producción de bienes y servicios, pero, que a su vez, incide necesariamente y con mayor fuerza que nunca en las formas de gobernar.

Excluir del debate y de la acción los necesarios cambios institucionales que supone la revolución digital es hacerse una trampa al solitario, es perder de vista la magnitud de la

transformación que estamos viviendo. El principal problema de los países en vías de desarrollo sigue siendo su incapacidad institucional para acompañar y adaptarse a los cambios, particularmente, y como veremos luego, para considerar un nuevo y complejo marco institucional que permita gestionar un conocimiento distribuido que es preciso integrar.

Este nuevo marco institucional se caracteriza por dos niveles claramente diferenciables que se relacionan y condicionan entre sí. Por un lado un nivel macro, al cual estamos mayoritariamente acostumbrados en los países en vías de desarrollo, que está constituido por las instituciones del Estado que establecen las reglas de acción colectiva y que comúnmente asociamos con los Gobiernos.

El otro nivel, mucho menos desarrollado e integrado en los países en vías de desarrollo, es un nivel institucional que podemos ver como micro, que se rige por normas completamente diferentes al otro y que integra a instituciones formales e informales basadas en la confianza recíproca y en la complementariedad de funciones. Este nivel lo identificamos como un "sistema local de desarrollo".

Este nivel considera a grupos pequeños de individuos que se identifican de acuerdo a sus intereses, historia y afinidades como un grupo más amplio y que participan compartiendo conocimientos muy diversos que es preciso integrar para los propósitos del grupo (empresas, centros tecnológicos, centros de investigación, organizaciones de la sociedad civil, entes financieros).

Un sistema local de desarrollo (SLD) logra a partir de la participación de sus agentes generar procesos interactivos que son los que establecen los cambios de abajo hacia arriba, por tanto le permite partir de las exigencias de conocimiento de un determinado contexto y en consecuencia estar en condiciones de aprender.

Mientras que los Gobiernos al no existir este otro nivel son orientados a definir los cambios de arriba hacia abajo, muchas veces descuidando o teniendo dificultades para identificar las exigencias de conocimiento que le permita a un grupo estar en condiciones de aprender y evolucionar.

Ambos niveles deben estar necesariamente interconectados si bien se diferencian claramente entre sí. En la situación actual nos encontramos que existen países en los cuales existe un sólido nivel macro, claramente establecido y con endebles relaciones con los sistemas locales de desarrollo, en el caso donde estos existen.

La realidad para los países en vías de desarrollo nos indica que el nivel micro es muy débil o inexistente y que en caso de existir su interconexión con el nivel macro es prácticamente inexistente. Será justamente el nivel tradicional institucional (Gobiernos) el responsable de crear las condiciones que permitan favorecer el desarrollo de este otro nivel (SLD) y sus interconexiones. Lo que termina sucediendo es que la institucionalidad existente y tradicional, fundamentalmente a un nivel macro, declara las orientaciones de la acción colectiva pero por la inexistencia del otro nivel o de canales de comunicación y compromisos colectivos lo que termina fallando es justamente la capacidad de acción colectiva.

Los riesgos que supone un proceso de cambio deben distribuirse entre todos los miembros de la sociedad, entre diversos agentes sociales y económicos. La única forma de construir un verdadero modelo de desarrollo para las PYME es a través de inducir a diversos agentes a participar y a autorrelacionarse.

¿Quién gestiona la participación? Los propios agentes económicos y sociales integrados en estos SLD, los gobiernos serán los responsables de gestionar los estímulos a la participación. La "participación" en este trabajo significa integrar personas para que compartan información, crear comunidades que compartan necesidades para aprender.

Necesitamos extender los canales de participación desde los gobiernos o mejor dicho desde las oficinas de los ministerios, es parte integral de la Modernización de los Estados, se deben diseñar las formas de estímulo a la participación, los mecanismos que induzcan a los diferentes sectores de la sociedad a que participen de acuerdo a sus áreas de interés y sus capacidades.

2.3.4 La Gestión Pública del Cambio

El mundo está cambiando, esto es indudable para cualquiera, se nos presenta más complejo, más dinámico, hasta más peligroso. Las llamadas Tecnologías de la Información y Comunicación, como son Internet, la telefonía móvil, la comunicación satelital han reducido las distancias, han interconectado el mundo y lo han hecho más interdependiente. Como resultado tenemos sociedades que exigen Estados más a tono con los tiempos modernos, más eficientes, más profesionales, más innovadores.

Es evidente que en este nuevo contexto existe una relación directa entre desarrollo de un país y la eficiencia de su Administración Pública, se han adoptados medidas tendientes a modernizar la gestión pública, rediseñando muchas veces las funciones y métodos de trabajo para seguir los avances tecnológicos y las nuevas condicionantes del desarrollo.

En definitiva, lo que queremos sugerir es que todo se traduce en la eficiencia y capacidades de la Gerencia Pública para gestionar el cambio.

El primer requisito para producir cambios importantes en la Gerencia Pública será el fortalecer la conciencia nacional sobre el papel del Estado, el nuevo papel del Estado y el tipo de exigencias que recaen sobre él, para lo cual será preciso establecer una distinción clara entre GESTIÓN PÚBLICA y DISEÑO DE POLÍTICAS.

La primer pregunta que nos formulamos para poder definir el modelo de Gerencia Pública que las MYPEs necesitan, es: ¿quiénes son los Gerentes que necesitamos para los cambios propuestos y quienes definen las políticas? La sensación que queda es que si realmente queremos una transformación profunda en este campo debemos partir por considerar el papel que desempeñan los Gerentes Públicos, los nuevos Gerentes Públicos.

En la mayoría de los países desarrollados se reconoce que el perfil y las funciones a desempeñar por los nuevos Gerentes Públicos han sido el elemento central para la conducción de los procesos de cambio, particularmente en un tema tan central como es el desarrollo competitivo de las empresas y todo lo que esto supone.

En este sentido tenemos que ser capaces de diferenciar claramente entre estos dos niveles, una cosa es la Gestión Pública, destinada a nuevos profesionales de la gerencia pública y otra bien diferente será el Diseño de Políticas, destinada a los políticos y otros agentes que será preciso integrar tanto a nivel nacional como local.

Se requiere de una especialización mayor, se requiere de Gerentes Públicos capaces de gestionar el cambio, capaces de gestionar lo micro, capaces de orientar las políticas hacia este nuevo modelo de desarrollo.

El otro elemento importante del debate se refiere a como los nuevos modelos de Gerencia Pública promueven una mayor participación de diversos agente económicos y sociales. Como ya vimos, la participación es fundamental para avanzar en la modernización del Estado y como forma de enfrentar los desafíos que las PYME tienen. Hoy la base del desarrollo se centra en el manejo que una nación puede hacer de los conocimientos, y los conocimientos necesarios para el desarrollo pertenecen a una multiplicidad de agentes, no están concentrados y es preciso integrarlos, aprovecharlos, sumarlos para producir más y mejores conocimientos. Están en las universidades, están entre los trabajadores, en las empresas, en la sociedad civil, en la Administración Pública.

La construcción de los Sistemas Locales de Desarrollo (SLD) y asociado a esto el desarrollo de las MYPEs, requieren de una Gestión Pública eficiente y acorde con los tiempos modernos y hay que saber que esto no es responsabilidad exclusiva del Gobierno, porque su eficiencia y sus capacidades también dependen de la interacción con otros agentes externos que es preciso integrar y desarrollar.

CAPITULO III: DESARROLLO DE LAS ARTESANIAS DE BARRO.

3.1 Aspectos Culturales, Sociales, y Económicos de las Artesanías.

El desarrollo histórico en sus componentes económicos, sociales y culturales; El Salvador, se ha manifestado en la existencia y crecimiento de iniciativas empresariales en concordancia con los sectores productivos: extractivo, agropecuario, industrial, servicios y comercio; cada uno de estos sectores forman parte de la gran mayoría de microempresas que se encuentran en el país, inclusive las del rubro artesanal, que contribuyen al sostenimiento económico de segmentos de la población para que gocen de los beneficios del desarrollo económico y social.

La variable cultural adquiere importancia en las acciones dirigidas al sector artesanal, debido que las artesanías representan una expresión valiosa del patrimonio cultural de los pueblos.

El artesano al igual que el obrero o el campesino es un trabajador activo en la economía, además representa las tradiciones, tecnología y creaciones de cada sociedad; “es heredero, custodio y transmisor de los valores técnicos y artísticos más auténticos y directos de nuestro pueblo²⁹”.

²⁹Clará de Guevara, Concepción; aspectos culturales en la problemática artesanal de El Salvador. Revista Científica volumen 5, Universidad Don Bosco, pág. 96; sept. y oct. 2010

El artesano produce sus objetos valiéndose de la tradición, conjunto de experiencias y conocimientos que su grupo familiar o comunidad ha ido heredando y perfeccionando. La producción artesanal es pues, un resultado de la acumulación de técnicas, procedimientos, ensayos que los seres humanos han desarrollado en la búsqueda de la solución a problemas inminentes para la subsistencia.

Solo después de estos esfuerzos, un grupo cultural puede lograr las imágenes tangibles de una artesanía determinada, llámese jarcia, cerámica, tejido, cestería entre otras.

Inicialmente las artesanías que se elaboraban tenían una finalidad práctica y no como objetos de arte. Esta práctica adquiere otro componente solo cuando las clases privilegiadas fueron valorizando los artículos artesanales hasta llegar a la formación de colecciones privadas y museos especializados³⁰.

El mestizaje cultural de los ancestros, (época colonial), produjo una serie de modificaciones en la artesanía indígena y se introdujeron otros rubros artesanales, especialmente los que conocemos ahora como “oficios” o artesanías urbanas: zapaterías, curtiembre, pirotécnia, herrería, hojalatería, hilaturas carpintería, tintorería, sombrería, imaginería, tallados etc.³¹

El contacto con otras culturas, ha enriquecido nuestro caudal de artesanías. La América Latina actual es heredera de una antigua cultura artesanal que data de tiempos prehispánicos. Las artesanías son producto de la cultura, que distingue y provee identidad a cada uno de los pueblos donde se elaboran.

³⁰Idem.

³¹Idem.

La Tradición y calidad, características indispensables de las artesanías donde quiera que se produzcan. La mano del hombre es el elemento esencial, también el equipo y herramientas simples que en su mayoría son de manufactura casera, hechos por el mismo artesano.

Los talleres artesanales ocupan a los miembros del grupo familiar, por lo que son llamados familiares, pero también por el ambiente de las relaciones que predominan en ellos, de índole informal y personal; los contratos son de palabra, los arreglos a conveniencia, los horarios según cantidad de trabajo o sujetos a otras ocupaciones.

En la actualidad las artesanías populares salvadoreñas se ven afectadas por otras más atractivas e innovadoras, debido su facilidad de importación, además de la negativa de algunos artesanos al no querer actualizar sus herramientas de trabajo con la adquisición de maquinaria especial para la elaboración de los diferentes tipos de artesanías, argumentando que se perdería de identidad cultural al utilizar maquinaria moderna; así como también por los factores sociales, políticos y económicos que han incidido en forma directa la producción artesanal.

Uno de los grandes obstáculos que se encuentra en el municipio de Guatajiagua, es el alto índice de analfabetismo, el 85% de la población no sabe leer ni escribir, además la transculturación que les asecha, las personas que saben leer y escribir se creen de un estatus social diferente al de la población en general y para ellos trabajar el barro no está a su nivel social, todo esto contribuye a que el sector artesanal esté estancado sin dar paso al desarrollo³².

³² Base de datos CONAMYPE

3.1.1 Limitaciones que Enfrentan las Microempresas.

Las microempresas en El Salvador enfrentan dificultades para la producción o comercialización de bienes y/o servicios, a continuación se mencionan algunas de estas dificultades³³:

3.1.2 Carencias en la Organización y Manejo de Fondos.

La mayoría de microempresas presentan problemas de organización, a nivel administrativo, productivo y de comercialización, muchos de los propietarios no distinguen la economía familiar con la del negocio. Por esta razón es que los ingresos son utilizados también para cubrir necesidades de tipo familiar.

3.1.3 La Competencia

Se enfrentan a empresas que tienen garantizado parte de su éxito por la organización que poseen, estas poseen ventajas a la hora de competir ya que están mejor preparadas para hacerle frente a los mercados y mantenerse en ellos.

³³ Aspectos Generales de la Microempresa en El Salvador, pag. 10

3.1.4 Administración Deficiente.

Aunque nadie pretende tener la fórmula secreta que garantice el éxito en los negocios, sí es posible asegurar que en gran parte, el éxito se basa en la combinación de ciertos factores y habilidades que tienen que ver con lo que se conoce como la administración: organización adecuada, saber hacia dónde se va y cómo, tratar de lograr los objetivos, contar con reservas para utilizarlas como "colchón" cuando las condiciones se ponen difíciles y tener mecanismos de control para valorar los progresos.

3.1.5 No Registran las Operaciones en Libros Contables.

Las microempresas no cuentan con un orden en la parte contable, algunas de ellas por falta de conocimientos, por otro lado no ven ninguna necesidad en llevar este tipo de orden.

3.1.6 Acceso Créditos Financieros

Este sector se encuentra en desventaja con respecto a las grandes empresas, ya que por ser negocios pequeños no ofrecen confianza de pago a cualquier institución financiera, por ende no son sujetos a créditos financieros a pesar de existir muchas instituciones especializadas en este rubro.

En el Municipio de Guatajiagua además de contar con los problemas que normalmente aquejan a todo el sector de las MYPEs, en cuanto al área artesanal específicamente en el municipio presenta un dificultad adicional y es el hecho de rehusarse a la aplicación de

técnicas impartidas por CONAMYPE, dichas técnicas que les sirven de apoyo en las áreas de nuevos diseños artesanales, utilización de herramientas especiales para la elaboración y cocción de la pieza terminada; los artesanos expresan que el hecho de utilizar estos nuevos tipos de diseño, producción y utilización de herramientas especiales para el área estarían perdiendo poco a poco su identidad cultural.

Otro de los problemas que presenta el sector artesanal es que la mayoría de los artesanos no venden el producto terminado directamente al consumidor final, sino que deciden vender las piezas crudas o cocidas a terceros, quienes se encargan de la cocción y terminación de los productos para la venta, cabe mencionar que el precio que venden los artesanos el cargamento de productos es a bajo precio, recuperando muy poco de lo invertido en la producción de las piezas. Una de las razones por la cual los artesanos suelen vender los artículos a terceros en lugar de hacerlo ellos mismos, es por el hecho de no estar debidamente legalizados, dificultando así la comercialización tanto a nivel regional, nacional e internacional.

Es por ello que surge la necesidad de ofrecer atención al artesano productor, ya que no cuentan con conocimientos básicos y muy necesarios para atender un negocio y pueda constituirse en alternativa de solución para mejorar su competitividad y calidad de vida; para ello se necesita dar apoyo en los aspectos siguientes:

- Los Procesos Productivos.
- La Calidad del Producto.
- Atención al Cliente.
- La Rentabilidad de lo Producido.
- Diseño de Nuevos Productos.
- Comercialización.
- Contabilidad Básica.
- Utilización de Maquinaria Nueva.

3.2 Efectos del Proceso de Globalización en el Sector Artesanal.

El Banco Mundial un agente globalizante, define en general la globalización: "es un cambio general que está transformando a la economía mundial . . . que se refleja en vinculaciones internacionales cada vez más amplias e intensas del comercio y las finanzas y el impulso universal hacia la liberación del comercio y los mercados de capital por la creciente internacionalización, y por un cambio tecnológico que está erosionando con rapidez las barreras que obstaculizan la comercialidad internacional de bienes y servicios y la movilidad del capital³⁴

La globalización implica productos y servicios de mejor calidad en el mercado, alianzas estratégicas, competitividad en los precios, tecnología de punta, lo cual va orientado a la búsqueda de menores costos con un personal altamente calificado. El sector microempresarial debe estar preparado a estos cambios y realizar inversiones para capacitar su recurso humano y mejorar sus procesos para optimizarlos, dotándolos de la tecnología necesaria para reducir costos y mejorar la calidad de los productos y servicios que ofrecen.

Todo esto es necesario para competir con aquellas empresas pioneras en esta tendencia de la economía mundial, evitando así el desplazamiento o su posible desvanecimiento del mercado. La globalización trae una serie de cambios sustanciales en las economías de los países, surgiendo como consecuencia de ella comercio internacional, la innovación tecnológica y regulaciones ambientales

³⁴Banco Mundial: "Las perspectivas económicas mundiales y los países en desarrollo". Full-Text Lib. 1996.

3.2.1 El Comercio Internacional

Uno de los movimientos económicos que ha surgido a causa de la globalización es el comercio internacional. El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos producen mejor y luego intercambian con otros países lo que a su vez ellos producen mejor, aunque hayan sectores, empresas o individuos que se vean perjudicados al no estar preparados.

Esto ha originado, la unión y fusión de diferentes empresas para buscar su fortalecimiento y expansión fuera de sus fronteras logrando abarcar una mayor área del mercado para sobrevivir en éste, ofreciendo productos y servicios de calidad precios competitivos, desplazando de el mercado aquellas compañías que presentan grandes debilidades por no estar preparadas para enfrentar a una competencia más fuerte y mejor organizadas que ellas.

3.2.2 Tecnología.

Debido al fenómeno de la globalización, las empresas han tenido que buscar tecnología de punta para aplicarla en las diferentes áreas. Pero, debido a los cambios ocurridos en el mercado, una nueva forma revolucionaria de comunicación, la cual ha tenido un gran auge y crecimiento continuo a partir de su aparición en Internet, un medio novedoso que permite acceso mundial a la distribución de información que necesitan las compañías para su supervivencia en el mercado, abaratando los costos de su adquisición en comparación con otros medios tradicionales.

En El Salvador, el gobierno ha hecho fuertes inversiones para dotar a las MYPES de una Red de Centros de Información (INFOCENTROS) los cuales han surgido durante los últimos años en muchos países en desarrollo como alternativa de acceso compartido a la comunicación y servicios de información, sobre todo en municipios y áreas rurales.

En la práctica, demuestran como el acceso oportuno a información relevante para la actividad productiva y social puede reducir los costos de transacción, mejorar la competitividad, fortalecer las comunicaciones con el mundo externo, y elevar los niveles de educación y bienestar de la población local. También proporcionan un canal para la creación y difusión de conocimientos locales, contribuyendo así al cumulo de conocimiento nacional.

3.2.3 Regulaciones Ambientales.

Por la necesidad de detener el grave deterioro ambiental, ha surgido una conciencia ecológica en muchos países, principalmente en los Europeos, los cuales están efectuando una reconversión en sus procesos industriales, para sustituir sus actuales métodos de producción por las llamadas tecnologías limpias, las cuales consisten en que el producto y los procesos que implican su elaboración están libres de emisiones, desechos y materia primas que puedan contaminar y degradar el medioambiente.

A continuación se presentan, por su posible impacto en el sector artesanal, lo que se podría obtener como resultado de la globalización del sector artesanal:

Ventajas:

- Acceso a productos de otras regiones;
- Innovación de productos;
- Acceso a mercados más estables;
- Mayor acceso a la información;
- La presión requiere de unidad de los artesanos;
- Disponibilidad de mano de obra calificada;
- Crecimiento en el tamaño de los talleres;
- Generación de nuevas fuentes de empleo;
- Fomento de nuestra propia identidad;
- Facilidad de ajustarse a los cambios;
- Desarrollo de instituciones y/o programas de desarrollo de la artesanía.

Limitantes e Inconvenientes.

- Invasión de productos altamente tecnificados;
- Falta de tecnificación de los procesos de producción en los micro y pequeños productores;
- Falta de organización empresarial;
- Poco acceso a la información;
- Ausencia de interés por la creatividad;
- Poca mano de obra tecnificada;
- Falta de unidad en el sector;
- Poca disponibilidad de materia prima y ausencia de técnicas de estimación de costos;
- Procesos productivos rígidos.

Para poder implementar este tipo de comercialización, abriendo el mercado nacional, las empresas en general como requisitos deben estar legalizados para poder acceder a esta forma de comercialización fuera del país, en el Municipio de Guatajiagua todos los talleres artesanales están de manera informal, quedándose al margen de la posibilidad de comercializar sus productos fuera del país, ya que sostienen que el formalizarse estarían obligados a pagar impuestos al Estado. Esto sin duda afecta al desarrollo económico de las familias que su forma de vida ha sido heredada desde hace mucho tiempo de generación en generación.

Los esfuerzos hechos por CONAMYPE están orientados al desarrollo económico de las MYPEs, uno de esfuerzos es la exportación.

A través del Centro de Desarrollo Artesanal (CEDART), en la localidad se montó una estrategia que dio sus primeros frutos: la exportación de cerca de \$100 mil piezas al año. Estados Unidos y Europa fueron los receptores del 40% de la manufactura de este municipio. La organización estadounidense AidToArtisans (ATA) apoyó el proyecto, Sus asesores aportaron nuevas tecnologías para la manufactura y diseños modernos para los ornamentos.

En total, cerca de 300 familias guatajiaguenses se dedican a la actividad artesanal. Alrededor de 50 de ellas participaron en el programa del CEDART, que impulsaba la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPPE). La producción que se iba fuera del país tenía su destino en comercios de Nueva York, San Francisco, Los Ángeles, Italia y Alemania.

Mientras se estuvo exportando a través de ATA (ayuda a los artesanos), se tuvieron buenos resultados en cuanto a nivel de ventas, pero fue de forma esporádica, por varias razones:

- La organización que se tenía para cumplir con los pedidos que venían del exterior se vino abajo por el incumplimiento de los plazos de pago de los pedidos, dichos pagos los hacían mucho tiempo después de haber entregado el pedido o solamente entregaban pequeñas cantidades del costo del pedido total, y eso dificultaba la compra de la materia prima
- Los artesanos son celosos con la identidad cultural que transmiten en la elaboración de sus productos y para cumplir con los pedidos internacionales debían aplicar innovaciones y utilizar tecnología en la producción de la cerámica, esto contribuyó al desinterés de seguir exportando. Los artesanos estaban acostumbrados a trabajar en forma manual, y expresan que de otro modo estarán perdiendo su identidad cultural.
- La situación económica obliga al artesano a trabajar durante la semana y vender por las necesidades inmediatas que se presentan, eso le dificulta que pueda trabajar por más tiempo para poder vender después de 15 días, también por la necesidad de materia prima.
- Los artesanos también tienen el hábito de huir de las responsabilidades tienen la costumbre de trabajar de manera individual siendo un obstáculo para lograr organizar a los artesanos y aprovechar oportunidades de crecimiento, sin embargo

existen algunos artesanos que venden sus productos a comerciantes quienes se encargan de comercializarlos en el extranjero, pero son muy pocos.

3.3 El Papel que Juega CONAMYPE en El Salvador, para el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas.

La misión principal de la CONAMYPE es impulsar y desarrollar una gama de micro y pequeñas empresas modernas, competitivas, rentables, capitalizables con capacidad de crear riqueza y empleo, articulada dentro del sistema económico del país, en el marco de las estrategias de desarrollo nacional.

Una de sus atribuciones mas importantes, es la de coordinar instituciones públicas y privadas, tanto nacionales como internacionales, las acciones encaminadas a la ejecución de la política nacional tendente a la creación y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, especialmente através de la oferta de de servicios de asistencia técnica y financiera.

CONAMYPE como una institución de carácter gubernamental ha promovido el desarrollo de la micro empresa en El Salvador, todos sus esfuerzos han sido encaminados en esa dirección, facilitar a la micro empresa la oportunidad de competir en un mercado más equitativo. Alguno de esos logros obtenidos se menciona a continuación:

3.3.1 Promoviendo la Alianza Pública-Privada-Academia.

CONAMYPE ha definido, en un tiempo record el sistema de atención empresarial para desarrollar a las micro y pequeñas empresas en todo el país, mediante un esfuerzo de desconcentración de los servicios empresariales a partir de *la alianza público-privada-academia*.

A través de un proyecto piloto en alianza con universidades, organizaciones no gubernamentales, agencias de desarrollo local y la participación de algunas municipalidades se diseñó el Sistema de Centros de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa “CDMYPE”. El plan piloto permitió comprobar que el modelo en base a la alianza público privada academia funciona y dinamiza las economías locales. En un período de 7 meses con 5 CDMYPE se logró apoyar con servicios empresariales a 975 empresas que recibieron un total de 1,281 servicios empresariales.

A partir de estos resultados se han firmado convenios con 3 CDMYPE, y se proyecta para junio del 2011 firmar convenios con 5 CDMYPE más, concluyendo el año con 6 CDMYPE, en total 14 CDMYPE que estarán atendiendo a las empresas ubicados en todo el país. Para desarrollar este modelo se ha implementado dos “**Diplomados para la Formación del Recurso Humano de los Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (CDMYPES)**” los cuales fueron impartidos a representantes de las Universidades, Centros Tecnológicos y ONG’s nacionales que estuvieran interesados en participar en el nuevo modelo de atención a las MYPES.

Este diplomado fue impartido por representantes de la Universidad de San Antonio Texas con quien CONAMYPE-MINEC han establecido una cooperación para el desarrollo de este modelo de atención a las y los empresarios de MYPES. Han sido beneficiados un

total de 310 profesionales, de los cuales 160 están cursando a la fecha el segundo diplomado.

3.3.2 Avances de los Encadenamientos Productivos

Se ha logrado trabajar en una dinámica de apoyar procesos de desarrollo empresarial a nivel local a través de la metodología de cadenas de valor y preparación de proveedores. Se han identificado y se están apoyando 8 procesos de encadenamiento productivo a través de los Centros Regionales de CONAMYPE, los cuales se trabajan en alianzas con instituciones y actores locales y nacionales:

- Cadena Turística Sur de La Libertad y Ruta de Las Flores, Ruta Histórica de Anastasio Aquino y de Aventura
- Cadena del Calzado
- Ruta del café en Jayaque
- Producción del Bálsamo en Tepecoyo
- Cadena del Pan Dulce
- Preparación de empresarios proveedores de la región de Nonualcos para suministrar servicios y productos al Aeropuerto de Comalapa.

3.3.3 Jóvenes y Mujeres Emprendedoras

En el marco de apoyo a emprendedores(as) se han llevado a cabo, en los centros regionales de CONAMYPE de Zacatecoluca, Sonsonate y San Miguel, Concursos de Desarrollo Emprendedor, los que han tenido como objetivo apoyar a aquellos empresarios en potencia que quieren poner en marcha sus ideas de negocio. En dichos concursos se

obtuvieron 231 ideas de negocio, de las cuales se han elaborado 55 planes de negocio de las mejores ideas y se han premiado 4 de éstos planes con capital semilla para el equipamiento de los negocios. Estas ideas de negocio pertenecen a áreas empresariales como: química farmacéutica, alimentos y artesanías.

Además, con el apoyo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) realizó la entrega de 80 mil dólares de capital semilla a empresarias de Sonsonate, Sonzacate y Acajutla, quienes participaron en el concurso de emprendimientos femeninos “Mujer Emprende”.

Esta premiación es parte de las acciones que ha puesto en marcha CONAMYPE, con el apoyo del PNUD y las tres alcaldías de la zona, en el marco del proyecto piloto “Modelo de Sistema de Apoyo a la Empresarialidad femenina en el Territorio”, cuya finalidad era promover la autonomía y el empoderamiento económico de las mujeres. Fueron un total de 165 mujeres que participaron con ideas de negocio, de las cuales resultaron beneficiadas 15 empresas con un monto que oscila entre los 2 mil y 8 mil dólares para cada iniciativa. Este apoyo económico será invertido en el lanzamiento y desarrollo de sus empresas. Las ideas de negocio favorecidas pertenecen a los sectores de servicios del cuidado, agroindustria alimentaria, turismo, textiles y confección, química farmacéutica, tecnología de información y comunicaciones, Construcción y artesanías.

3.3.4 Aportando en la Creación de la Primer Ley de Fomento y Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas

Se ha dado un paso muy importante, en la construcción participativa de la *Ley de Fomento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa*, así como la contribución a *mejorar la Ley LACAP* que ha sido un obstáculo real para la participación de las MYPE en

licitaciones públicas, ambas no son suficientes para mejorar el entorno, pero si un aporte importante desde la perspectiva de las condiciones actuales.

La Ley de Fomento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa se encuentra en proceso de revisión en casa Presidencial para su revisión y posteriormente ser presentada en la Asamblea Legislativa. En cuanto a la Ley LACAP, CONAMYPE aportó a las reformas en la propuesta de modificación. Se ha contribuido al análisis del anteproyecto del Mono tributo que trabaja el Ministerio de Hacienda.

3.3.5 Dinamizando al Sector de la Confección y Calzado

El programa de Dotación de Paquete Escolar permitió llegar a los 262 municipios en la búsqueda y recuperación de artesanos y MYPES de la confección y el calzado; logrando como resultado la identificación de 6,341 empresas de confección de las cuales pudieron ser contratadas por el MINED 3,831 empresas para la elaboración de uniformes. En el sector calzado se identificaron a 390 artesanos y MYPE's, de las cuales el MINED contrató a 252 empresas. Este esfuerzo se tradujo en un impacto nacional de contratos para MYPE de \$65.857,721.43, con lo cual se está dinamizando las economías locales del país.

3.3.6 Acercando a las MYPES en las Compras de Gobierno.

Se está desarrollando el Proyecto de Compras Gubernamentales que está permitiendo la preparación de CONAMYPE para apoyar, a nivel nacional a las MYPE's para que estas puedan participar en las licitaciones públicas con productos y servicios de calidad. También se está apoyando a través de la OIT a la UNAC (Unidad de Adquisiciones y Contrataciones) del Ministerio de Hacienda para que la pagina web de "COMPRASAL"

pueda tener una ventanilla directa para las MYPE's y la UNAC pueda apoyar a las UACI para que identifiquen productos y servicios que estas demandarían de las MYPE.

Se ha brindado información a través de conferencias magistrales a más de 200 empresarios y empresarias, así como a personal de las Unidades de Adquisiciones y Contratación Institucional (UACI), quienes conocieron sobre las compras de gobierno en el contexto internacional, la situación nacional en términos de compras gubernamentales, las reformas a la Ley LACAP y avances del proceso, así como la estrategia de CONAMYPE en el marco del Programa de Apoyo a las MYPES en Compras Gubernamentales

3.3.7 Fortaleciendo el Desarrollo Económico Local

A través del proyecto DELMYPE se ha contribuido al desarrollo económico de cuatro municipios del departamento de La Libertad. Han sido 4 las municipalidades fortalecidas en su gestión de desarrollo económico: Jicalapa, Tamanique, Chiltiupán y La Libertad y se han identificado 13 cadenas de valor con potencial de desarrollo con las cuales está trabajando CONAMYPE para potenciar su competitividad para ingresar y mantenerse en mercados nacionales y regionales.

3.3.8 Aportando en el Programa de Comunidades Solidarias Urbanas.

Se ha iniciado el esfuerzo de acompañamiento y prestación de servicios para los emprendedores de los municipios de San Martín y Ahuachapán en el marco del Programa de Comunidades Urbanas Solidarias. Se están atendiendo a un total de 234 personas, entre ellos 47 hombres y 187 mujeres.

La estrategia es la preparación de 4 grupos de emprendedores para la proveeduría de servicios de mantenimiento de carreteras, 8 grupos asociativos de alimentos, 4 grupos de confección, tres grupos asociativos de calzado, 1 grupo de panadería, 1 de electricidad y 6 empresas individuales

3.3.9 Tecnología de la Información y Comunicación para las MYPES

En este periodo (2009-2012) se desarrolló un proyecto piloto (CATDE) en Santa Tecla sobre tecnologías de la información y comunicación (TIC's) en coordinación con la alcaldía de Santa Tecla y el apoyo de la Fundación CTIC de España. Con el proyecto, en un período de 1 año se logró apoyar a 192 empresas en el uso de tecnologías TICs de manera presencial.

Dado los resultados CONAMYPE ha definido incorporar una ventanilla para la formación de las MYPE en tecnologías de la información y comunicación en cada uno de los Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas “CDMYPE”, con lo cual estaremos buscando reducir la brecha digital de las MYPE en todo el país y generando una ruta de empoderamiento tecnológico de las MYPE.

3.3.10 Capacitación “On Line” para Empresarios y Empresarias.

Como CONAMYPE se logró introducir en nuestra página web, los servicios de asesoría y capacitación vía “on line”. Este esfuerzo nos ha permitido tener en un período de 1 año, 14 capacitaciones en línea a 489 empresarios, 170 asesorías virtuales y 81 servicios de administración de micro-sitios empresariales.

3.3.11 El Movimiento de un Pueblo un Producto.

Se introdujo, la metodología de “**Un pueblo, Un producto**”, la cual está permitiendo la dinamización de la economía local, a partir del empoderamiento de los productores locales, la identificación de productos endógenos con un alto nivel de identidad y con alto potencial de comercialización.

En este año (2010) se han identificado 16 productos con potencial de desarrollo, 2 de ellos, ya se están apoyando, uno en el municipio de San Lorenzo, departamento de Ahuachapán, en donde se cuentan con 900 manzanas cultivadas de jocote barón y se proyecta la comercialización directa con inversionistas salvadoreños en Estados Unidos.

3.3.12 Buscando Dinamizar las Economías Locales a Través de la Artesanía y la Cultura.

En el marco del apoyo al sector artesanal y la exposición de productos de los territorios, se llevó a cabo el evento denominado “**El encuentro de los pueblos**”, cuyo objetivo fue promover la diversidad nacional y la potencialidad local para el fortalecimiento del desarrollo económico local. Este evento contó con la participación de un aproximado de 1,500 personas interesadas en conocer la producción nacional, expuesta de una manera artística y cultural. Este encuentro se enmarca en la nueva estrategia de desarrollo artesanal se está implementando a nivel nacional.

2.3.13 Acompañando con Servicios Empresariales a las MYPES

En el año 2011 se ha apoyado con servicios empresariales a un total de 7053 empresas y 429 emprendedores a los que les proporcionó 5124 servicios de apoyo a la formalización de empresas y servicios de desarrollo empresarial (capacitación, asistencias técnicas, asesoría empresarial, vinculaciones financieras, apoyo a artesanos, fomento de la asociatividad, entre otros)

3.3.14 Incorporando el Enfoque de Género en el Trabajo con las MYPES Apertura de Ventanilla de Servicios Empresariales en Ciudad Mujer.

Se está ofreciendo una serie de servicios empresariales especializados en la primera sede de Ciudad Mujer, en el Municipio de Colon, la cual fue inaugurada el pasado 28 de marzo 2011. En este programa, promovido por la Secretaría de Inclusión Social con una coordinación inter-institucional, CONAMYPE ofrece servicios empresariales para fortalecer la empresarialidad femenina y el empoderamiento económico de las mujeres.

Con la participación en este esfuerzo forma parte de la atención integral que se le proporcionará a las mujeres en Ciudad Mujer, que tiene la finalidad de brindar servicios que respondan adecuadamente a las necesidades particulares de las empresarias y emprendedoras, proporcionando servicios de información y asesoría empresarial, capacitaciones técnicas y de gestión administrativa, asistencias técnicas para que inicien sus empresas o fortalezcan las que ya tengan en marcha; así como vinculación a Programas Nacionales y servicios de otras instancias gubernamentales.

3.4 Desarrollo de las Artesanías de Barro en Centroamérica y en El Salvador.

Las artesanías para el pueblo salvadoreño es un estilo de vida, por ello la conservación de su identidad cultural es fundamental, esto al mismo tiempo dificulta que este sector salga a flote, por el fan de conservar la tradición no permiten el ingreso de la tecnología en una forma mas amplia, todo esto limita un mejor aprovechamiento del talento que poseen los artesanos.

3.4.1 En Centroamérica.

El área geográfica donde se ubica El Salvador, forma parte de la región conocida como Mesoamérica, en la cual distintas sociedades comparten en común rasgos culturales. Comprendiendo desde el norte de México hasta la parte oeste de Costa Rica.

Destaca dentro de las culturas Mesoamericanas la de los Mayas, que habitaron en regiones de México, Belice, Guatemala, Honduras y El Salvador. En la época de la conquista española, la mayor parte del territorio salvadoreño era dominado por los Pipiles, población migrante de México de habla Náhuatl(al igual que los Aztecas), cuya capital era Cuscatlán³⁵.

Dentro del contexto anterior, surgen las artesanías como muestra tangible de la fusión de culturas, desarrollándose artesanías indígenas (precolombinas), tradicionales,

³⁵<http://www.artemayapipil.com/default>.

populares y contemporáneas o neo-artesanías. Las artesanías actuales son producto de la fusión de la cultura española y mesoamericana, también de la combinación del arte tradicional y contemporáneo.

3.4.2 El Salvador

La palabra artesanía, según la enciclopedia Salvat Editores, consiste en el modo de producción basado en el trabajo manual transformador de materias primas, realizado por lo general por cuenta propia y en pequeñas unidades.

La artesanía se caracteriza por el bajo grado de división del trabajo y por la habilidad profesional de los productores, conseguida gracias a un largo aprendizaje y aplicada sin ayuda de máquinas o con la ayuda de éstas sólo en pequeña escala³⁶.

Siendo la artesanía un elemento común a todas las culturas y presente desde los primeros pasos del hombre, se hace necesario en el afán de comprender mejor su dimensión histórica, el abordaje del camino que ha trazado ésta a lo largo de los siglos, hasta llegar a la época reciente, con el objetivo de generar un panorama global y a la vez datos recientes del comportamiento de la artesanía en El Salvador.

Un estudio como el descrito anteriormente sirve de soporte teórico básico para cualquier propuesta de diseño artesanal, sabiendo que toda iniciativa de este tipo debe arrancar desde una base de conocimiento amplia, que permita tener una idea acerca del entorno o el contexto frente al que será expuesta y más aun cuando es una propuesta que

³⁶Salvat editores S.A. La Enciclopedia, volumen 2, Colombia 2004, Pág. 106

lleva una visión de aporte concreto al sector, en el que el diseño mismo, es solo uno de los factores a tomar en cuenta.

Desde sus orígenes y de acuerdo a su proceso evolutivo, el hombre ha tenido que tomar elementos de su entorno natural y con sus manos e ingenio convertirlos en algún objeto práctico a sus propósitos ya sea utilitario, religioso o decorativo y producto de esa necesidad de supervivencia el hombre se ve obligado a ser creativo, es así como una roca se convierte en punta de lanza, una porción de barro en utensilio de cocina y es como finalmente muchos objetos más se convierten en artesanía.

A lo largo de la historia los artesanos han sido personas que han desarrollado su oficio para satisfacer diversas necesidades, es así como con el establecimiento de comunidades humanas se acrecentó la fabricación de objetos en su mayoría utilitarios en los que no estuvo ausente el deseo humano de expresarse y agradarse con lo que considera bello, en muchos casos la producción era de autoconsumo o pequeños comercios, no obstante, con el paso del tiempo, ya en épocas actuales y de acuerdo al núcleo poblacional y su modernidad la organización del artesano ha llegado a formar gremios o asociaciones aptas para ejercer un comercio internacional, dejando el autoconsumo y los talleres de menor producción para las zonas rurales o mercados más pequeños.

En la época precolombina la artesanía era amplia en su grado de producción tanto en la variedad de sus formas, como en las funciones que cumplía dentro de la vida de los distintos pueblos que habitaron América, siendo empleada en rituales religiosos o formando parte de los lujosos atuendos de los gobernantes, hasta encontrarse en las humildes chozas de paja como utensilios de uso cotidiano.

Los rituales que se hacían en esta época iban desde la adoración a sus deidades, sacrificios ya sea humanos o de animales en honor de estos dioses, hasta ceremonias especiales o previas a la guerra, de carácter funerario, entre otras. Los utensilios más ocupados fueron en estos casos, piedras talladas de sacrificio, cuchillos de pedernal, penachos con incrustaciones de piedras preciosas, ropajes especiales, recipientes, etc., cada uno desempeñando la función específica para lo que se creó.

Este alto grado de importancia es parte de la razón porque la artesanía aun sobrevive en la actualidad, como una muestra del amor y el apego del artesano hacia un oficio en gran medida heredado por sus antepasados, manteniéndose como una forma de identidad y expresión cultural.

Las evidencias más antiguas en el área de El Salvador son desechos de navajas de obsidiana encontrados en Chalchuapa (periodo precerámico (1200 D.C)² y aunque en el territorio que hoy corresponde al país no existieron centros políticos y religiosos tan grandes como en México y Guatemala, esto no fue impedimento para que se desarrollara en gran manera las artes y la artesanía misma, muestra de ello son los hallazgos realizados en los principales centros precolombinos en el país, como Tazumal, San Andrés, Joya de Ceren, entre otros.

Muchos hallazgos muestran que existieron dos tipos de artesanías claramente diferenciados, la especializada, utilizada específicamente en actos religiosos y la elaborada para usos cotidianos.

La variedad de artesanías en la época prehispánica en El Salvador era numerosa: lítica, cerámica, alfarería, platería, hiladuría, pintura, carpintería, jícaras labradas,

instrumentos musicales, artefactos para la guerra, madera, instrumentos de caza y labranza.³⁷

Con la llegada de los españoles a América buena parte de la producción artesanal nativa fue destruida en su afán de conquista y sometimiento a nuevas creencias y valores, sin embargo, se introducen también nuevas herramientas para trabajar la artesanía, la cual mantendría los rasgos esenciales de su antecesora y se retoman a su vez algunos modelos de taller europeos, como forma de organización de los artesanos, en el caso de la cerámica se elaboran para la época hornos capaces de lograr temperaturas más altas y se introduce el vidriado, así como en el proceso de curtiembre se introdujeron nuevas sustancias para dicho Proceso y se elaboraron nuevos objetos.

Así se da nacimiento a nuevas manifestaciones artesanales que son el reflejo de la fusión de dos culturas diferentes, entre los oficios que dieron inicio en esta época están la zapatería, curtiembre, herrería y hojalatería.

3.4.2.1 Artesanía en El Salvador Después de la Independencia.

Con la llegada de la independencia en 1821 se da en El Salvador un aislamiento de los campesinos artesanos, los cuales se ven en la obligación de limitar su producción a su entorno de vida, se une a esto el hecho de que años después el café llega a ser un cultivo masivo y las políticas del Estado iban encaminadas a asegurar la mano de obra que este cultivo requiere, con lo cual la producción artesanal quedaba casi en el olvido

³⁷ Ídem, pág. 12

En la década de 1940 inician ciertos esfuerzos por reactivar la producción artesanal y el Ministerio de Educación inició un movimiento de rescate de las artesanías formando así el Comité Folklórico Nacional, siendo integrado por reconocidos intelectuales y artistas, los cuales apoyaban al sector en investigación y difusión de la artesanía, pero debido a las dificultades tenidas por la falta de apoyo económico tuvieron que suspender sus actividades.

En 1950 es creada la Comisión Nacional de Artesanías, conformada por representantes del Ministerio de Trabajo y del Ministerio de Economía, poco después se logra la creación de una sección de artesanías dentro del Ministerio de Trabajo, la cual buscaba promover la atención, la asistencia técnica y dar a conocer los productos artesanales, pero nuevamente la falta de fondos, de personal capacitado y el desinterés por parte del gobierno impidió que se desarrollara una labor notable³⁸.

Ya en los años 60's la artesanía recibe otro empuje, logrando un poco más de reconocimiento social, empieza a ser coleccionada y exhibida en exposiciones y museos tanto nacionales como extranjeros.

En esto tuvo mucho que ver la creación del Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI), en 1963, el cual contrató técnicos para dar asistencia en las ramas textil, alfarería, cerámica y cestería, para ello contó con el apoyo de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), se realizaron además visitas a los sitios artesanales más importantes, se hicieron estudios y evaluaciones y se crearon las bases para una ayuda posterior.

³⁸Generalidades de la artesanía en El Salvador, Capítulo I (En Línea). Recuperado el 09 de septiembre de 2010, de <http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/680-H558d/680-H558d-CAPITULO%20I.pdf> pág. 4

Tiempo después, el INSAFI contrató a la marca DaveChapmanGoldsmithYamasake Inc., quien presentaba un programa que abarcó poblaciones como San Sebastián, San Bartolomé Perulapia y otras, creando así nuevos diseños en los textiles, además de fomentar nuevas políticas y procedimientos de trabajo y la capacitación de los artesanos, se creó además el departamento de pequeñas artesanías con el fin de desarrollar y promover las actividades artesanales en el país, se elaboraron muestrarios, catálogos y listas de precios, logrando así un aumento considerable en la venta de artículos del sector artesanal.

En 1969 la ayuda se expande a otras zonas del país y el número de salas de venta aumenta, pero en ese mismo año el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI) cambia de administración y con ello la ayuda al sector se reduce, viniéndose abajo lo que en años anteriores se había estado construyendo.

En la década de los 70's existían muchas organizaciones internacionales interesadas en promover las artesanías salvadoreñas patrocinando con ayuda técnica y económica, pero debido a que no existía una organización que canalizara dichos fondos y diera soporte a los proyectos las iniciativas no se pudieron ejecutar.

En esta misma década se establece Fernando Llorc en La Palma, Chalatenango, creando en 1972 lo que sería el primer taller artesanal de la localidad, iniciando así un estilo de artesanías que se ganaría en poco más de una década un reconocimiento a nivel internacional.

El 14 de Abril de 1982 a través del decreto 174 se crea la ley de protección artesanal, la cual tenía la finalidad de propiciar la actividad artesanal, como patrimonio cultural y como fuente de ingresos, posteriormente el 25 de marzo del mismo año se constituyó el Decreto 1053 el cual promulga una nueva ley llamada "la ley de creación del

Instituto Salvadoreño de Artesanías (ISA) con sus respectivas normas, su objetivo era servir de instrumento activo del Estado en el cumplimiento de Políticas relacionadas con el desarrollo del sistema artesanal en El Salvador³⁹. Cabe mencionar que esta iniciativa si bien significó un apoyo considerable a la artesanía fue decayendo en el transcurso de los años hasta quedarse prácticamente estancada.

Años más tarde en 1984 el Ministerio de Comercio exterior, impulsa programas para la exportación de artesanías mediante la promoción internacional a través de catálogos, pero al igual que muchas otras iniciativas tuvo poco éxito.

En los años posteriores en plena guerra civil, la inestabilidad económica y social, hacen aún más difícil la producción artesanal, la artesanía siguió sin tener su lugar y la producción subsistía gracias al esfuerzo mismo del artesano.

En 1990 se inicia el Programa para el Desarrollo Artesanal, (PRODESAR), el cual comprendía entre sus rubros el desarrollo de la producción, capacitación, comercialización y financiamiento, aunque esto no se llevó a cabo completamente siendo el sitio más beneficiado hasta 1994 Ilobasco, el programa desaparece cuatro años más tarde, dejando al sector básicamente en la misma situación y sin poder resolver problemas como el poco valor a la artesanía en su comercialización y el aprovechamiento por parte del intermediario en la compra de la misma.

Es así como el PRODESAR desaparece y da origen en 1998 a La Cámara Salvadoreña de Artesanos (CASART), la cual tiene como objetivo principal el apoyo al desarrollo de la artesanía salvadoreña tomando en cuenta las gremiales de la misma.

³⁹Los aspectos culturales e históricos de Arcatao reflejados en las artesanías y en la literatura testimonial y costumbrista, durante la recién Pasada guerra civil (2006). Trabajo de Grado, Licenciatura en letras. Universidad de El Salvador. Jakelyn Azucena López Cabrera. Página 8

Recientemente han existido esfuerzos e instituciones Públicas y privadas que de alguna manera contribuyen apoyando el desarrollo artesanal, entre estas instituciones están: Consejo Nacional para la Cultura, CONCULTURA (Hoy Secretaría de Cultura, SECULTURA) La Corporación Salvadoreña de Turismo (CORSATUR), entre otras.

Entre las actividades en apoyo a la artesanía del país que algunas de estas instituciones han llevado a cabo están: la realización de ferias, capacitaciones y congresos; tales como “El Congreso Nacional de artesanías y turismo” y “La feria de la innovación artesanal 1997” ambas actividades fueron realizadas el 29 y 30 de Noviembre de 1997 en el Hotel Entre Pinos, San Ignacio y la Palma, Chalatenango.

A partir de 2002 se implementa el programa Revitalizando la Actividad Económica con Manos Creativas (REACH), que promueve la innovación en la artesanía, es así como se logran ventas de alrededor de 1.5 millones de dólares a nivel nacional (40% aproximadamente) e internacional (60%) en los tres años posteriores a la creación de dicho programa se crean más de 2,064 nuevos productos para su comercialización en el mercado.

El desarrollo del programa fue posible gracias a una alianza de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), ATA (Aid to Artisans) y la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

Algunos datos sobre el sector artesanal en El Salvador, según “encuesta de hogares de propósitos múltiples 2004” de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC)⁴⁰:

⁴⁰http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=128:feria&catid=1:noticiasciudadano&Itemid=77

- Casi el 70 % del sector artesanal lo conforman mujeres
- Más del 90% de los talleres tienen menos de 8 trabajadores
- La edad de los artesanos varía desde niños hasta ancianos, sin embargo son pocos los jóvenes que están aprendiendo estas habilidades.
- La mayoría de artesanos trabaja en el sector informal
- En El Salvador, el 6% de la población económicamente activa, es decir 150,000 personas se dedican en forma total o parcial a la producción de artesanías y solamente el 10% de ellos es decir 15,000 trabajan a tiempo completo.

Posteriormente, en el año 2009, el Ministerio de Economía y la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) en conjunto a la Cámara Salvadoreña de Artesanos (CASART) llevó a cabo los días 11, 12 y 13 de septiembre de 2009 la “Tercera Feria Innovartesanías” donde se presentan alrededor de 6,326 tipos de productos artesanales provenientes de 32 municipios del país. Teniendo como patrocinadores el Centro Comercial Galerías y la Asociación ALTERNATIVA. Uno de los principales objetivos de este evento consistía en servir de vitrina para que los artesanos mostraran su trabajo.

Como parte de un esfuerzo de varios sectores, el 16 de Octubre de 2009 es entregada a las autoridades del Ministerio de Economía la propuesta de política sectorial para el artesano salvadoreño, la cual fue realizada por una Comisión de actores que incluyó Artesanos, Maestros, Líderes y Profesionales Especialistas en las Áreas Jurídica, Antropológica y Económica.

Asimismo, la propuesta fue socializada con artesanas y artesanos miembros y no miembros de la CASART, a escala nacional, dicha propuesta tiene como objetivo proponer iniciativas del sector de acuerdo a sus necesidades y problemas empresariales, sociales y culturales, orientados a su aplicación en políticas públicas. Además esta propuesta incluye

iniciativas de corto, mediano y largo plazo, que podrían ser útiles para una futura Política de Estado.

En la propuesta se plantean 12 iniciativas, que se refieren a continuación: Ley de Protección y Desarrollo Artesanal, Creación de Programas de Formación Continua para la Profesionalización de los artesanos y artesanas, Creación de un Fondo Especial para el Sector Artesanal, Generar estudios de mercado y oportunidades de comercialización, Desarrollo de un Programa Especial de Incentivos Fiscales, Construcción o Readequación de infraestructura para la Plaza de la Cultura, Creación de Escuelas Talleres en Oficios Artesanales, Creación del Museo Nacional de las Artesanías, Incorporación del Sector Artesanal al Régimen General de Salud, Creación de Centros de Acopio de materias primas y tecnología, Integración del tema de artesanías en el Plan de Educación Formal y Censo Nacional de Población Artesanal; iniciativas con las que el sector artesanal tendrá la posibilidad de acceder a beneficios integrales por parte del Estado, favoreciendo su entorno empresarial, social y cultural⁴¹.

Una de las actividades más recientes tuvo lugar el 29 de Abril de 2010, cuando la Dirección de Calidad y Tecnología (DCTec) del Ministerio de Economía a través del Sistema Nacional de Innovación (INVENTA) y La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), en coordinación con el Centro Nacional de Registro (CNR), realizaron una serie de conferencias para el sector artesanal de La Palma, en Chalatenango, con el fin de promover la importancia y el beneficio que genera el registro de patentes, imágenes, diseños industriales, marcas y otros signos distintivos, así como también, las bondades comerciales que genera la Propiedad Intelectual⁴².

⁴¹http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=153:minec&catid=1:noticias-ciudadano&Itemid=77

⁴²http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=543:conamype&catid=1:noticias-ciudadano&Itemid=77

Actualmente se debe reconocer que existe un buen número de instituciones que directa o indirectamente apoyan al sector artesanal, pero son pocas las que se dedican exclusivamente al mismo y las actividades realizadas si bien es cierto que aportan al crecimiento y desarrollo de la artesanía, carecen de un sentido global, constante y organizado como para generar un impulso significativo, tanto en los niveles de producción, como en la eficiencia en la comercialización de los productos y la visión de mercado del artesano.

Es así como a lo largo de la discreta historia de la artesanía salvadoreña podemos encontrar más que todo una tradición que sobrevive gracias a la enraizada costumbre y apego del artesano hacia un oficio unido a las raíces culturales de los pueblos que les dieron su origen, convirtiéndose la artesanía en una forma de expresión, de identidad y a la vez de sustento diario de todo un pueblo.

Teniendo esta actividad una función tan importante en el país, es evidente que no ha tenido el apoyo necesario por parte de los gobiernos para poderse desplegar en todo su potencial, de hecho parece que muchas iniciativas se han quedado en meros planteamientos que al momento de su ejecución han fallado, desperdiciando así el aporte de muchas instituciones nacionales y extranjeras.

Si bien las artesanías en sus muchas manifestaciones han logrado sobrevivir hasta nuestros días, sobreponiéndose a una gran cantidad de obstáculos aun hace falta mucho para que este sector del país, explote su verdadero potencial y en esto tiene mucho que ver la ausencia de políticas de Estado identificadas con el desarrollo de la producción artesanal.

En el sobrevenir del tiempo, el rubro de la producción artesanal ha constituido un componente importante, no solo de la base cultural sino de la base económica, de una porción importante de la población del país.

De acuerdo con lo anterior, algunas de las regiones de El salvador, hoy en día se reconocen y resaltan por su valor artesanal, cultural y turístico, entre ellas: *La Ruta Artesanal Salvadoreña*: conformada por los municipios de La Palma y San Ignacio en el departamento de Chalatenango.

- **En La Palma**, se trabaja en talleres materiales de palma, madera y otros como el barro, que, sirven para la elaboración de coloridos cofres, marcos, juguetes y figuras decorativas que dan singularidad a la artesanía del lugar.
- **San Ignacio**, conocida por sus vistosos artículos en madera de pino con decoraciones florales de diseños y componentes antiguos. Productos como cofres, portarretratos, bandejas, portalápices, revisteros y otros de ambiente clásico del hogar.
- **Ilobasco**, ubicada en el departamento de Cabañas, conocido por el barro que da vida a un sin fin de figuras decorativas y de gran calidad apreciada por turistas nacionales e internacionales. La arcilla se transforma en casitas, representaciones navideñas, jarrones, macetas, frutas, escudos que incluyen componentes religiosos y folklóricos.

- **En San Sebastián, San Vicente**, se trabaja en telares de pedal de origen colonial; dedicados a la producción de textiles tales como hamacas, edredones y sábanas entre otros.
- En el departamento de La Paz específicamente en la ciudad de **Zacatecoluca**, actualmente único lugar del país que se continúa elaborando orfebrería con la técnica de la filigrana en oro y plata introducida durante la colonia .Actividad que combina habilidad y precisión de los joyeros al embobinar el finísimo hilo de metal con el que se forman rosas, orquídeas y otros detalles minúsculos que se integran variados artículos como pulseras, aretes, anillos y dijes.
- En la ciudad de **Chalchuapa**, Santa Ana, cuyo nombre en lengua náhuatl significa “Río de Jade”, existen importantes yacimientos de este mineral, explotados durante la época prehispánica. En la actualidad sigue presente la talla del jade en las variedades verde y negra, reproduciendo ídolos, ceniceros, animales y cuentas para collares. Los artesanos del barro están experimentando una nueva técnica en la reproducción de figuras precolombinas, con acabados que representan a la perfección los motivos heredados de los antecesores.

Además de su importancia artesanal, Chalchuapa es un importante destino arqueológico, cuenta con las ruinas del Tazumal, Pampe, El Trapiche, Casa Blanca y Las Victorias, con un inmenso valor cultural, donde se encuentran tiendas que ofrecen piezas artesanales decorativas.

- La **Villa de Panchimalco**, población de origen precolombino tolteca. Uno de los pocos lugares donde se trabaja el antiguo arte del tejido en telares de cintura, como

se hacía antes de la conquista española, en los que se produce variedad de mantas y paños en alegres colores. La iglesia colonial y el uso de traje tradicional indígena entre las ancianas son distintivos del lugar.

Las artesanías de El Salvador recogen belleza, colorido y variedad en las diferentes piezas utilitarias, religiosas y decorativas, producidas por las habilidades manos de los artesanos salvadoreños, quiénes le imprimen la historia cultural milenaria de los antepasados y el mestizaje cultural a partir de la conquista española.

Curiosamente, en la elaboración de muchas de las artesanías pareciera que el tiempo no ha transcurrido, sobre todo en las zonas rurales del territorio, porque las técnicas de producción utilizadas provienen de los conocimientos transmitidos por generaciones como una especie de patrimonio propio de los artesanos.

La artesanía salvadoreña es apreciada por la extraordinaria delicadeza con que es elaborada, por su colorido y porque refleja en su autenticidad, la peculiaridad de este pueblo. El barro, palma, madera, semillas, mimbre, tela, cuero, yute, son sólo algunos de los materiales que el artesano salvadoreño trabaja laboriosamente traduciéndolos en verdaderas obras de arte.

Tradicionalmente, los principales centros de producción, (como se mencionan en el apartado anterior), se concentran en las poblaciones de La Palma, San Ignacio y Concepción, Quezaltepeque en el departamento de Chalatenango; Ilobasco en el departamento de Cabañas; Tenancingo y Cojutepeque en el departamento de Cuscatlán; San Sebastián en el departamento de San Vicente; Delicias de Concepto en el departamento de San Miguel; Guatajiagua en el departamento de Morazán y Nahuizalco en el

departamento de Sonsonate; Chalchuapa en el Departamento de Santa Ana y varios Municipios de San Salvador.

Aunque existen muchos más lugares y artesanos que se dedican a la producción de una variedad extraordinaria de artesanías como ropa típica, muñecos de tela, calzado, joyería, entre otros.

3.4.2.2 Artesanía Utilitaria y Decorativa.

En El Salvador la artesanía que más se produce es la utilitaria, no obstante la demanda de artesanía decorativa ha tenido un fuerte crecimiento.

Lo que ha implicado:

- Modernizar los diseños artesanales, adaptándolos a los gustos y requerimientos de los clientes.
- Crear nuevos diseños para diferentes mercados.
- Introducción de cambios en el proceso de producción.

Las artesanías pasan de un uso práctico a otro simbólico y estético. En la demanda de las artesanías no solo están presentes los fines utilitarios domésticos, sino también el espíritu festivo y religioso, exhibiciones de arte popular, museos y adornos en espacios de oficina y hogar.

La presencia de la artesanía en la sociedad industrial depende de la capacidad para satisfacer necesidades económicas y culturales, así como también para recuperación y mantenimiento de la historia y patrimonio cultural del país.

3.4.2.3 Desarrollo de Artesanías de Barro en Guatajiagua.

En el oriente del país, se encuentra **Guatajiagua**, ciudad de origen lenca, cuyo nombre significa “*Valle de cultivos de tabaco*”, lo que era su principal actividad en la época prehispánica.

En Guatajiagua, la tradición alfarera prehispánica sigue presente hasta hoy, ligados a la sobrevivencia de los antiguos patrones de pobreza de la población. Tradicionalmente la mujer campesina se ha dedicado a la fabricación de vasijas, ollas y comales, así como a otras actividades productivas.

Prevalece el concepto de pieza de alfarería y no el de una artesanía refinada y moderna. Los diferentes utensilios de barro producidos, tienen un baño de nacascolo, que es el que le da el color y lo diferencia del resto de la cerámica utilitaria que se fábrica en El Salvador.

La actividad alfarera se organiza teniendo como unidad de producción a la familia, siendo la mujer la que domina la técnica, mientras que los otros miembros de la familia cooperan en el proceso productivo con su fuerza de trabajo, acarreado el barro, la leña, cocimiento de las piezas y en la comercialización.

No todos los jefes de hogar están involucrados en las etapas posteriores de quemado y comercialización. Parte de ellos se dedican a actividades agrícolas. Algunos utilizan técnicas para hacerlo más rápido y fácil como el uso del torno, la mayoría de objetos son elaborados a mano.

Los lugares donde son comercializadas las artesanías son: San Salvador, San Miguel, Usulután, Zacatecoluca, mercados y tiendas especializadas en artesanías, lo mismo que en las ciudades periféricas de Guatajiagua y de la zona oriental.

La técnica que se utiliza se ha mantenido vigente desde el período prehispánico y hasta la actualidad. El proceso de fabricación de la artesanía es totalmente manual, y generalmente no se emplea ningún tipo de material o utensilio moderno.

En muchos casos, las piezas terminadas de elaborar y asolear, son vendidas crudas a hombres llamados quemadores, que se encargan del proceso de horneado, en donde se introducen dentro de un horno artesanal entre 20 y 30 unidades durante una hora.

Parte de las alfareras de mayor edad - llamadas de primera generación- no poseen educación alguna, aunque las generaciones actuales poseen algún grado de estudio como base en la búsqueda de oportunidades.

La alfarería de barro negro en este municipio, ha estado orientada a producir utensilios para la cocción y preparación de alimentos, siendo tarea del hombre la comercialización de ésta en los municipios aledaños.

Las variadas influencias que los salvadoreños recibieron de sus ancestros, colonizadores e incluso de artistas contemporáneos, hacen de las artesanías un producto con calidad de exportación y de apreciado valor en varios países del mundo.

Debido a la inmensa variedad de productos artesanales existentes en el país, la actual investigación se limita a investigar a aquellas microempresas que elaboran artesanías, utilizando como materia prima el barro o arcilla, que son elaboradas y decoradas de manera artística utilizando las manos mediante sistemas artesanales y se encuentran ubicadas en el Municipio de Guatajiagua del Departamento de Morazán.

Los productos derivados del barro negro de este pueblo se deben, en buena parte, a tradiciones ancestrales y a la existencia de materia prima apropiada en la región. Es un pueblo que se ha distinguido por una larga tradición en la producción de artesanías utilitarias y decorativas, cuyo origen se remonta a la época pre-colonial.

En la actualidad este oficio es desempeñado por un alrededor de 120 familias del área urbana. Se trabaja especialmente la cerámica tradicional entre artesanías decorativas y utilitaria popular a través de un proceso rudimentario, elaborando cántaros, ollas, macetas, cómales y esculturas decorativas.

- **Artículos Artesanales Producidos.**

Dentro de los productos artesanales de barro negro producidos por los artesanos de Guatajiagua se encuentran:

Productos Tradicionales:

✓ Cantaros



✓ Vasijas



✓ Comales

✓ Sartenes



✓ Cacerolas



✓ Tinajas



✓ Tazas



✓ Soperas

✓ Platos



✓ Teteras



✓ Azafates



✓ Masetas

✓ Cocinas



Productos Innovados:

- ✓ Jarros
- ✓ Floreros
- ✓ Artículos Decorativos
- ✓ Entre otros.



- **Comercialización.**

La forma de comercialización de los productos artesanales, anteriormente los artesanos cargaban sus productos hasta llegar al mercado destino, los cuales San Miguel y los municipios vecinos, los artesanos que tenían bestia de carga(caballo) ahí lo transportaban, otros en carreta halada por bueyes, éstos podían trasladar mas artículos por tener un medio de transporte.

Cuando llegó el transporte público, esto vino a facilitarles la forma de transportar su mercancía; otra forma de comercialización ya para estos tiempos era que, el comerciante o intermediario llegaba al taller artesanal a adquirir el producto ya fuera terminado o semi terminado ellos se encargaban del proceso final (la cocción).

En el año 2003 al 2005 con el apoyo de ATA y CONAMYPE se logró asociar a los artesanos para exportar a los mercados extranjeros (USA, Italia y Alemania), dicha

asociación llegó a su fin debido a los incumplimiento en los pagos de la mercancía y a que al artesano no le gusta trabajar de esa manera sino de manera individual.

Actualmente los productos los comercializan de la forma tradicional con la diferencia que ahora tienen mejores condiciones de transporte, y asisten a ferias de productos, es así como venden el producto los artesanos de Guatajiagua.

Específicamente en el municipio de Guatajiagua CONAMYPE ha facilitado capacitaciones en las áreas de:

- **Administración.**

Con el afán de contribuir al adecuado manejo de los recursos con los que los artesanos manipulan, la institución gubernamental ha dado refuerzos en cuanto a *contabilidad básica*, esto les sirve a la hora de colocarles precio a sus productos puesto que pueden llevar registrado cuanto es lo que en realidad invierten en la elaboración de las artesanías, además impartieron capacitaciones con los temas de *legalización* de sus talleres o negocios de esta forma los artesanos pueden ser ellos los que vendan sus directamente en centros comerciales y en el extranjero (en el caso de querer exportar) y no utilizar intermediarios como se esta haciendo actualmente, también hicieron esfuerzos para que los artesanos se asociaron de esta forma poderse apoyar entre los mismos artesanos en la comercialización de sus artesanías por la demanda nacional o internacional que pudiera surgir.

- **Mercadeo.**

El Gobierno de EL Salvador con el apoyo de AID (Agencia internacional de desarrollo) contrataron a la entidad ATA (Ayuda a los artesanos), la cual se encarga de comercializar en el mercado internacional, las diferentes artesanías del país; estas organizaciones pudieron abrir oportunidades de comercializar los productos artesanales fuera del municipio ya que ha impulsado a los artesanos del lugar a participar en diversas ferias artesanales en la capital, así mismo algunos artesanos se han podido comercializar sus productos en centros comerciales de renombre a nivel nacional e internacional, tales como SIMAN (en El Salvador), Fieras del Regalo de Nueva York donde asisten mas de 65 mil compradores por mayor, entre otros lugares en el exterior del país.

- **Producción.**

En esta área la institución gubernamental CONAMYPE ha ofrecido apoyo técnico sobre nuevos procesos productivos introduciendo nuevos diseños artesanales de los cuales son los que el público en general estaría dispuesto a adquirir, diseños decorativos, además de los diseños que se elaboran comúnmente para uso utilitario, además de los nuevos diseños se les impartido conocimientos sobre como utilizar herramientas especial para al proceso productivo de las cerámicas.

Capítulo IV: IMPACTO DE LAS POLITICAS DE DESARROLLO ECONOMICO PPOR PARTE DE CONAMYPE DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE ARTESANIAS DE BARRO EN EL SALVADOR.

4.1 Políticas Implementadas en las Empresas de Artesanías de Barro.

Más de tres millones de salvadoreños conforman las familias que dependen de la micro y pequeña empresa (MYPE). La importancia en términos económicos y sociales de este sector, ha dado paso a numerosos esfuerzos emprendidos en respuesta a los cambios económicos sufridos por la economía salvadoreña en los últimos años; sin embargo, todavía existen condiciones que dificultan a este segmento empresarial alcanzar los niveles de avance tecnológico y de rentabilidad necesarios que le permitan un desarrollo competitivo. Lograr tales condiciones se vuelve entonces uno de los grandes retos de todos los salvadoreños.

En respuesta a este desafío, para promover el desarrollo de este sector el Ministerio de Economía a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, CONAMYPE, ha realizado investigaciones, consultas y talleres de trabajo con el fin de formular y proponer una política nacional para la MYPE. Este proceso ha venido a validar y enriquecer la estrategia de desarrollo de las micro y pequeñas empresas contemplada en la Alianza por el Trabajo, del Plan de gobierno “La Nueva Alianza”.

Los resultados alcanzados, que constituyen la política nacional para la MYPE, tienen fundamento en numerosos estudios y documentos que han permitido profundizar en

la dimensión del sector y su importancia nacional, y delinear nuevas y mejores estrategias de operación de la política. Estos estudios incluyen propuestas que han sido objeto de consultas y deliberaciones entre diferentes actores, tales como: El Plan de Gobierno “La nueva alianza”, los documentos del Plan de Nación, el Libro Blanco de la Microempresa, la propuesta del sector empresarial a través de ENADE 2000, y otros muchos estudios, propuestas e iniciativas formuladas por diferentes redes de operadores de servicios y centros de investigación y gremiales. La Política también recoge la experiencia técnica y práctica documentada de expertos en el sector; y fundamentalmente, los invaluable aportes recibidos de los empresarios a través numerosos y extensos talleres de trabajo.

Este esfuerzo es una contribución concreta de los diferentes actores que ha enriquecido el análisis y las propuestas de solución para mejorar la situación económica y social del país a través de la promoción de la micro y pequeña empresa y sienta las bases para el diálogo entre los actores, la armonización de los enfoques y las intervenciones en el sector, y para la promoción de la coherencia y eficiencia en las estrategias y los esfuerzos para obtener los beneficios que todos deseamos para la población salvadoreña, como lo son más y mejores oportunidades de empleo.

Esta política comprende una estrategia enfocada en el desarrollo del potencial del sector y la obtención de los beneficios que puede generar en términos de creación de empleo productivo e ingresos. Esta estrategia significa un cambio hacia una estructura más productiva y de mayor crecimiento que sólo será posible mediante el fortalecimiento de las empresas existentes y la creación de nuevas empresas en actividades de mayor productividad y con potencial de crecimiento dentro de un marco legal e institucional que apoye su desarrollo.

4.1.1 La Política Nacional y Lineamientos para su Aplicación.

4.1.1.1 Objetivo General:

Mejorar las oportunidades de desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas y sus trabajadores, así como mejorar su posición en los mercados nacionales e internacionales, para fortalecer la capacidad del sector de generar empleos de calidad.

4.1.1.2 Objetivos Específicos:

- Facilitar el desarrollo de actividades económicas en nichos de mercado de rápido crecimiento y el aprovechamiento de nuevas oportunidades empresariales en zonas con potencial de desarrollo.
- Facilitar la transición de empresarios y trabajadores de actividades de baja rentabilidad y potencial hacia actividades de rápido crecimiento.
- Fomentar la cultura emprendedora, de innovación, respeto al medio ambiente y actitud positiva frente a la adopción de nuevas tecnologías productivas y de gestión.
- Facilitar el aprovechamiento de oportunidades de negocios a mujeres ofreciendo programas que se adapten a las condiciones particulares.

- Generar un marco de políticas macro y sectoriales y un marco legal favorables al desarrollo de actividades empresariales.

4.1.1.3 Lineamientos Generales.

La operación de esta Política Nacional, está caracterizada y regida por los lineamientos. Estos lineamientos precisan las acciones establecidas para lograr los objetivos, así como las intervenciones del gobierno y de las entidades del sector privado y los entes nacionales y regionales. Estos lineamientos rigen la estrategia, ejecución y evaluación de la política. Estos son:

- Racionalidad y optimización en la asignación de recursos de apoyo por parte del Estado a las empresas y a las personas empresarias, teniendo en cuenta la potencialidad de éxito de los programas de apoyo.
- Temporalidad del apoyo estatal, con lo que se manifiesta la voluntad de parte del Estado asegurar su salida de los programas de apoyo en un momento conveniente, o traspasar su ejecución a actores privados. Esto implica la necesidad de que los programas tengan objetivos claros y definidos.
- Impulso al desarrollo local, a través de la descentralización en la administración de recursos, la responsabilidad en la toma de decisiones sobre prioridades y búsqueda de soluciones a los problemas; promoviendo la participación ciudadana en la formulación del programa de desarrollo regional y local, respetando el equilibrio del medio ambiente.

- Transparencia en la gestión institucional. La divulgación y generación de información deben ser parte integral de todos los programas de apoyo, tanto en lo nacional como en el ámbito local, para que los resultados orienten la toma de decisiones para el mejoramiento, dirección y continuación de los programas y proyectos.
- Reglas claras y estables para facilitar la operación de los negocios. Las reglas del juego deben ser elaboradas con participación de los ciudadanos, deben fomentar la competencia y la equidad en el acceso a las oportunidades. Las reglas de juego deberán ser iguales en su contenido, aunque flexibles en la forma de aplicación, para poder brindar igualdad de acceso a agentes que tienen diferentes características.
- Reconocimiento a la diferencia de la MYPE y flexibilidad en el diseño y aplicación de las estrategias de apoyo para garantizar la equidad en el acceso a las oportunidades es necesario adaptar la aplicación de los instrumentos a las diferentes características de las personas empresarias y las empresas. Siguiendo estos lineamientos, la ejecución de la política se ha estructurado en cinco estrategias integradas, las cuales permitirán el desarrollo del sector.

4.1.2 Política Institucional.

Visión:

Proponemos, promovemos, facilitamos y coordinamos la ejecución de políticas, Estrategias, programas y acciones para el desarrollo integral de las micro y pequeñas empresas (MYPES) salvadoreñas.

Misión:

Ser la institución líder en el diseño e implementación de políticas y estrategias que potencien la competitividad de las MYPES salvadoreñas.

4.1.2.1 Objetivo Estratégico:

“Desarrollar a la micro y pequeña empresa como sector generador de empleo masivo e ingresos, como fuente de oportunidades de progreso, dinamizador del mercado interno y contribuyente emprendedor del desarrollo sostenible.”

4.1.2.2 Objetivos de Desarrollo:

A continuación se muestran los objetivos de desarrollo que son los pilares en los cuales se basan las actividades de CONAMYPE:

- *Desarrollo del tejido productivo local* a partir de la articulación entre empresas de diferentes tamaños; la articulación de cadenas de valor, la promoción de la asociatividad productiva y la vinculación con tecnologías de la información.
- *Desarrollo del mercado local y regional* a partir del estímulo de la política pública y la generación de capacidades en actores locales para desarrollar espacios, plataformas y mecanismos que dinamicen la demanda.
- *Desarrollo de la asociatividad gremial* con el propósito de que las MYPES incidan en políticas públicas.

- *Mejora del entorno para la formalización de la micro y pequeña empresa para su integración a la economía nacional.*

Para implementar esta estrategia se requiere trabajar en tres niveles:

4.1.2.3 Nivel Macro.

CONAMYPE participa en la revisión de políticas y la normativa jurídica existente para fomentar la participación de las MYPES en el mercado nacional, regional y global, análisis de los instrumentos utilizados en apoyo a las MIPYMES en El Salvador respecto a los utilizados en otros países. Se identificarán los sectores económicos prioritarios a atender para así dar pautas y propuestas de mejora en servicios de desarrollo empresarial para las MYPES.

Este trabajo también incluye el mantenimiento de los sistemas de monitoreo de los distintos sectores e intervenciones que existen en el país - y medición de impacto de cada una de estas intervenciones en apoyo a la mejora de la competitividad de los sectores y de las empresas a nivel nacional.

4.1.2.4 Nivel medio.

A este nivel se busca desarrollar una red de entidades especializadas que presten servicios a los empresarios y emprendedores a nivel local. La red debe estar constituida por entidades operadores (Oficinas regionales de CONAMYPE, ONG's, Universidades en un primer momento) que sirvan de plataforma a servicios integrados de apoyo a las empresas y

proveedores de servicios en las regiones que pueden convertirse en una base sólida para la conformación de un mercado de servicios a nivel regional.

El número y la variedad de proveedores promueven la competencia entre ellos, permite poder ofrecer una variedad amplia de servicios y asegurar el ajuste a las necesidades de los clientes, a la vez que garantiza el acceso de diversos clientes.

El desarrollo y articulación de una institucionalidad de apoyo a la MIPYME a nivel local requiere también de desarrollo y transferencia de metodologías a operadores, proveedores de servicios y empresarios metodologías de preparación, seguimiento y evaluación de proyectos con criterios preestablecidos. CONAMYPE administrará instrumentos, recursos, articula y evalúa agentes y empresas

4.1.2.5 Nivel Micro.

La base del modelo de atención a la MIPYME a nivel micro es el apoyo a la iniciativa privada. El empresario o emprendedor es el mejor conocedor de su propia actividad y es capaz de movilizar los recursos a su disposición en forma eficiente. El empresario juega el papel central de identificar su problemática y analizar sus potencialidades y la nueva estrategia de acompañamiento a las MYPES está orientada a responder de la manera más efectiva a esos requerimientos. La intervención a nivel micro apoya al empresario o emprendedor a encontrar una estrategia que responda a sus problemas y oportunidades.

La atención a los empresarios y emprendedores debe facilitar la articulación de los servicios que se requieren para superar los obstáculos y aprovechar las oportunidades a

través de las oficinas regionales o a través de entidades operadoras, siempre que un proyecto puede requerir de varios servicios que son ofrecidos por varios oferentes. En este sentido, la intervención es de demanda puesto que toda su intervención se basa en las necesidades del empresario o emprendedor.

4.1.3 Desarrollo Competitivo del Sector Artesanal.

Este proyecto se ejecuta con fondos del gobierno provenientes de la privatización de ANTEL (FANTEL), con el objetivo de proveer asistencia técnica, capacitación y participación en eventos de comercialización al sector artesanal. Para el desarrollo de las diferentes acciones, se establecieron alianzas estratégicas con: INFOCENTROS, Ministerio de Turismo y La Universidad Dr. José Matías Delgado.

La estrategia para el sector artesanal tuvo los siguientes componentes:

- Desarrollo y diseño de productos: Consiste en nuevas propuestas de diseño de productos para poder competir a escala local e internacional.
- Capacitación en destrezas empresariales y desarrollo organizativo: Mediante la asistencia técnica y capacitación se ha brindado a los artesanos herramientas para mejorar su capacidad de producción, gestión y comercialización.
- Vínculos con el mercado: Se apoya a los artesanos para el acceso a mercados, mediante ferias, y alianzas con tiendas, mercados corporativos, mercados artesanales y otros.

4.2 Mecanismos de Implementación de Políticas.

4.2.1 Estrategia: “Desarrollo y Fortalecimiento Institucional que Permita Establecer Políticas, Acciones, y Proyectos Que Competen a Varios Sectores”.

Es de hacer notar, que el logro de los objetivos de esta Política también demanda el promover la ampliación de la base productiva, la descentralización, el desarrollo regional y la reconversión productiva, a fin de estimular que más salvadoreños se dediquen a actividades productivas.

Todo esto con el fin de aumentar la actividad empresarial, de manera diversificada, y aprovechando las oportunidades del mercado mundial. También demanda el introducir innovaciones tecnológicas, jurídicas, financieras, gremiales, gerenciales y de cultura empresarial para hacer más rentables las actividades productivas del sector.

Este escenario pone de manifiesto la necesidad de desarrollar un marco institucional que permita lograr un aprovechamiento de las experiencias de apoyo de las diferentes entidades que trabajan en el sector y lograr un consenso en materia de la estrategia de apoyo para la generación de políticas, leyes, programas y proyectos coherentes con los objetivos de desarrollo.

4.2.1.1 Objetivos:

- Desarrollar una organización institucional del sistema de apoyo al sector que permita promover políticas, acciones y proyectos que competen a varios sectores y entidades públicas y privadas del orden nacional y local.
- Adecuar las legislaciones que inciden en la operación de las MYPE, al tamaño y las características de los distintos tipos de empresas para facilitarles el cumplimiento de las normativas, los procesos de formalización y operación.
- Estructurar un sistema de seguimiento y evaluación del sector que sirva de instrumento fundamental para la planificación y ejecución de actividades y proyectos de apoyo a las micro y pequeñas empresas.

4.2.1.2 Programa para la Inversión en Nuevos Sectores de Actividad.

Este Programa comprende la realización de diagnósticos de las actividades empresariales identificadas como potenciales a nivel regional y la identificación de recomendaciones sobre cómo aprovechar las ventajas comparativas existentes en cada región para promover la inversión, el desarrollo local, la innovación empresarial y la creación de más y mejores empleos. Se espera que a partir de estas recomendaciones se elaboren propuestas de proyectos que puedan ser implementados por los agentes involucrados.

Bajo este enfoque, el Programa para la Inversión en Nuevos Sectores de Actividad, comprende los siguientes proyectos.

- Identificación de mecanismos para el aprovechamiento de oportunidades empresariales en actividades económicas en mercados y zonas con potencial.
- Propuestas para el Desarrollo e Implementación de Mecanismos para la Promoción y Aprovechamiento de las Actividades Empresariales identificadas con Potencial.

4.2.1.3 Programa de Análisis y Propuestas a la Legislación.

El Programa de Análisis y Propuestas a la Legislación está orientado a generar los cambios necesarios en las legislaciones: ambiental, mercantil, laboral y fiscal, entre otras, a fin de facilitar la aplicación de los preceptos de las leyes y sus reglamentos, estableciendo los incentivos y sistemas de difusión necesarios para su cumplimiento.

Los principales proyectos en el campo de la legislación son los siguientes.

- Análisis y Propuestas a la Legislación Ambiental.
- Mecanismos para la integración laboral de los jóvenes, mujeres y discapacitados en la Micro y Pequeña Empresa.
- Análisis y Propuestas al Sistema del Régimen Simplificado.
- Análisis y Propuestas a la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública.
- Análisis y Propuestas para la Promoción de la Ley de Libre Competencia.
- Análisis y Propuestas para la Promoción de la Ley de Aprendizaje.
- Promoción a la Implementación de Normas de Seguridad en el Sitio de Trabajo.
- Análisis y Monitoreo de los impactos de los Tratados Comerciales actuales y futuros y propuestas de negociación.

- Análisis y Propuestas al Régimen Especial de las Facturas Cambiarias y los Recibos de las mismas.

4.2.1.4 Programa: Simplificación Administrativa para la Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

El Programa está orientado a facilitar a las micro y pequeñas empresas el proceso de formalización. Significa disminuir trámites y requisitos para también reducir los costos de transacción en la obtención de los servicios administrativos, así como promover los cambios necesarios que estimulen la formalización de las mismas. Con lo anterior se espera que el sector amplíe sus oportunidades de acceso a nuevos, mejores y más amplios mercados de productos, insumos y servicios.

- Simplificación Administrativa a Nivel Central de Trámites Básicos y Especiales
- Simplificación Administrativa en 5 Municipios Piloto.
- Difusión para la Formalización de la Micro y Pequeña Empresa en El Salvador.

4.2.1.5 Programa de Coordinación Institucional.

El programa facilitará la realización y coordinación de acciones congruentes alrededor de los objetivos de la política. Fortalecerá las mesas de coordinación que operan alrededor de diferentes proyectos en ejecución, a través del intercambio de información entre el sector público, el sector privado y los cooperantes internacionales. Con el programa también se pretende lograr un consenso alrededor de la medición y monitoreo de los indicadores de impacto a nivel del sector. Comprende los siguientes proyectos:

- Sistema de Información de Programas e Instituciones que atienden a las MYPE.
- Mesa de Coordinación de Donantes.
- Diseño y gestión de financiamiento de Proyectos de cooperación técnica para la Micro y Pequeña Empresa.

4.2.1.6 Programa: Sistema de Seguimiento y Evaluación del Sector.

El Programa pretende generar los sistemas y medios necesarios que permitan brindar información estadística confiable para dar seguimiento al desempeño de la micro y pequeña empresa, sus necesidades y problemas, medir el impacto general de los programas de apoyo a las MYPEs en términos de los objetivos de política de apoyo al sector, con el objetivo de facilitar la toma de decisiones sobre proyectos y acciones de apoyo a la micro y pequeña empresa tanto en el nivel nacional como internacional.

4.2.2 Estrategia 2: “Fortalecimiento e Incentivos a la Cultura Empresarial, de Innovación, Participación, y de Cooperación, para Facilitar el Desarrollo de Jóvenes Estudiantes”.

Las frecuentes transformaciones económicas y tecnológicas que ocurren en el mundo se traducen en mayores desafíos que deben encarar todos los empresarios; en particular el sector MYPE. Estas tendencias ponen de manifiesto la necesidad de generar y potenciar las habilidades en la población joven para aplicar el conocimiento a esta nueva realidad, y desarrollar y consolidar competencias emprendedoras.

4.2.2.1 Objetivos:

- Potenciar los valores y actitudes empresariales en los jóvenes.
- Impulsar y desarrollar, entre los estudiantes, actitudes positivas a la innovación y a la protección del medio ambiente.
- Impulsar la reproducción de valores, actitudes y prácticas empresariales exitosas.

4.2.2.2 Programa de Fomento a las Actividades Empresariales en la Educación

Formal

La educación formal para las nuevas generaciones debe hacer posible su inserción en el mundo globalizado, participar activamente en el desarrollo económico del país y ampliar la base empresarial, con lo cual contribuirá a elevar los niveles de empleo en el país. Este programa se orienta precisamente a generar en los alumnos la capacidad de poner en marcha y concretizar nuevas ideas empresariales, formas de acumulación y producción económica.

Este programa comprende los siguientes proyectos.

- Desarrollo Profesional de Educadores.
- Reforma Curricular en la Educación Media y Técnica.
- Supervisión y Evaluación de la Educación Empresarial

4.2.2.3 Programa: Reconocimiento de las Cualidades Empresariales Exitosas.

A través del estímulo a aquellos empresarios exitosos será posible iniciar la difusión masiva de la cultura empresarial exitosa, de respeto al consumidor, de responsabilidad social y medio ambiental, que permitirán la transferencia de conocimientos prácticos a los jóvenes estudiantes. Este programa se desarrollará a partir del siguiente proyecto.

- Sistemas de apoyo a la formación en valores empresariales

4.2.3 Estrategia 3. “Fomento a la Asociatividad Competitiva: Promoción al Desarrollo de Sistemas y Mecanismos de Articulación entre Empresas de Diferente Tamaño y de Estas con los Mercados Nacionales y Externos”.

La creciente globalización de la economía, y los fenómenos de restructuración tecnológica y organizativa que aquella conlleva, plantean exigencias cada vez mayores de competitividad, a las que las MYPE son especialmente vulnerables, porque su tamaño les impide en general capturar las oportunidades de mercado que requieren de una escala considerable de producción, estándares homogéneos de calidad, y una oferta constante y segura. Por la misma razón, la MYPE tiene dificultades para obtener economías en la compra de insumos, materia prima, equipo, servicios financieros y de consultoría.

Una estrategia orientada al desarrollo de la especialización y complementariedad de las MYPE, en el marco de acuerdos y redes de empresas, puede resultar decisivo y debe formar parte de cualquier política orientada al desarrollo del sector.

4.2.3.1 Objetivos:

- Promover y fomentar la asociatividad competitiva como estrategia clave del desarrollo del sector.
- Promover la generación de una cultura asociativa y de cooperación empresarial.
- Adecuar el marco institucional, jurídico y legal a la creación de formas de asociatividad empresarial.

4.2.3.2 Programa: Promoción al fortalecimiento institucional para la asociatividad.

Con este programa se pretende promover el desarrollo de una oferta especializada de servicios para la asociatividad, los cuales requieren de acciones puntuales según la naturaleza de cada segmento empresarial.

- Formación técnica para la asociatividad.
- Promoción de modelos asociativos.
- Promoción de servicios financieros y no financieros especializados para fortalecer a los grupos asociativos.

4.2.3.3 Programa: Incentivos para la Asociatividad.

El Programa está orientado a promover y estimular la asociatividad como estrategia eficaz de desarrollo para el sector, para lo cual se requiere de acciones especializadas según la naturaleza de cada segmento empresarial.

Este programa tiene tres proyectos.

- Promoción para la asociatividad.
- Fondo para el fomento de la asociatividad.
- Adecuación del marco jurídico y regulatorio para la asociatividad.

4.2.3.4 Programa: Asociatividad para Segmentos de Población de Bajos Recursos.

El Programa está orientado a promover la asociatividad tanto para el segmento de subsistencia, las mujeres y los indígenas, considerados como grupos con bajos nivel de acceso a servicios financieros y no financieros.

El objetivo básico es promover en estos grupos la asociatividad como una estrategia para mejorar su actividad económica.

En este marco, se han considerado como prioritarios el desarrollo los siguientes proyectos:

- Sensibilización y promoción de la cultura asociativa.
- Fortalecimiento de la Capacidad para la asociatividad.

4.2.4 Estrategia 4: “Mejoramiento del Acceso de los Empresarios y Trabajadores del Sector MYPE a Servicios Financieros”.

Los problemas relacionados con el financiamiento del sector MYPE son bien conocidos: reducido acceso al sistema financiero formal, elevada carga financiera por los altos costos de transacción propios de sus actividades, niveles de riesgo y vulnerabilidad a

la volatilidad de la economía, etc. Con todo, se considera que es bastante lo que puede lograrse en cuanto a aliviar las dificultades de acceso de los empresarios a los servicios financieros, en la medida en que se busque la especialización de la oferta, el ordenamiento y sistematización en la búsqueda y administración de las fuentes de recursos para la MYPE, y la generación de nuevos instrumentos financieros que permitan a las empresas su desenvolvimiento en forma competitiva.

4.2.4.1 Objetivos:

- Promover el acceso de los empresarios y trabajadores del sector a servicios financieros de acuerdo a sus necesidades, apoyando la cobertura de los servicios no atendidos por la oferta disponible.
- Desarrollar mecanismos que contribuyan a la eliminación efectiva de las barreras que impiden un funcionamiento adecuado de los mercados de servicios financieros para las MYPE y sus trabajadores.
- Promover el desarrollo de una red de entidades financieras especializadas que ofrezcan sus servicios de manera que satisfagan las necesidades específicas de la MYPE en esta área.
- Adopción del marco institucional apropiado que facilite la profundización y diversificación necesarias de los mercados financieros que surten las necesidades de las MYPE y sus trabajadores.

4.2.4.2 Programa para la Promoción de la Demanda de Servicios Financieros.

El propósito es el de facilitar la cobertura de las necesidades de servicios financieros del sector por segmentos empresariales y regiones. Este programa incluye los siguientes proyectos:

- Monitoreo y seguimiento a la demanda y oferta de servicios financieros.
- Desarrollo de instrumentos financieros.
- Sistema Nacional de Garantía Recíproca.

4.2.4.3 Programa de Oferta de Servicios Financieros.

El objetivo es el de promover el desarrollo y fortalecimiento de una red de entidades de servicios financieros, acorde con las necesidades y potencialidades de las MYPE y sus trabajadores, tanto en el nivel nacional como regional.

Este programa tiene tres proyectos.

- Especialización metodológica.
- Red de intermediarios financieros.
- Central de riesgo. Facilitar y promover el intercambio de información financiera y crediticia para la mejora en la administración del riesgo de cartera, considerando el riesgo crediticio, comercial y legal; y facilitar la toma de decisiones.

4.2.4 Programa: Marco Institucional y Jurídico.

Con este programa se trata de promover la adopción y la aplicación justa y equitativa de un marco institucional, jurídico y legal que facilite la profundización de los servicios no financieros para las MYPE y sus trabajadores.

Este programa tiene tres proyectos:

- Promoción de la ley de instituciones financieras no bancarias.
- Estándares de calificación y evaluación de las IFNB.
- Estandarización de leyes aplicables a la intermediación financiera.

4.2.5 Estrategia 5: “Mejoramiento del Acceso de los Empresarios de las MYPE a una Gama más Amplia de Servicios no Financieros”.

Los apoyos de orden no financiero que justificadamente se requieren para asegurar el desarrollo de las MYPE, han avanzado significativamente en su diseño metodológico y de organización institucional, lo cual hace más accesibles estos servicios a empresas y personas del sector MYPE. Sin embargo, los servicios que se han desarrollado llegan sólo a empresas y personas con determinadas características y aún su cobertura y su impacto global es muy limitado. Es necesario entonces desarrollar esfuerzos para lograr una mayor especialización, diversificación y ampliación de los servicios ofrecidos. Estos servicios deben realizarse consultando de manera más directa a los beneficiarios finales y creando las condiciones para que los mercados de estos servicios funcionen eficientemente.

4.2.5.1 Objetivos.

- Contribuir al desarrollo de las MYPE, facilitando su acceso a servicios no financieros, considerando las necesidades por segmentos y regiones geográficas.
- Determinar las necesidades de este tipo de servicios y a la luz de la oferta disponible, identificar vacíos y apoyar su cobertura, según el tipo de empresarios y regiones.
- Desarrollar mecanismos que contribuyan a la eliminación efectiva de las barreras que impiden un funcionamiento adecuado de los mercados de servicios no financieros para las MYPE y sus trabajadores.
- Promover el desarrollo de una red de entidades de servicios empresariales, incluyendo la formación, capacitación y provisión de asesorías técnicas y empresariales, servicios de desarrollo productivo e información comercial y de mercados, acordes con las necesidades de las MYPE y sus trabajadores nivel nacional y local.
- Adopción de un marco institucional que facilite la profundización y diversificación necesarias de los mercados de servicios no financieros que surten las necesidades de las MYPE y sus trabajadores.

Programas

Esta estrategia tiene dos grandes componentes: 1) la formación, capacitación, consultoría y asistencia técnica, y 2) información a las MYPE.

El primer componente tiene tres programas y el segundo tiene un programa, que se detallan a continuación en ese orden.

- Dinamización de la demanda de servicios no financieros.
- Apoyo a la especialización de la oferta.
- Formación de emprendedores y empresas.
- Sistema integrado de información especializada

4.2.5.2 Programa: Dinamización de la Demanda de Servicios no Financieros.

Con este programa se espera contribuir al desarrollo de las MYPE, facilitando la prestación de los servicios no financieros, considerando las necesidades por segmentos empresariales y regiones.

Este programa tiene cuatro proyectos.

- Monitoreo y seguimiento a la demanda y oferta de servicios no financieros.
- Promoción y difusión de los servicios no financieros.
- Sistema nacional de bonos para capacitación y asistencia técnica.
- Habilitación para el trabajo.

4.2.5.3 Programa: Apoyo a la Especialización de la Oferta.

A partir de la identificación y priorización de las necesidades de las MYPE, es necesario promover la especialización de las instituciones oferentes de servicios no financieros. Lo anterior pretende asegurar la efectividad de los servicios en apoyo a la competitividad de las MYPE.

Este programa tiene cuatro proyectos.

- Identificación, promoción y difusión de metodologías exitosas.
- Diversificación de la oferta de servicios no financieros. Acciones claves: Innovación tecnológica para las MYPE.
- Centros de servicios empresariales.
- Coordinación de entidades prestadoras de servicios no financieros.

4.2.5.4 Programa: Formación de Emprendedores y Empresas.

Con este programa se espera propiciar la creación y desarrollo de nuevas empresas competitivas que contribuyan a la generación de empleo. Para ello se ejecutará el siguiente proyecto.

- Formación de emprendedores en base a competencias laborales.

4.2.5.5 Programa: Sistema Integrado de Información Especializada.

El Sistema Integrado de Información Especializada está orientado a promover el desarrollo y fortalecimiento de una red de entidades de servicios de información empresarial, acordes con las necesidades y potencialidades de las MYPE y sus trabajadores, tanto a nivel nacional como regional. El sistema pretende proveer orientación e información dinámica que permita incrementar el potencial productivo del sector a través de la interacción con otros agentes del mercado.

Este programa tiene cuatro proyectos.

- Mesa de coordinación interinstitucional.
- Desarrollo de contenidos y aplicaciones para el sistema de información.
- Monitoreo de la demanda y oferta de servicios de información.
- Promoción a la Cultura de información.

4.2.6 Estrategia: “Áreas de Gestión Institucional”.

4.2.6.1 Estrategias de Intervención.

- La coordinación interinstitucional pública para la implementación de programas nacionales.
- Alianzas público-privado-Academia.
- Producto por pueblo.

- Asociatividad, encadenamientos productivos, cadenas de valor, desarrollo de proveedores.
- Desarrollo de procesos e iniciativas económicas con gran potencial productivo, de impacto local y nacional.
- Coinversión con salvadoreños en el exterior.

4.2.6.2 Fomento de la Economía Territorial.

4.2.6.2.1 Objetivo General.

El objetivo general de CONAMYPE en este eje estratégico será el de apoyar a la micro y pequeña empresa con la perspectiva de crear empleos masivos, dignos y sostenibles en los municipios; estableciendo las bases para la construcción de una economía solidaria sustentada en valores y principios como la igualdad, solidaridad, la cooperación, la generación de empleos, la promoción humana y social.

Para ello trabajará de la mano con los gobiernos municipales, gobernadores y las instituciones públicas y privadas que se encuentren en el territorio, contribuyendo al desarrollo económico local a partir del fortalecimiento del tejido productivo y empresarial en los municipios. CONAMYPE tomará en cuenta la proyección de desarrollo económico que los actores locales hayan definido para construir territorios competitivos que fortalezca la producción nacional.

4.2.6.2.2 Líneas de Acción.

- Fomento del emprendedurismo del territorio.
- Fortalecimiento del sector artesanal.
- Generación de espacios de mercado local, nacional y regional.
- Fortalecimiento de procesos productivos en el territorio.(programas nacionales).

4.2.6.2.3 Actividades.

- Concursos regionales para el desarrollo del emprendedurismo.
- Conformación de Incubadoras de empresas emprendedoras.
- Desarrollo de cadenas productivas Artesanales (comunidades artesanales y artesanos cuenta propia).
- Diagnóstico del Tejido Productivo y el Potencial del Territorio y Diseñar la Estrategia de intervención de CONAMYPE en los territorios.

4.2.6.3 Desarrollo de la Competitividad de los sectores Estratégicos que Potencializan a las MYPES.

La estrategia de trabajo de CONAMYPE es sectorial y territorial, ello significa que la institución tendrá como objetivo trabajar por desarrollar a los segmentos: cuenta propia, micro y pequeña empresa con estrategias diferenciadas que respondan a las características, condiciones y realidades de cada segmento. Además CONAMYPE intervendrá en todo el territorio a través de oficinas regionales que serán la base para el despliegue de técnicos en el territorio para acompañar a las MYPES en sus esfuerzos de desarrollo.

Esta institución apoyará a las MYPES con un enfoque de asociatividad, de articulación de subsectores, de gremialización, de cadenas productivas y cadenas de valor. Además buscará desarrollar una conexión de la MYPE con la proyección de desarrollo del territorio, de tal forma de potenciar a la MYPE y apoyar el desarrollo económico de cada una de las regiones del país.

4.2.6.3.1 Líneas de acción.

- Caracterización y análisis de los sectores económicos estratégicos de acuerdo a orientación del Ministerio de Economía y CONAMYPE.
- Definición, adecuación e implementación de los servicios e instrumentos de CONAMYPE con enfoque de género y amigables con el medio ambiente, para las MYPES en el territorio.
- Generación de alianzas estratégicas y cooperación, entre gobiernos locales y nacionales, academia, sector privado, cooperación internacional.
- Diseño e implementación de instrumentos con enfoque de género y amigables con el medio ambiente, para fortalecer el tejido productivo.
- Diseño e implementación de una estrategia para la formalización de la MYPE.

4.2.6.3.2 Actividades:

- Revisión y adecuación de los instrumentos de CONAMYPE, con enfoque de género y amigables con el medio ambiente.
- Implementación de los instrumentos y/o servicios.
- Servicios de asesoría empresarial.
- Creación e implementación del Fondo de Capacitación, Asesoría y Asistencia Técnica DINAMIZA.
- Creación e implementación de un Sistema de Asociatividad y encadenamiento productivo.
- Ferias y enlaces empresariales.
- Asistencia para la participación de la MYPE en compras estatales.
- Sistema e-MYPE (Capacitación Digital para MYPES).
- Instrumento para el fortalecimiento de cadenas de valor y clusters.
- Entrega de Paquetes Empresariales para la Formalización de la MYPE.

4.2.6.4 Contribuir al Mejoramiento del Entorno Favorable de la MYPE.

CONAMYPE tendrá como objetivo general generar un marco jurídico y una política nacional a las MYPES para que tengan las condiciones apropiadas para entrar en procesos de formalización que les permitan aprovechar todas las oportunidades que el Gobierno de El Salvador proporcionará para su participación en compras gubernamentales y su inserción en el mercado regional, nacional e internacional.

4.2.6.4.1 Líneas de Acción.

- Promover y participar en la construcción de un marco jurídico favorable a la MYPES.
- Organización participativa del sector MYPE a nivel territorial y nacional
- Promover servicios empresariales: financieros.
- Contribuir a la coordinación y al ordenamiento de la institucionalidad público y privado que atiende al sector MYPE.
- Fomentar políticas públicas favorables.

4.2.6.4.2 Actividades.

- Participación y elaboración en la Ley MYPE.
- Desarrollo de una estrategia de promoción para la organización MYPE.
- Desarrollo del Primer Congreso de la MYPE.
- Incidir en la creación de instrumentos financieros adecuados a la MYPE.
- Analizar y adecuar metodologías y servicios empresariales.
- Identificar el paisaje Institucional actual.

- Creación de una nueva política MYPE.
- Articulación y coordinación con gobiernos locales, para la creación de la Política Local.

4.2.7 Estrategia Particular: “Atención al Sector Artesanal”.

El CEDART pone a disposición de artesanos y artesanas, servicios básicos y necesarios para realizar su actividad empresarial, por ejemplo: reducción y ampliación de plantillas de dibujos; fotocopias de documentos; creación de correo electrónico; acceso a Internet, envío y recepción de fax; llamadas telefónicas para comunicarse con posibles clientes y proveedores; y asesoría para el llenado de formularios requeridos para tener acceso a los apoyos que brinda CONAMYPE.

4.2.7.1 Formación vocacional.

Se imparten cursos de formación de habilidades técnicas en elaboración de productos artesanales, a jóvenes que deseen emprender un negocio o que pretendan emplearse en el rubro de artesanías. Algunos de los cursos son carpintería, elaboración de productos con fibras naturales, tallado en madera y elaboración de productos en semillas naturales.

4.2.7.2 Apoyo para Ferias.

Brindar apoyo a los micro y pequeños empresarios y empresarias del sector artesanal para que puedan participar en eventos de comercialización (ferias y ruedas de negocios) nacionales como internacionales, teniendo acceso a tres de éstas en el año. CONAMYPE financia un **80% para evento nacional** con un monto máximo a financiar de **\$640.00** y un **70% para evento internacional** con un monto máximo a financiar de **\$1,400.00**.

4.2.7.3 Asociatividad.

Promoción y seguimiento de proyectos productivos asociativos.

- Ser propietario de una micro o pequeña empresa.
- Estar dispuesto a aportar hasta el 20% del monto de los servicios.

4.2.7.4 Asesoría Empresarial a MYPE.

Apoyo a empresarios y empresarias con asesoría para el encontrar soluciones a problemáticas surgidas en su negocio, sugerencias de apoyos, direccionamientos a otras entidades o instituciones, etc.

4.2.7.5 Capacitación.

Jornadas de formación grupal, dirigida a varias empresas o personas emprendedoras. Las capacitaciones se refieren a cómo iniciar o administrar una empresa. Se debe consultar a la persona responsable sobre las temáticas disponibles.

4.2.7.6 Asistencia Técnica.

Servicio técnico especializado que es requerido por las empresas para lo cual se contratan consultores especializados en dicha temática.

4.2.7.7 Asesoría en Trámites Empresariales.

Servicio de asesoría sobre cada uno de los trámites para la formalización de empresas, que permiten al empresario identificar las ventajas e implicaciones de legalizar su negocio.

4.2.7.8 Trámites para la Formalización.

A través de la Oficina de CONAMYPE, las empresarias y empresarios, pueden realizar los siguientes trámites:

- Inscripción de NIT.
- Inscripción de IVA.
- Inscripción de Balance Inicial.

- Matrícula de Empresa.
- Registro de Marcas y Patentes.

4.2.7.9 Tecnología.

- Construcción de hornos de alta temperatura
- Uso adecuado de los hornos
- Utilización de herramientas estruders.
- Elaboración de moldes.

4.3 Impacto Generado de la Aplicación de Políticas de Desarrollo Económico en las Empresas de Artesanías de Barro.

4.3.1 Análisis de Resultados.

1. ¿Ha mejorado la administración de su negocio con la colaboración de CONAMYPE?

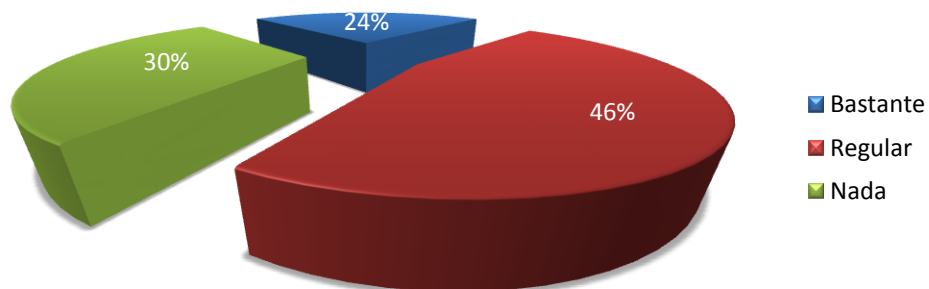
Objetivo: Saber si la administración de los negocios ha mejorado después de la intervención de CONAMYPE.

Tabla N°1

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Bastante	13	24
Regular	25	46
Nada	16	30
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N°1



Fuente: Elaboración Propia.

- **Análisis:** En la tabla anterior, 13 encuestados que representan el 24% opinan que si han mejorado bastante la administración de sus negocios, 25 encuestados que representan el 46% dicen que ha mejorado en forma regular, mientras que 16 encuestados que son 30% del total de encuestados opinan que no ha mejorado en nada.

2. ¿Como prefiere trabajar usted en las artesanías de barro?

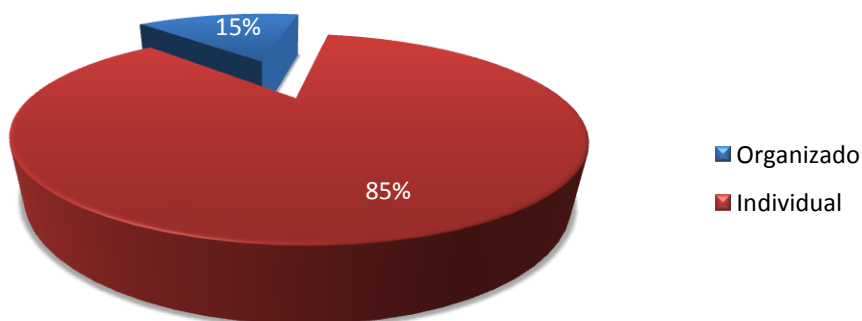
Objetivo: Saber si los artesanos trabajan en forma asociada.

Tabla N° 2

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Organizado	8	15
Individual	46	85
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 2



Fuente: Elaboración Propia.

- **Análisis:** En la tabla anterior, 13 encuestados que representan el 24% opinan que si han mejorado bastante la administración de sus negocios, 25 encuestados que representan el 46% dicen que ha mejorado en forma regular, mientras que 16 encuestados que son 30% del total de encuestados opinan que no ha mejorado en nada.

3. ¿Cuáles cree usted que son las ventajas de trabajar de forma organizada con otros artesanos?

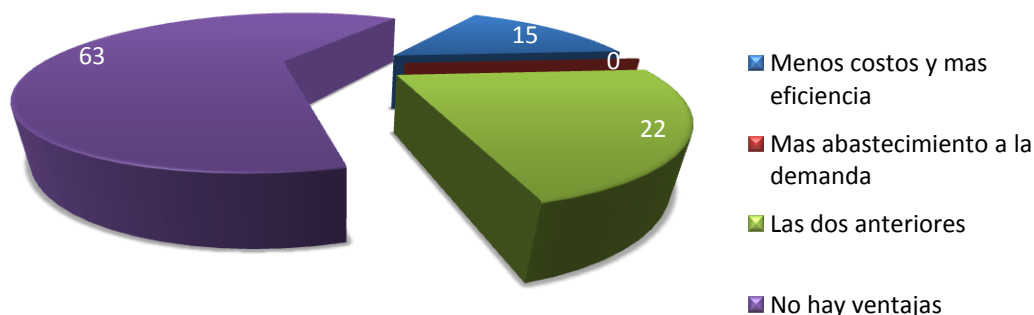
Objetivo: Saber cuales son las ventajas de trabajar en forma organizada.

Tabla N°3

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Menos Costos y más Eficiencia	8	15
Mas Abastecimiento A la Demanda	-	-
Las Dos Anteriores	12	22
No Hay Ventajas	34	63
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N°3



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 8 encuestados que representan el 15% opinan Menos Costos y más Eficiencia, 12 encuestados que representan el 22% dicen que tienen los dos ventajas anteriores mencionadas, mientras que 34 encuestados que son 63% del total de encuestados opinan que no hay ventajas en trabajar organizados.

4. ¿Cuáles cree usted que son las ventajas de trabajar individualmente?

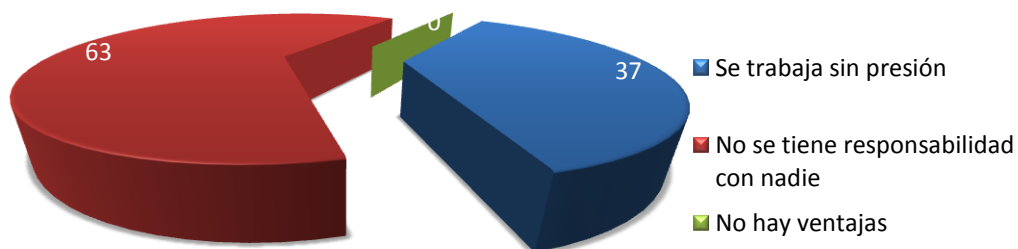
Objetivo: Saber cuales son las ventajas de trabajar de manera individual.

Tabla N° 4

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Se Trabaja Sin Presión	20	37
No se Tiene Responsabilidad con Nadie	34	63
No Hay Ventajas	-	-
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 4



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 20 encuestados que representan el 37% opinan se trabaja sin presión, 34 encuestados que representan el 63% dicen que no se tiene responsabilidad con nadie.

5. ¿Cuál fue el tipo de ayuda que recibió usted por parte de CONAMYPE?

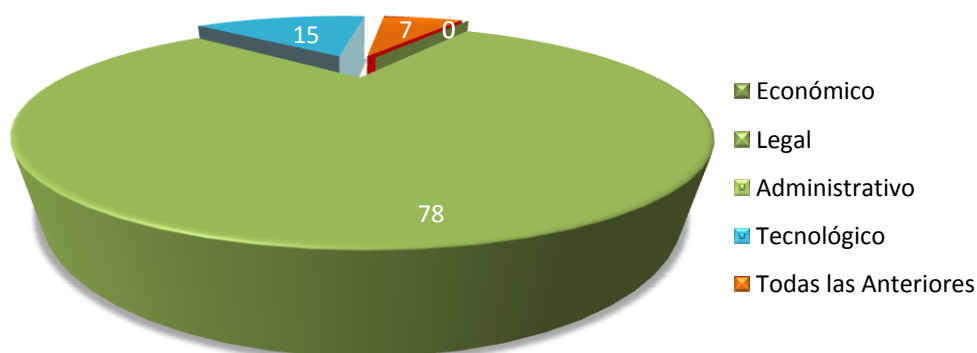
Objetivo: Saber si los artesanos trabajan en forma asociada.

Tabla N° 5

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Económico		
Legal		
Administrativo	42	78
Tecnológico	8	15
Todas las Anteriores	4	7
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 5



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 42 encuestados que representan el 78% opinan que en el área donde se les capacitó fue el administrativo, 8 encuestados que representan el 15% dicen que en el área tecnológica, mientras que 4 encuestados que son 7% del total de encuestados opinan que se les capacitó en todas las áreas.

6. ¿Cuál cree usted que es el principal obstáculo para el desarrollo de las micro?

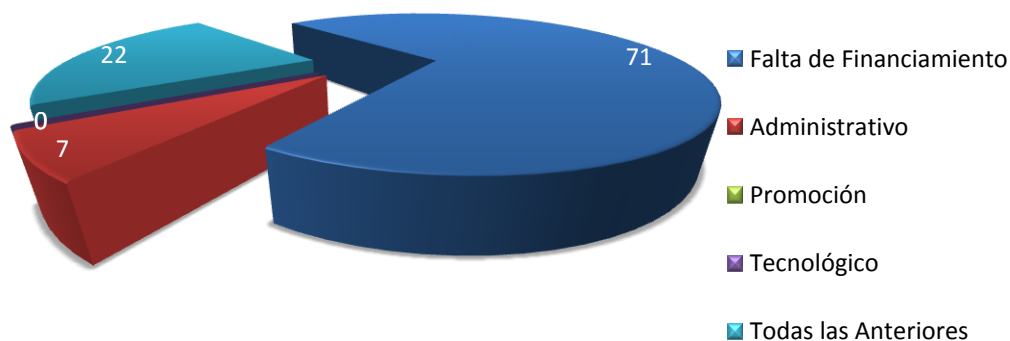
Objetivo: Investigar cual es el principal obstáculo para el desarrollo de las microempresas.

Tabla N° 6

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Falta de Financiamiento	38	71
Administrativo	4	7
Promoción	-	-
Tecnológico	-	-
Todas las Anteriores	12	22
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 6



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 38 encuestados que representan el 71% opinan que la falta de financiamiento es la principal obstáculo para el desarrollo de las micro, 4 encuestados que representan el 7% dicen que es el área administrativa, mientras que 12 encuestados que son 22% del total de encuestados opinan que son todas las áreas antes mencionados.

7. ¿Ha tenido mayor producción con la asistencia técnica que recibió por parte de CONAMYPE?

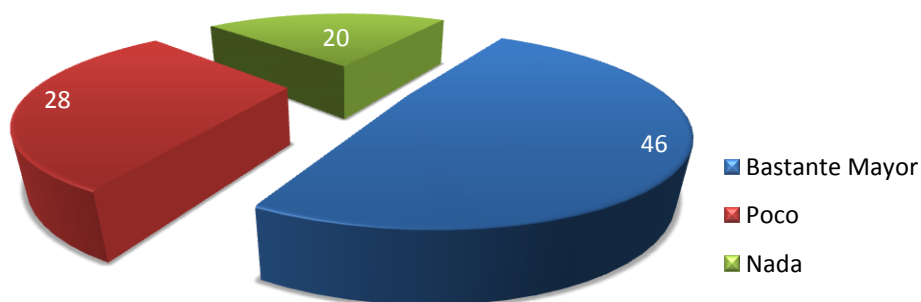
Objetivo: Indagar si ha tenido mayor producción con la asistencia técnica recibida.

Tabla N° 7

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Bastante Mayor	25	46
Poco	15	28
Nada	14	20
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 7



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 25 encuestados que representan el 46% opinan que si han tenido mayor producción después de la asistencia técnica, 15 encuestados que representan el 28% dicen que ha aumentado poco, mientras que 14 encuestados que son 20% del total de encuestados opinan que no ha aumentado su producción.

8. ¿Le ha servido a usted la asistencia técnica de CONAMYPE para diseñar nuevos productos?

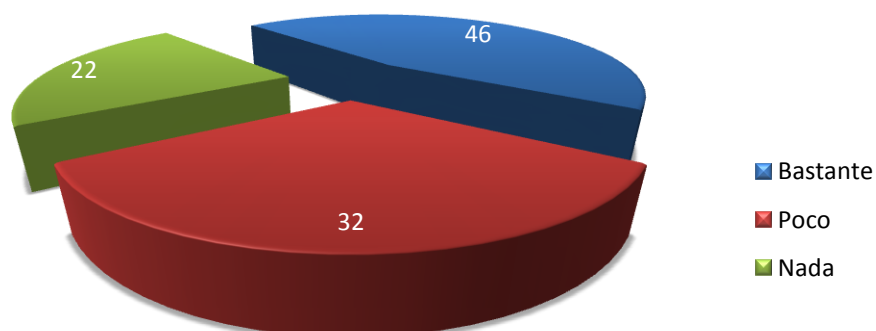
Objetivo: Investigar si les ha servido la asistencia para el diseño de nuevos productos.

Tabla N° 8

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Bastante	25	46
Poco	17	32
Nada	12	22
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 8



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 25 encuestados que representan el 46% opinan que si le ha servido las capacitaciones para crear nuevos productos, 17 encuestados que representan el 32% dicen que ha aumentado poco, mientras que 12 encuestados que son 22% del total de encuestados opinan que no les ha servido las capacitaciones.

9. ¿Ha realizado usted innovaciones en sus productos tradicionales?

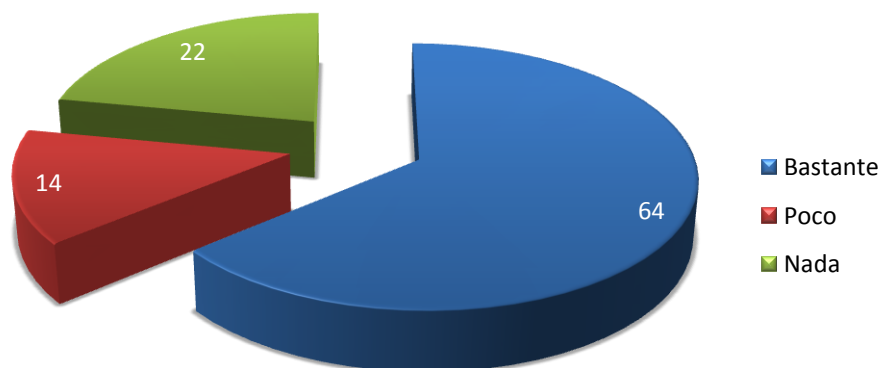
Objetivo: Saber si han realizado cambios en sus productos tradicionales.

Tabla N° 9

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Bastante	55	64
Poco	7	14
Nada	12	22
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico N° 9



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 55 encuestados que representan el 64% opinan que si le han realizado cambios en sus productos, 7 encuestados que representan el 14% dicen que han hecho pocos cambios, mientras que 12 encuestados que son 22% del total de encuestados opinan que no les han hecho cambios a sus productos.

10. ¿Porque razón no le gustaría hacerle cambios a sus productos?

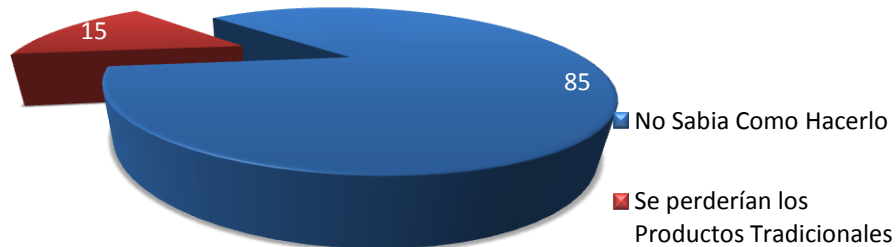
Objetivo: Saber porque no le gustaría hacer cambios en los productos

Tabla N° 10

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
No Sabia Como Hacerlo	46	85
Se perderían los Productos Tradicionales	8	15
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 10



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 46 encuestados que representan el 85% opinan que no le harían cambios porque no sabrían como hacerlo, mientras que 8 encuestados que son 15% del total de encuestados opinan que no aplicarían cambios porque se perderían los productos tradicionales.

11. ¿Considera usted que tendría la capacidad productiva de cumplir con los pedidos del extranjero?

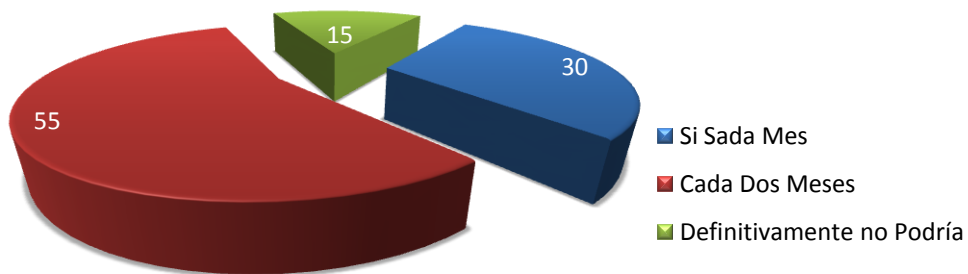
Objetivo: saber si los artesanos tienen la capacidad de exportar al extranjero.

Tabla N° 11

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Si Sada Mes	35	64
Cada Dos Meses	12	22
Definitivamente no Podría	7	14
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 11



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 16 encuestados que representan el 30% opinan que si estarían dispuestos a exportar cada mes, 30 encuestados que representan el 55% dicen que cada dos meses podrían exportar, mientras que 8 encuestados que son 15% del total de encuestados opinan que definitivamente no podrían exportar al extranjero.

12. ¿Cree usted que aumenta la producción con el uso de la tecnología?

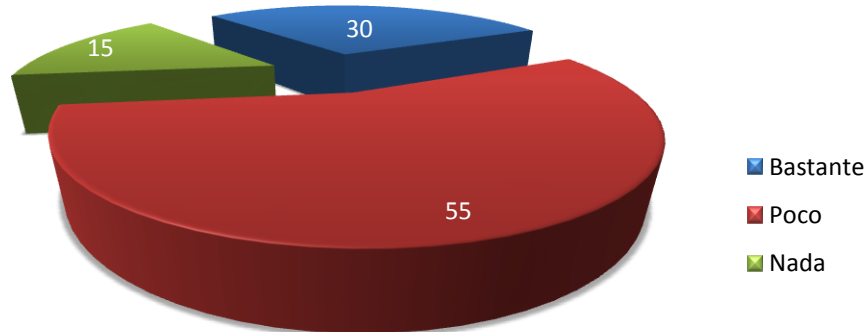
Objetivo: investigar si el uso de la tecnología aumenta la producción.

Tabla N° 12

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Bastante	35	64
Poco	12	22
Nada	7	14
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 12



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 35 encuestados que representan el 64% opinan que si aumenta la producción con el uso de la tecnología, 12 encuestados que representan el 22% dicen que aumenta poco la producción, mientras que 7 encuestados que son 14% del total de encuestados opinan que no aumenta.

13. ¿Cree usted que con el uso de la tecnología se mejora la calidad del producto?

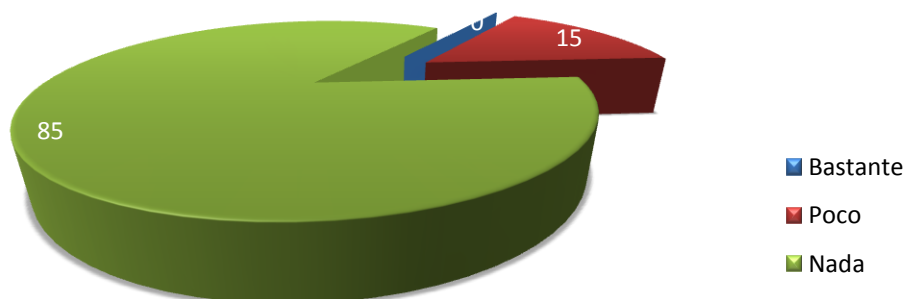
Objetivo: conocer si el uso de la tecnología aumenta la calidad de los productos de barro.

Tabla N° 13

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Bastante	-	-
Poco	8	15
Nada	46	85
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 13



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 8 encuestados que representan el 15% opinan que si aumenta la calidad de la artesanía hecha con tecnología, mientras que 46 encuestados que son 85% del total de encuestados opinan que no mejora la calidad de los productos.

14. ¿Cree usted que el uso de tecnología tiene beneficios?

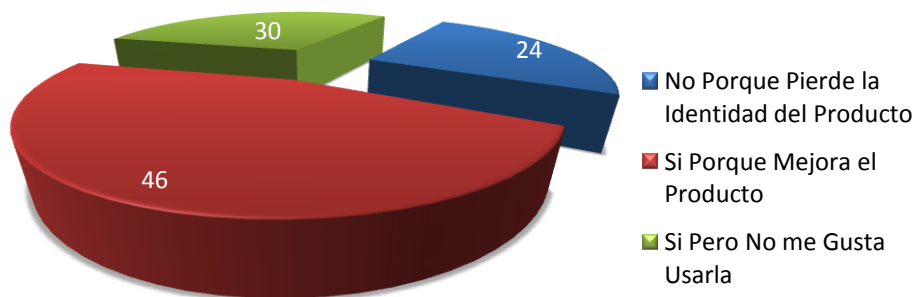
Objetivo: Saber si el uso de la tecnología trae beneficios.

Tabla N° 14

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
No Porque Pierde la Identidad del Producto	13	24
Si Porque Mejora el Producto	25	46
Si Pero No me Gusta Usarla	16	30
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 14



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 13 encuestados que representan el 24% opinan que no tiene beneficios porque se perdería la identidad del producto, 25 encuestados que representan el 46% dicen que si porque mejora el producto, mientras que 16 encuestados que son 30% del total de encuestados opinan que no les gusta usar la tecnología en la producción artesanal.

15. ¿Utiliza usted la tecnología impulsada por CONAMYPE en el proceso productivo?

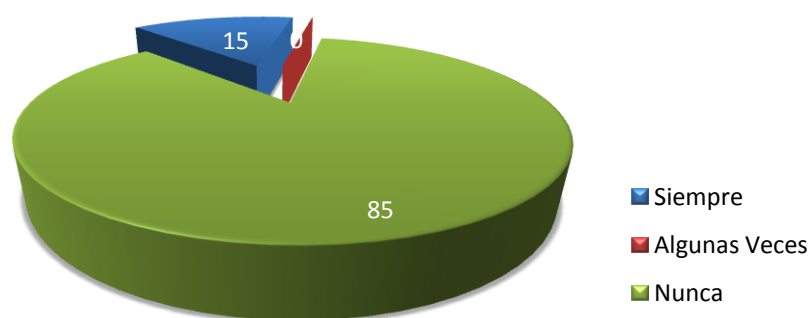
Objetivo: indagar si utiliza la tecnología impulsada por CONAMYPE.

Tabla N° 15

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Siempre	8	15
Algunas Veces	-	-
Nunca	46	85
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 15



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 8 encuestados que representan el 15% opinan siempre la utilizan, mientras que 46 encuestados cuyo porcentaje representa el 85% dicen que nunca utilizarían la tecnología impulsada por CONAMYPE.

16. ¿Porque no utiliza la tecnología en el proceso de producción?

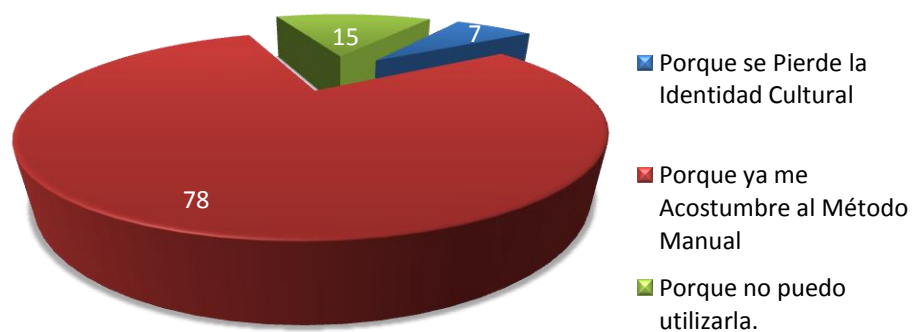
Objetivo: Saber porque no utiliza la tecnología sugerida por CONAMYPE.

Tabla N° 16

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Porque se Pierde la Identidad Cultural	4	7
Porque ya me Acostumbre al Método Manual	42	78
Porque no puedo Utilizarla.	8	15
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 16



Fuente: Elaboración Propia

Análisis: En la tabla anterior, 4 encuestados que representan el 7% opinan que pierde la identidad cultural del producto, 42 encuestados que representan el 78% dicen que porque ya se acostumbrado al método manual, mientras que 8 encuestados que son 15% del total de encuestados opinan que porque no saben como utilizarla.

17. ¿Porque razón no ha legalizado usted su empresa?

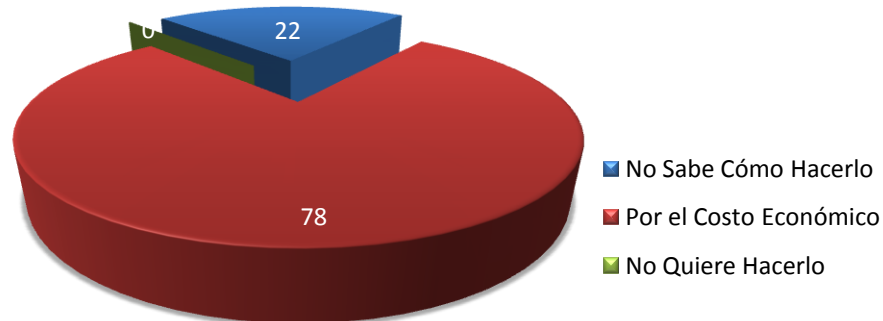
Objetivo: Investigar porque no han legalizado su negocio

Tabla N° 17

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
No Sabe Cómo Hacerlo	12	22
Por el Costo Económico	42	78
No Quiere Hacerlo	-	-
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 17



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 12 encuestados que representan el 22% opinan que no saben como legalizar sus negocios, 42 encuestados que representan el 78% dicen que no lo hacen por el costo económico que incurrirían.

18. ¿Cree usted que una empresa legalizada tiene mejores oportunidades en el mercado?

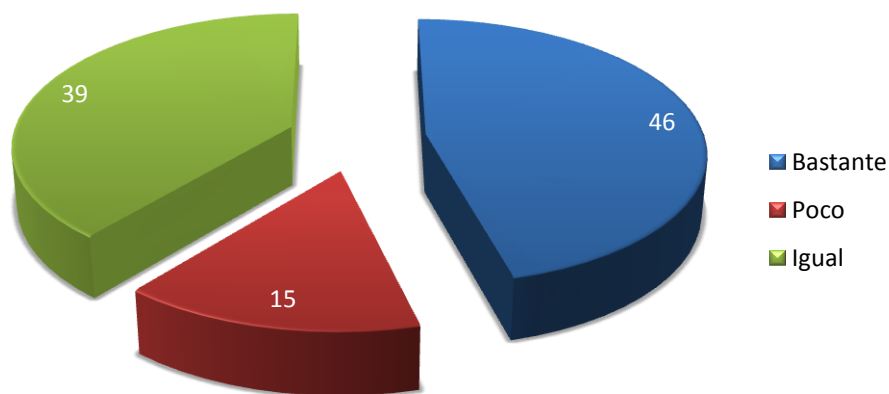
Objetivo: Saber si una empresa tiene mas oportunidades al estar legalizada en comparación con las que no lo están.

Tabla N° 18

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Bastante	25	46
Poco	8	15
Igual	21	39
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 18



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 25 encuestados que representan el 46% opinan que se tienen mas oportunidades al estar legalizado, 8 encuestados que representan el 15% dicen que son pocas las oportunidades, mientras que 21 encuestados que son 39% del total de encuestados opinan que son iguales las oportunidades que tienen.

19. ¿Ha tenido usted algún tipo de ayuda por parte de CONAMYPE para legalizar su negocio?

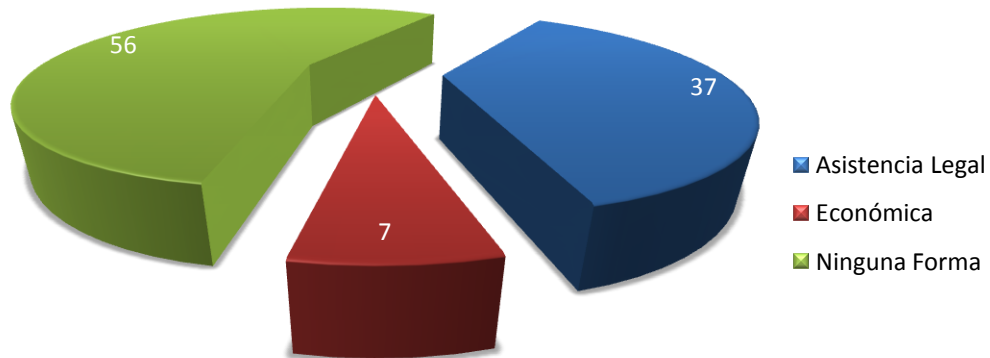
Objetivo: Investigar si CONAMYPE le ha apoyado con asistencia legal.

Tabla N° 19

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Asistencia Legal	20	37
Económica	4	7
Ninguna Forma	30	56
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 19



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 20 encuestados que representan el 37% opinan que han tenido apoyo con asistencia legal, 4 encuestados que representan el 7% dicen que con apoyo económico, mientras que 30 encuestados que son 56% del total de encuestados opinan que no han recibido apoyo de ninguna forma.

20. ¿Ha recibido usted asistencia técnica para?

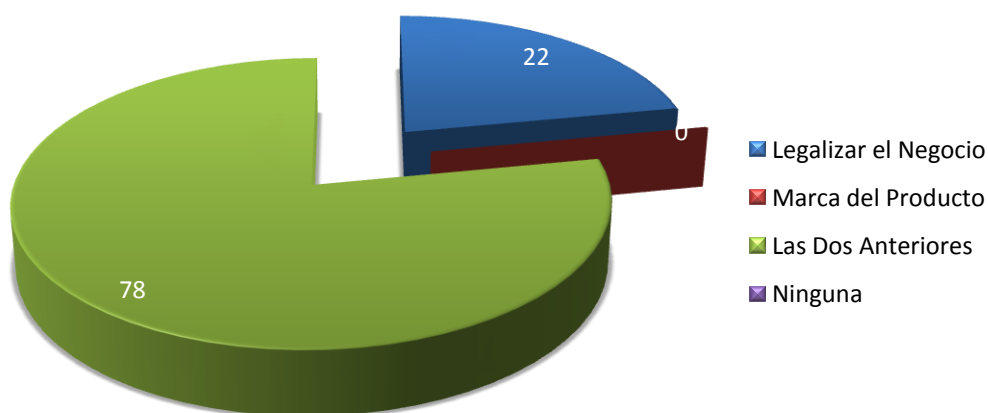
Objetivo: Investigar si ha recibido algún tipo de asistencia técnica.

Tabla N° 20

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Legalizar el Negocio	12	22
Marca del Producto	-	-
Las Dos Anteriores	42	78
Ninguna	-	-
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 20



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 12 encuestados que representan el 22% opinan que han tenido apoyo con la legalización de sus negocios, 42 encuestados que representan el 78% dicen que les han apoyo en la legalización de sus negocios y registrar la merca de su negocio.

21. ¿Cuál cree usted que sería la mayor dificultad para legalizar su negocio?

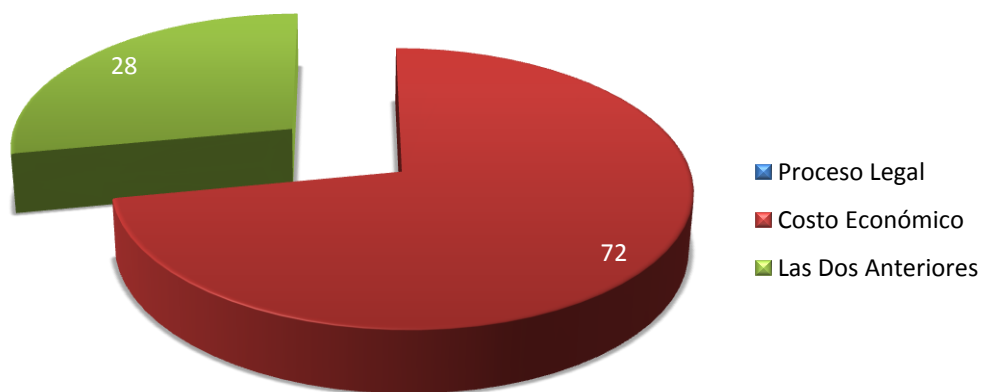
Objetivo: Saber cual es la dificultad mas grande a la hora de legaliza el negocio

Tabla N° 21

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Proceso Legal	-	-
Costo Económico	39	72
Las Dos Anteriores	15	28
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 21



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 39 encuestados que representan el 72% opinan que la dificultad mas grande es el costo económico, 15 encuestados que representan el 28% dicen que el costo económico y el proceso legal.

22. ¿Llevan registros de las actividades del negocio?

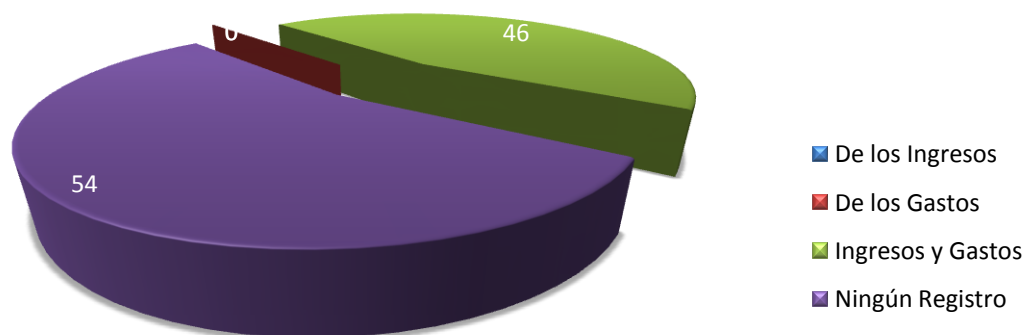
Objetivo: Investigar si tienen registros contables de sus operaciones.

Tabla N° 22

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
De los Ingresos		
De los Gastos		
Ingresos y Gastos	25	46
Ningún Registro	29	54
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 22



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 25 encuestados que representan el 46% opinan que si llevan registros contables, 29 encuestados que representan el 54% dicen que no llevan ningún tipo de registro.

23. Cree usted que las capacitaciones que le brindado CONAMYPE han contribuido a mejorar sus ingresos.

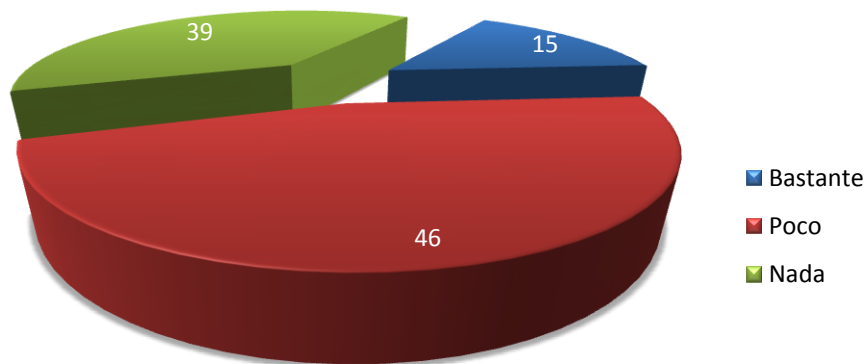
Objetivo: Saber si las capacitaciones brindadas por CONAMYPE le han servido para incrementar sus ingresos

Tabla N° 23

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Bastante	8	15
Poco	25	46
Nada	21	39
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 23



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 8 encuestados que representan el 15% opinan que si han aumentado sus ingresos bastante, 25 encuestados que representan el 46% dicen que es poco el aumento, mientras que 21 encuestados que son 39% del total de encuestados opinan que no ha aumentado sus ingresos.

24. ¿Considera usted que CONAMYPE ha hecho esfuerzos por facilitarle el acceso a créditos financieros?

Objetivo: Investigar si CONAMYPE ha hecho esfuerzos por facilitar créditos.

Tabla N° 24

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Bastante	-	-
Poco	20	37
Nada	34	63
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 24



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 20 encuestados que representan el 37% opinan que son pocos los esfuerzos hechos por CONAMYPE para facilitar los créditos, 34 encuestados que representan el 63% dicen que no hacen esfuerzos algunos para facilitarles créditos financieros.

25. ¿Considera usted que es necesario el crédito financiero para que su negocio crezca?

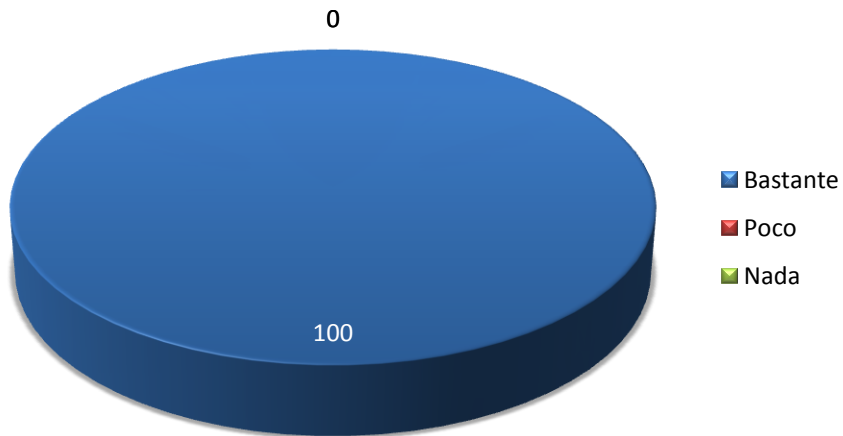
Objetivo: Saber cuan necesario es el apoyo financiero para el desarrollo del negocio.

Tabla N° 25

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Bastante	54	100
Poco	-	-
Nada	-	-
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 25



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 54 encuestados que representan el 100% opinan si es importante el crédito financiero para el desarrollo de los negocios.

26. ¿Considera que es una ventaja tener acceso a créditos financieros?

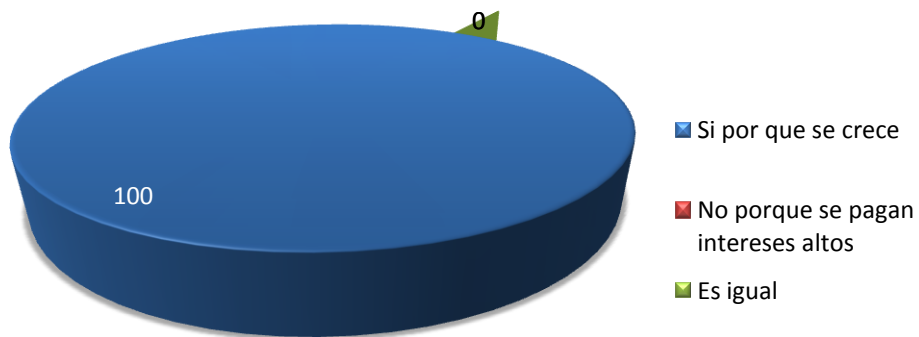
Objetivo: Saber si es ventaja contar con créditos financieros.

Tabla N° 26

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Si por que se crece	54	100
No porque se pagan intereses altos	-	-
Es igual	-	-
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico N° 26



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 54 encuestados que representan el 100% opinan si es ventaja tener crédito financiero para el desarrollo de los negocios.

27. ¿Considera usted que han aumentados sus ventas con la ayuda de CONAMYPE?

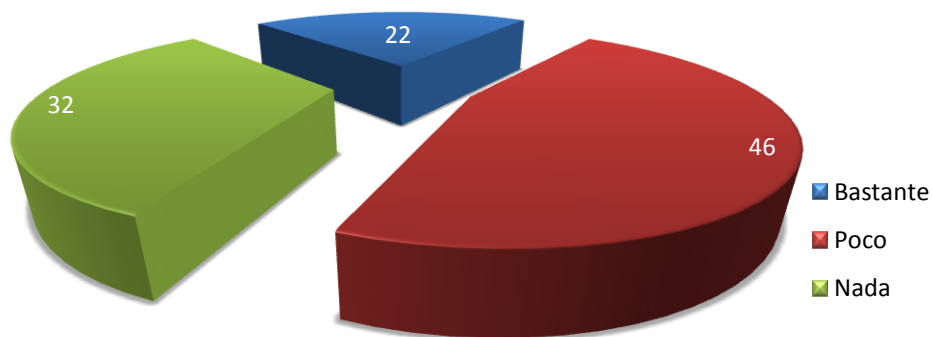
Objetivo: Investigar si ha aumentado las ventas con la ayuda de CONAMYPE.

Tabla N° 27

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Bastante	12	22
Poco	25	46
Nada	17	32
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 27



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 12 encuestados que representan el 22% opinan que las ventas han aumentado bastante, 25 encuestados que representan el 46% dicen que poco, mientras que 17 encuestados que representan 32% dicen que no ha aumentado las ventas.

28. ¿Considera que le han otorgado beneficios las estrategias de mercadeo que ha aplicado?

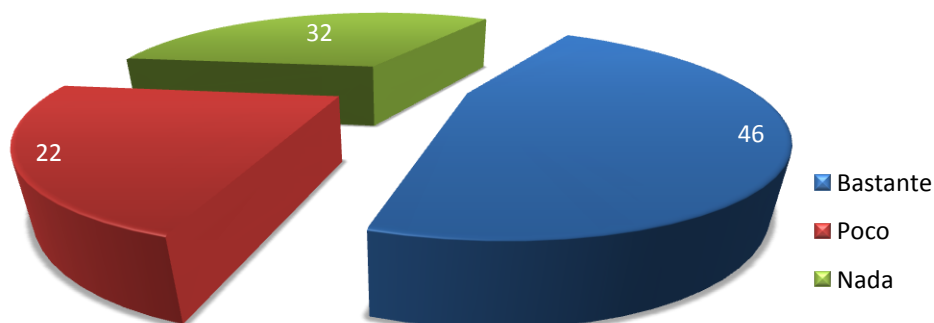
Objetivo: Indagar si les ha funcionado las estrategias de ventas impartidas por CONAMYPE

Tabla N° 28

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Bastante	25	46
Poco	12	22
Nada	17	32
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 28



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 25 encuestados que representan el 46% opinan que si ha traído beneficios, 12 encuestados que representan el 22% dicen que poco, mientras que 17 encuestados que representan 32% dicen que no les ha traído beneficios.

29. ¿Cuál de las siguientes técnicas utiliza para vender sus productos?

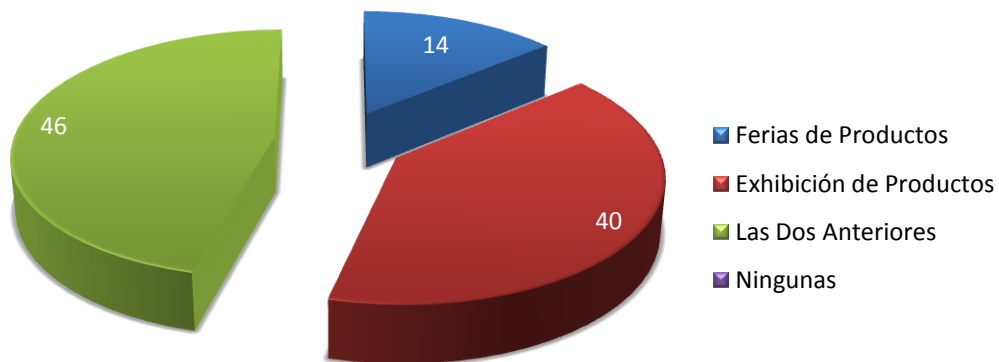
Objetivo: conocer cuales son las técnicas utilizadas para la venta.

Tabla N° 29

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Ferias de Productos	7	14
Exhibición de Productos	22	40
Las Dos Anteriores	25	46
Ningunas	-	-
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 29



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 7 encuestados que representan el 14% opinan que participan en ferias de productos, 22 encuestados que representan el 40% dicen que solamente por exhibición de productos, mientras que 25 encuestados que representan 46% dicen que las dos anteriores.

30. ¿Le gustaría que su producto fuera reconocido y vendido en los mercados?

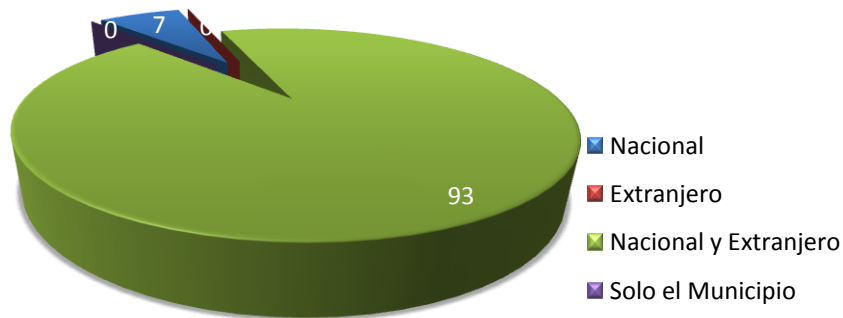
Objetivo: saber en cuales mercados les gustaría vender sus productos.

Tabla N° 30

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Nacional	4	7
Extranjero	-	-
Nacional y Extranjero	50	93
Solo el Municipio	-	-
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 30



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 4 encuestados que representan el 7% opinan que venderían solo en el área nacional, mientras que 50 encuestados que representan 93% dicen que los dos mercados estarían dispuestos a abastecer.

31. ¿Utiliza la estrategia de especular con los precios para vender mas al bajo precio?

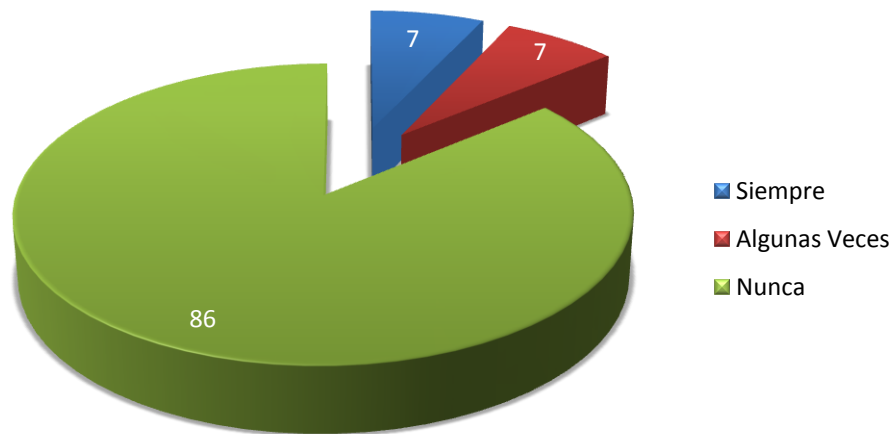
Objetivos: Saber si utilizan un promedio de precios de la demanda para fijar los propios.

Tabla N° 31

Alternativa	Valor Absoluto	Valor Porcentual
Siempre	4	7
Algunas Veces	4	7
Nunca	46	86
Total	54	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Grafico N° 31



Fuente: Elaboración Propia.

Análisis: En la tabla anterior, 4 encuestados que representan el 7% opinan que siempre consulta precios en el mercado, 4 encuestado que representa el 7% dice que algunas veces, mientras que 4 encuestados que representan 7% dicen que nunca lo han hecho.

4.3.1.1 Análisis Global.

4.3.1.1.1 Nivel Administrativo.

Con la puesta en marcha de las políticas de apoyo que ha impulsado CONAMYPE para el fortalecimiento de las MYPEs en general y específicamente en el área artesanal, se ha encontrado que los artesanos de la zona oriental en el municipio de Guatajiagua debido al apoyo brindado por la institución gubernamental en las áreas administrativa, tecnológicas y legal han visto una mejora de forma regular en la manera de administrar su negocio además de comprobar que es posible incrementar la producción artesanal con la aplicación de tecnología tal como la utilización de moldes. Otro fenómeno observado es la negativa que tienen los artesanos de trabajar de manera organizada, argumentando que de esta forma se trabaja sin presiones ni responsabilidades con terceros en la demanda de artesanías, asimismo se encontró que consideran la falta de financiamiento como principal factor que impide el desarrollo de las micro empresas.

4.3.1.1.2 Nivel Productivo.

En lo que se refiere al área de producción es mayor el número de artesanías producidas después de haber recibido las capacitaciones impartidas por CONAMYPE dejando como manifiesto que los esfuerzos hechos por la institución de gobierno han sido aceptados e implementados por los artesanos de la localidad, como prueba de la aceptación de los servicios ofrecidos por CONAMYPE es que una gran mayoría de los pobladores artesanos han realizado innovaciones en los productos tradicionales, sin embargo, todavía se encuentran pobladores que se resisten a los cambios exigidos por el mercado; una parte se opone a eso porque no saben como hacer dichos cambios (por la inasistencia a diversas capacitaciones) y la otra parte porque considera que se perderán los productos tradicionales

al introducir nuevos diseños en la producción de artesanías decorativas y utilitarias. Otro factor determinante en el área es que una gran parte de productores artesanales tendrían la capacidad de exportar su producto al extranjero en un promedio de entre uno a dos meses, tiempo necesario para producir las piezas que podrían ser demandadas.

4.3.1.1.3 Nivel Tecnológico.

En cuanto a los que se refiere a la tecnología utilizada por los artesanos en la producción de loza negra, es claro que comparten la idea que el uso de herramientas especializadas si aumenta la producción en gran medida, aunque la calidad de la loza hecha a mano es mayor calidad en comparación de la hecha a partir de herramientas; sin embargo, a pesar de saber que el uso de la tecnología en la producción artesanal acelera la misma, no la utilizan, sólo unos pocos lo hacen porque en primer lugar ya se acostumbraron al método manual y en segundo porque no sabrían como utilizarla en caso de tener acceso a ella.

4.3.1.1.4 Nivel de Asistencia Legal.

Una parte de artesanos del municipio de Guatajiagua han recibido asistencia técnica para poder legalizar sus negocios, mientras que otra cantidad considerable de artesanos no han recibido capacitación alguna sobre legalización debido a la negativa de asistir a ellas; a pesar de los esfuerzos hechos porque los artesanos se legalicen no se encuentran legalmente establecidos, permanecen solamente como negocios familiares, esto debido al costo económico y el proceso que implica, además del desconocimiento del proceso a seguir que en estos casos se vuelve largo lento y engorroso siendo estos dos factores los que mas dificultan el legalizar los negocios.

4.3.1.1.5 Nivel Financiero.

El financiamiento es uno de los pilares para el sostenimiento de los negocios cualquiera que sea, para el área artesanal no es la excepción, en esta área los artesanos argumentan que no tienen acceso de manera sencilla y acorde a las condiciones en la que se encuentran los negocios. Los artesanos que logran acceder a estos créditos expresan que es difícil cancelarlos ya que los intereses que pagan son muy altos. Además los artesanos expresan que son pocas las instituciones las que promueven créditos a las pequeñas empresas. Por otro lado la población se encuentra dividida entre los que llevan registros contables y los que no lo hacen a pesar de saber que es necesario para la determinación del precio de la loza producida.

4.3.1.1.6 Mercadeo.

Los artesanos en el municipio de Guatajiagua han sabido aprovechar y aplicar las estrategias de mercado impartidas por CONAMYPE ya que consideran que las ventas si han aumentado tanto en la zona oriental, central y el extranjero porque gracias al apoyo recibido por CONAMYPE y algunas instituciones extranjeras especializadas en al exportación de este tipo de productos han hecho participar a los artesanos en ferias de productos artesanales en la capital así mismo han tenido la oportunidad de exportar hacia el extranjero.

Conclusiones.

- ✓ El trabajo realizado por parte de CONAMYPE ha tenido un efecto positivo, en las micros de barro, pero aún falta mucho por hacer, los artesanos no han despertado el interés por continuar creciendo, tienen una actitud conformista.

- ✓ El artesano muestra poco interés por aplicar todas las herramientas administrativas y conocimientos han recibido por parte de CONAMYPE.

- ✓ Un gran obstáculo que se observa para que el artesano comprenda las capacitaciones y demás enseñanzas, es el índice de analfabetismo que es de 85% de la población y eso dificulta el proceso enseñanza aprendizaje.

- ✓ Los propietarios de los negocios de artesanías no alcanzaron a comprender las ventajas de trabajar de manera asociada y esa es la razón por la cual prefieren trabajar de manera individual y desaprovechando las ventajas del trabajo asociado.

- ✓ En la parte productiva los artesanos, se muestran indiferentes a utilizar otra forma de trabajo, prefieren el método tradicional, el manual, aunque eso signifique una baja producción.

- ✓ Los artesanos del municipio de Guatajiagua se observan a paticos a la implementación de la tecnología en el proceso productivo, argumentando que se pierde la identidad cultural, y que se pierde calidad en el producto.

- ✓ En el aspecto legal los representantes de los negocios de artesanías manifiestan que no han legalizado sus negocios por dos razones fundamentales, la primera por el costo económico que implica y la segunda porque no han tenido la asesoría necesaria en el proceso de legalización.

- ✓ CONAMYPE ha hecho un arduo trabajo, pero la falta de políticas de desarrollo económico dirigidas al sector, es una deficiencia que contribuye a que el trabajo sea más generalizado y tenga poca atención de la que merece.

- ✓ Una gran dificultad que entorpece el proceso de aprendizaje del artesano son las barreras mentales que con el afán de defender su identidad cultural rechazan la nueva tecnología y las ventajas que tendrían.

- ✓ CONAMYPE no posee registros de la asistencia técnica que brinda al sector artesanal, debido a que solo canaliza y contrata el servicio de asistencia técnica a especialistas en el ramo, debido a eso no posee registros.

- ✓ El gobierno local no realiza actividades por conservar el patrimonio cultural del municipio.

Recomendaciones.

- ✓ En primera instancia es necesaria la creación de políticas dirigidas al sector artesanal para tener los lineamientos que rijan los esfuerzos para potencializar a los negocios artesanales.

- ✓ Es necesario orientar los esfuerzos por derribar las barreras mentales del artesano que es el principal obstáculo para lograr los objetivos trazados para el sector artesanal.

- ✓ Es necesario aclararle al artesano que la identidad cultural se plasma y simboliza en el producto terminado en sí, y no en el proceso de elaboración, para que puedan utilizar la tecnología en el proceso productivo y tener mayor producción y por ende mayores ingresos.

- ✓ Para que los artesanos del municipio de Guatajiagua puedan abastecer de mejor manera la demanda es recomendable que trabajaran de manera asociada y no de manera individual como lo están haciendo.

- ✓ La mente del artesano está bloqueada por la desconfianza de perder su identidad cultural, todo esfuerzo parece ser en vano, puesto que CONAMYPE les ha capacitado en todos los aspectos y no ha dado el resultado esperado, por eso es necesario derribar esas barreras mentales y luego tratar de capacitarles en lo que se consideren necesario.

- ✓ Es necesario derribar los paradigmas y el miedo al uso de la tecnología por parte de los artesanos.
- ✓ CONAMYPE debería pedir la documentación de la asistencia técnica contratada, con el propósito de poseer su propio registro y también que pueda tener un mejor control de la calidad del servicio.
- ✓ El gobierno local debería tener registros de los talleres artesanales y gestionar talleres para involucrar a los jóvenes para mantener la tradición y patrimonio cultural.

Bibliografía.

- Banco Mundial: **"MUNDIALES Y LAS PERSPECTIVAS ECONOMICAS MUNDIALES Y DE LOS PAISES EN DESARROLLO"**. Full-Text Lib. 1996
- **BASE DE DATOS; MINISTERIO DE ECONOMIA;** http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=153:minec&catid=1:noticiasciudadano&Itemid=77
- **BASE DE DATOS; MINISTERIO DE ECONOMIA;** http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=543:conamype&catid=1:noticias-ciudadano&Itemid=77
- Berger, Margarita y Otros, **LA MUJER EN EL SECTOR INFORMAL**. Trabajo femenino y microempresa en América Latina, Ecuador, ILDIS-Quito, editorial Nueva Sociedad, Ecuador, 1988
- Berger, Marguerite; **"LAS MICORFINANZAS: UN MERCADO EMERGENTE DENTRO DE LOS MERCADOS EMERGENTES"**, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible, División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2000.
- **CONAMYPE, BOLETIN INFORMATIVO SOBRE SECTOR MYPE** [Base de datos en línea] [citado el 23 de septiembre de 2007]. Disponible en <http://www.conamype.gob.sv>
- **Conectándonos al Futuro de EL SALVADOR. *Hacia la creación de una sociedad de aprendizaje permanente.*** [En línea] [Citado el 22 de septiembre de 2007; 10:43 a.m.] Disponible en <http://www.conectando.org.sv>
- **Decreto Ejecutivo No. 48**, publicado en el Diario Oficial No. 331 de fecha 8 de mayo de 1996.

- **“ENCUESTA DE HOGARES DE PROPOSITOS MULTIPLES”** de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC); 2004; http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=128:feria&catid=1:noticiasciudadano&Itemid=77
- **ELEMENTOS PARA EL ESTUDIO DE LA MICROEMPRESA LATINOAMERICANA** *Latinoamérica*, Universidad Nacional Autónoma de México, Distrito Federal, México, 2006
- **GENERALIDADES DE LA ARTESANIA EN EL SALVADOR**, Capítulo I (En Línea). Recuperado el 09 de septiembre de 2010, de <http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/680-H558d/680-H558d-CAPITULO%20I.pdf>
- Guevara, Clara Y Otros; **“ASPECTOS CULTURALES EN LA PROBLEMÁTICA ARTESANAL DE EL SALVADOR”**. Revista Científica volumen 5, Universidad Don Bosco, pág. 96; sept. y oct. 2010
- López Cabrera Jakelyn Azucena; **“LOS ASPECTOS CULTURALES E HISTORICOS DE ARCATAO REFLEJOS EN LAS ARTESANIAS Y EN LA LITERATURA TESTIMONIAL Y COSTUMBRISTA, DURANTE LA RECIEN PASADA GUERRA CIVIL**. Trabajo de Grado, Licenciatura en letras. Universidad de El Salvador, 2006.
- Landa Janet, **“CULTURA Y EMPRESA EN LOS PAISES MENOS DESARROLLADOS: LAS REDES INTERÉTNICAS DE COMERCIOS COMO ORGANIZACIONES ECONOMICAS”**, en Brigitte Berger, La cultura empresarial, México, Gernika, 1993
- **LIBRO BLACO DE LA MICROEMPRESA**; Imprenta Díaz; Segunda edición revisada, San salvador, Septiembre 1997.

- **ORIGENES DE AMERICA LATINA**, <http://www.artemayapipil.com/default>. Salvat editores S.A. La Enciclopedia, volumen 2, Colombia 2004.
- Oliveira Pepin, y otros, **“FAMILIA Y GENERO EN EL ANALISIS DEMOGRAFICO”**, en Brígida García, Mujer, género y población en México, México, Colmex, 1999.
- Pereira Joya Santos Fredis, **“Evaluación de los Procesos de Asistencia Técnica que Recibe la Microempresa del Departamento de Morazán-El Salvador”**, Universidad de El Salvador, 2009.
- Pollack, Molly y Otros, **EL SECTOR INFORMAL URBANO DESDE LA PERSPECTIVA DE GENERO**. El caso de México, Santiago de Chile, CEPAL, 1997
- Selby Henry A.; **LA FAMILIA EN EL MEXICO URBANO. MECANISMOS DE DEFENSA FRENTE A LA CRISIS (1978- 1992)**, México, Conaculta, 1992.
- **SONDEO BASICO SOBRE LA SITUACION DEL SECTOR INFORMAL**. Centro Nacional de productividad (CENAP) FUSADES-INCAE, IAF 1985, Pág. 15
- Tokman, Víctor; **“THE INFORMAL SECTOR IN LATIN AMERICA: FROM UNDERGROUND TO LEGAL**, año 1992
- Torrado Susana, **“SOBRE LOS CONCEPTOS DE ‘ESTRATEGIAS FAMILIARES DE VIDA’ Y ‘PROCESOS DE REPRODUCCION DE LA FUERZA DE TRABAJO’. NOTAS TEORICO METODOLOGICAS”**, Demografía y Economía, vol. XV, núm. 2, México, 1981.

- Universidad Francisco Gavidia, **GENERALIDADES DE LA MICROEMPRESA EN EL SALVADOR**, www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/.../664.752-G984p-Capitulo%20I.pdf
- Vega, Carlos Alba; y Otros, **“LA UTILIDAD DE LO MINUSCULO. INFORMALIDAD Y MICROEMPRESA EN MEXICO, CENTRO AMERICA Y LOS APISES ANDINOS**, México, Colmex- Centro de Estudios Internacionales, 1995.
- **VII CENSO ECONOMICO, DIGESTYC 2005.**

Anexos.

Anexo N° 1

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS

SECCIÓN DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ENCUESTA

Tema: “El Impacto de las Políticas de Desarrollo Económico Implementadas por CONAMYPE como Gestor del Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas de Artesanías de Barro en el Municipio de Guatajiagua, Morazán en el Periodo de 2006 hasta 2011”

Objetivo: Recopilar datos que nos indiquen la eficiencia de las políticas de desarrollo implementadas por CONAMYPE a las micro y pequeñas empresas de artesanías de barro en el Municipio de Guatajiagua.

Indicación: Seleccione la respuesta que considere correcta de las siguientes interrogantes que se le presentan a continuación.

Administración.

1. Ha mejorado la administración de su negocio con la colaboración de CONAMYPE.
A. bastante B. Regular C. nada.

2. Como prefiere trabajar usted en las artesanías de barro.
A. Organizado con Otros Artesanos B. Individualmente.

3. Cuáles cree usted que son las ventajas de trabajar de forma organizada con otros artesanos.
A. Menos costos y más eficiencia. B. Más abastecimiento a la demanda. C. Las dos anteriores D. No hay ventajas.

4. Cuáles cree usted que son las ventajas de trabajar individualmente.
A. Se trabaja sin presión B. No se tiene responsabilidad con nadie. C. No hay ventajas.
5. ¿Cuál fue el tipo de ayuda que recibió usted por parte de CONAMYPE?
A. Económica B. Legal C. Administrativa. D. Tecnológica. E. Todas las anteriores.
6. ¿Cuál cree usted que es el principal obstáculo para el desarrollo de las micro?
A. Falta de financiamiento B. Administrativo C. Promoción D. Falta de tecnología
E. todos los anteriores.

Producción.

7. ¿Ha tenido mayor producción con la asistencia técnica que recibió por parte de CONAMYPE?.
A. Bastante mayor B. Poco C. Igual.
8. ¿Le ha servido a usted la asistencia técnica de CONAMYPE para diseñar nuevos productos?
A. Bastante B. Poco C. No quiero hacerlo
9. ¿Ha realizado usted innovaciones en sus productos tradicionales?
A. Bastantes B. pocos C. nada.
10. ¿Porque razón no le gustaría hacerle cambios a sus productos?
A. No sabría como hacerlo B. se perderían los productos tradicionales.
11. ¿Considera usted que tendría la capacidad productiva de cumplir con los pedidos del extranjero?

A. Si cada mes B. Cada dos meses C. Definitivamente no.

Tecnología.

12. ¿Cree usted que aumenta la producción con el uso de la tecnología?

A. Bastante B. Poco C. Nada

13. ¿Cree usted que con el uso de la tecnología se mejora la calidad del producto?

A. Bastante B. Poco C. Nada

14. ¿Cree usted que el uso de tecnología tiene beneficios?

A. No porque pierde la identidad del producto.

B. Si porque mejora la producción.

C. Si pero no me gusta usarla.

15. ¿Utiliza usted la tecnología impulsada por CONAMYPE en el proceso productivo?

A. Siempre B. Algunas veces C. Nunca.

16. ¿Porque no utiliza la tecnología en el proceso de producción?

A. Porque se pierde la identidad cultural

B. Porque ya me acostumbre al método manual.

C. Porque no puedo utilizarla.

Asistencia Legal

17. ¿Porque razón no ha legalizado usted su empresa?

A. No sabe cómo hacerlo B. Por el costo económico C. No quiere hacerlo.

18. ¿Cree usted que una empresa legalizada tiene mejores oportunidades en el mercado?

A. Bastante B. Igual C. Poco.

19. ¿Ha tenido usted algún tipo de ayuda por parte de CONAMYPE para legalizar su negocio?
- A. Asistencia legal B. Económica C. De ninguna forma.
20. ¿Ha recibido usted asistencia técnica para?
- A. Legalizar el negocio B. Marca del producto C. Las dos anteriores D. Ninguna
21. ¿Cuál cree usted que sería la mayor dificultad para legalizar su negocio?
- A. El proceso legal B. El costo económico C. Las dos anteriores.

Finanzas

22. ¿Llevan registros de las actividades del negocio?
- A. De los ingresos B. De gastos C. Ingresos y gastos D. Ningún registro.
23. Cree usted que las capacitaciones que le brindado CONAMYPE han contribuido a mejorar sus ingresos.
- A. Bastante B. Poco C. Nada
24. ¿Considera usted que CONAMYPE ha hecho esfuerzos por facilitarle el acceso a créditos financieros?
- A. Bastante B. Poco C. Nada
25. ¿Considera usted que es necesario el crédito financiero para que su negocio crezca?
- A. Es necesario B. No es necesario C. No deseo crecer
26. ¿Considera que es una ventaja tener acceso a créditos financieros?
- A. Si por que se crece B. No porque se pagan intereses altos C. Es igual

Mercadeo

- 27.** ¿Considera usted que han aumentados sus ventas con la ayuda de CONAMYPE?
A. Bastante B. Poco C. Nada
- 28.** ¿Considera que le han otorgado beneficios las estrategias de mercadeo que ha aplicado?
A. Bastante B. Poco C. Nada
- 29.** ¿Cuál de las siguientes técnicas utiliza para vender sus productos?
A. Ferias de productos
B. Exhibición de productos
C. Las dos anteriores.
D. Ninguna.
- 30.** ¿Le gustaría que u producto fuera reconocido y vendido en los mercados?
A. Nacionales
B. Extranjeros.
C. Nacional y extranjero
D. Solo el municipio.
- 31.** ¿Utiliza la estrategia de especular con los precios para vender mas al bajo precio?
A. Siempre B. Algunas veces C. Nunca.

Anexo N° 2

Cuadro Tabulación General

N°	Pregunta	Opciones				
		Bastante	Regular	Nada		
1	Ha mejorado la administración de su negocio con la colaboración de CONAMYPE	13 (24%)	25 (46%)	16 (30%)		
		Organizado	Individual			
2	Como prefiere trabajar usted en las artesanías de barro	8 (15%)	46 (85%)			
		Menos costos y mas eficiencia	Mas abastecimiento a la demanda	Las dos anteriores	No hay ventajas	
3	Cuales cree usted que son las ventajas de trabajar organizadas con otros artesanos	8 (15%)		12 (22%)	34 (63%)	
		Se trabaja sin presión	No se tiene responsabilidad con nadie	No hay ventajas		
4	Cuales cree usted que son las ventajas de trabajar de forma individual	20 (37%)	34 (63%)			

		Económica	Legal	Administrati va	Tecnológic a	Todas las anteriores
5	Cual es el tipo de ayuda que recibió por parte de CONAMYPE			42 (78%)	8 (15%)	4 (7%)
		Falta de Financiamient o	Administrati vo	Promoción	Falta de tecnología	Todas las anteriores
6	Cual cree usted que es el principal obstáculo para el Desarrollo de las microempresas	38 (71%)	4 (7%)			12 (22%)
		Bastante mayor	Poco	Nada		
7	Ha tenido mayor producción con la asistencia técnica que recibió por parte de CONAMYPE.	25 (46%)	15 (28%)	14 (20%)		
		Bastante	Poco	No quiero hacerlo		
8	Le ha servido a usted la asistencia técnica de CONAMYPE para diseñar nuevos productos	25 (46%)	17 (32%)	12 (22%)		
		Bastante	Poco	Nada		

9	Ha realizado usted innovaciones en sus productos tradicionales	35 (64%)	7 (14%)	12 (22%)		
		No sabia como hacerlo	Se perderían los productos tradicionales			
10	Porque no le gustaría hacerle cambios a sus productos	46 (85%)	8 (15%)			
		Si cada mes	Cada dos meses	Definitivamente no podría		
11	Considera usted que tendría la capacidad productiva de cumplir con los pedidos del extranjero	16 (30%)	30 (55%)	8 (15%)		
		Bastante	Poco	Nada		
12	Cree usted que aumenta la producción con el uso de la tecnología	35 (64%)	12 (22%)	7 (14%)		
		Bastante	Poco	Nada		
13	Cree usted que con el uso de la tecnología se mejora la calidad del producto		8 (15%)	46 (85%)		
		No porque	Si porque	Si pero no		

		pierde la identidad del producto	mejora el producto	me gusta usarla		
14	Cree usted que el uso de tecnología tiene beneficios	13 (24%)	25 (46%)	16 (30%)		
		Siempre	Algunas veces	Nunca		
15	Utiliza usted la tecnología impulsada por CONAMYPE en el proceso productivo	8 (15%)		46 (85%)		
		Porque se pierde la identidad cultural	Porque ya me acostumbre al método manual	Porque no puedo utilizarla.		
16	Porque no utiliza la tecnología en el proceso de producción	4 (7%)	42 (78%)	8 (15%)		
		No sabe cómo hacerlo	Por el costo económico	No quiere hacerlo		
17	Porque razón no ha legalizado usted su empresa	12 (22%)	42 (78%)			

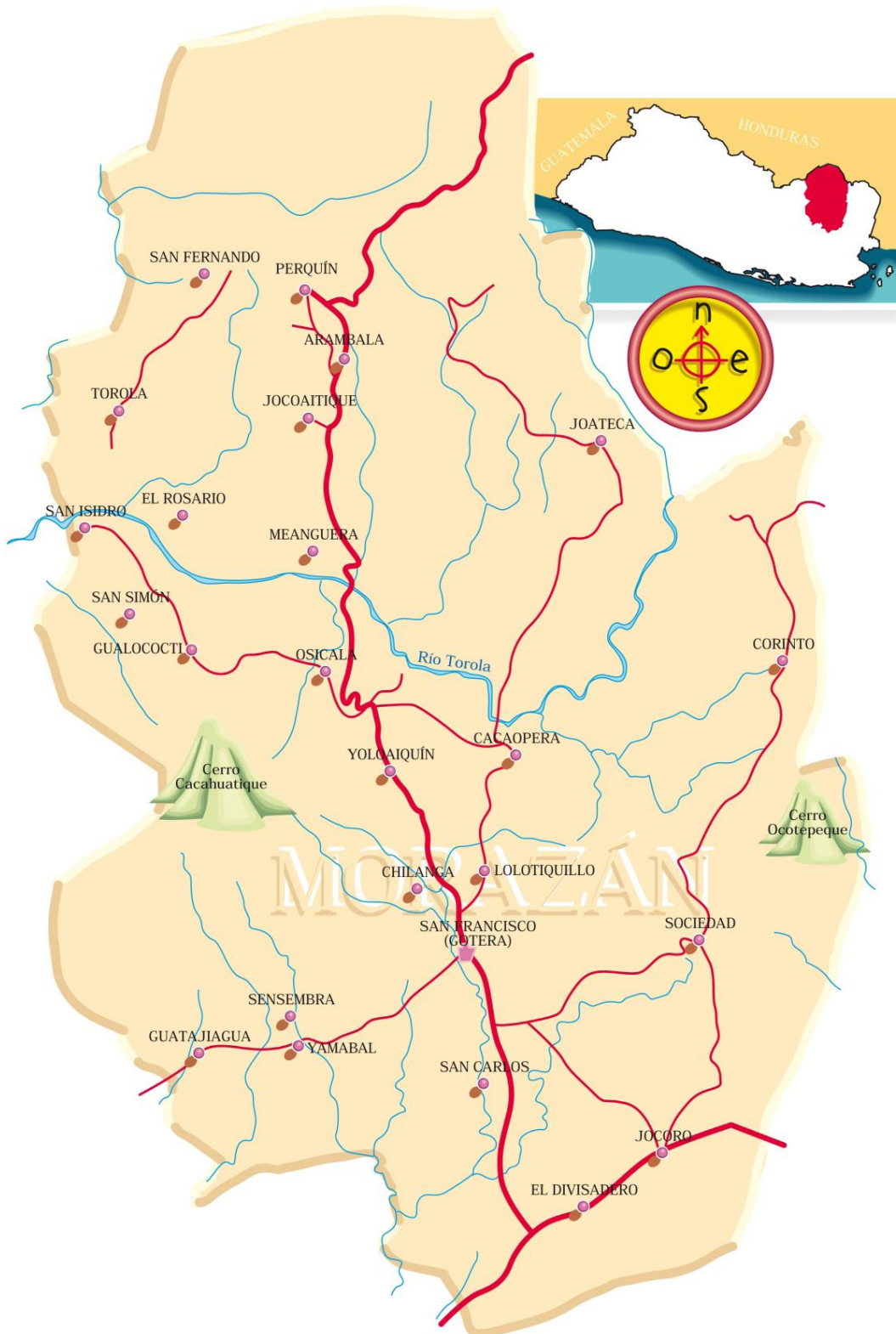
		Bastante	Poco	Igual		
18	Cree usted que una empresa legalizada tiene mejores oportunidades en el mercado	25 (46%)	8 (15%)	21 (39%)		
		Asistencia legal	Económica	De ninguna forma		
19	Ha tenido usted algún tipo de ayuda por parte de CONAMYPE para legalizar su negocio	20 (37%)	4 (7%)	30 (56%)		
		Legalizar el negocio	Marca del producto	Las dos anteriores	Ninguna	
20	Ha recibido usted asistencia técnica para	12 (22%)		42 (78%)		
		El proceso legal	el costo económico	las dos anteriores		
21	Cuál cree usted que sería la mayor dificultad para legalizar su negocio		39 (72%)	15 (28%)		
		De los ingresos	De los gastos	Ingresos y gastos	Ningún registro	
22	Llevan registros de las actividades del negocio			25 (46%)	29 (54%)	
		Bastante	Poco	Nada		
23	Cree usted que las capacitaciones que le brindado CONAMYPE han contribuido a mejorar sus ingresos	8 (15%)	25(46%)	21 (39%)		

		Bastante	Poco	Nada		
24	Considera usted que CONAMYPE ha hecho esfuerzos por facilitarle el acceso a créditos financieros		20 (37%)	34 (63%)		
		Es necesario	No es necesario	No deseo crecer		
25	Considera usted que es necesario el crédito financiero para que su negocio crezca	54 (100%)				
		Si por que se crece	No porque se pagan intereses altos	Es igual		
26	Considera que es una ventaja tener acceso a créditos financieros	54 (100%)				
		Bastante	Poco	Nada		
27	Considera usted que han aumentados sus ventas con la ayuda de CONAMYPE	12 (22%)	25 (46%)	17 (32%)		
		Bastante	Poco	Nada		
28	Considera que le han otorgado beneficios las estrategias de mercadeo que ha aplicado	25 (46%)	12 (22%)	17 (32%)		
		Ferias de productos	Exhibición de productos	Las dos anteriores	Ninguna.	

29	Cuál de las siguientes técnicas utiliza para vender sus productos	7 (14%)	22 (40%)	25 (46%)		
		Nacionales	Extranjeros	Nacional y extranjero	Solo el municipio	
30	Le gustaría que su producto fuera reconocido y vendido en los mercados	4 (7%)		50 (93%)		
		Siempre	Algunas veces	Nunca		
31	Utiliza la estrategia de especular con los precios para vender mas al bajo precio	4 (7%)	4 (7%)	46 (86%)		

Anexo N° 3

Ubicación Geográfica del Municipio de Guatajiagua.



Anexo N° 5

Cronograma de Actividades.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																																				
N°	ACTIVIDADES	Feb	Marzo					Abril					Mayo					Junio					Julio					Agosto					Septiembre			
		4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4					
1	Inscripcion del Proceso																																			
2	Elaboracion del Diseño de Investigacion																																			
3	Evaluacion del Diseño de Investigacion																																			
4	Ejecucion de la Investigacion																																			
5	Elavoracion del Informe Final																																			
6	Evaluacion de Informe Final de la Investigacion																																			
7	Exposicion del Informe Final y su Evaluacion																																			

Anexo N° 6

ASAMBLEA LEGISLATIVA - REPUBLICA DE EL SALVADOR

DECRETO N° 1053

LA JUNTA REVOLUCIONARIA DE GOBIERNO,

CONSIDERANDO:

I.- Que es necesario activar al máximo posible y en forma integral el desarrollo de las artesanías en el país, como una fuerza productiva, capaz de mejorar los niveles de empleo permanente y cíclico; contribuyendo consecuentemente a mejorar el nivel económico y social de la población;

II.- Que dentro de varias instituciones se encuentran funcionando unidades creadas para desarrollar las artesanías, las cuales por sus limitaciones estructurales y económicas no han podido cubrir las necesidades del sistema artesanal, existiendo además otros organismos que realizan fuera de sus funciones, a menor escala, esfuerzos descoordinados que tampoco contribuyen al desarrollo de las artesanías en forma apropiada;

III.- Que para el desarrollo integral de las artesanías a nivel nacional, es necesario crear un ente en el que se aglutinen los esfuerzos dispersos del Estado, otorgándole autonomía y dotándolo de los recursos humanos, materiales y técnicos que hagan posible una labor verdaderamente fructífera que favorezca a los estratos de la población de más bajos ingresos en el país;

POR TANTO,

en uso de las facultades que le concede el Decreto N° 1 de fecha 15 de octubre de 1979, publicado en el Diario Oficial N° 191, Tomo 265, de la misma fecha,

DECRETA, SANCIONA Y PROMULGA, la siguiente:

LEY DE CREACION DEL INSTITUTO SALVADOREÑO DE ARTESANIAS

NORMAS FUNDAMENTALES

Art. 1.- Créase el Instituto Salvadoreño de Artesanías (ISA), como Institución de Fomento, con personalidad jurídica, de derecho público, con patrimonio propio y autonomía en la administración de sus bienes, operaciones y servicios; que en el desarrollo de esta Ley se denominará el "Instituto".

Art. 2.- El domicilio del Instituto, será la ciudad de San Salvador y podrá establecer en el país o en el exterior las sucursales, agencias, representaciones u oficinas que estime conveniente.

OBJETIVOS

Art. 3.- El Instituto tiene por objeto servir de instrumento activo del Estado en el cumplimiento de las políticas relacionadas con el desarrollo del Sistema Artesanal en El Salvador, por medio de la consecución prioritaria de los siguientes fines:

- a) Organización artesanal, asistencia técnica, promoción y comercialización;
- b) La realización de otras actividades conexas, encaminadas a fortalecer la economía nacional y propiciar ocupación remunerativa a los artesanos salvadoreños.

FUNCIONES

Art. 4.- Son funciones del Instituto:

- 1.- Planificar el desarrollo artesanal y proponer las políticas para el sistema.
- 2.- Formular y evaluar los programas y proyectos de desarrollo de las artesanías, dentro de los lineamientos generales de las operaciones dictadas por la Asamblea de Gobernadores.
- 3.- Clasificar, calificar y llevar registro actualizado de los artesanos.

- 4.- Participar y organizar ferias y exposiciones, así como comercializar interna y externamente con producto artesanal, procurando que los ingresos beneficien directamente a los artesanos productores del país.
- 5.- Investigar, desarrollar, canalizar, coordinar, racionalizar y aplicar la asistencia técnica apropiada para las artesanías.
- 6.- Comprar materia prima, maquinaria y equipo para uso artesanal y vender a los artesanos a precios y condiciones razonables.
- 7.- Crear y administrar centros pilotos para adiestramiento y capacitación artesanal, investigación y tratamiento de materia prima para uso artesanal.
- 8.- Promover nuevos talleres artesanales.
- 9.- Promover el aprovechamiento racional de la materia prima.
- 10.- Coordinar y promover con otras instituciones, gestiones de todo tipo para la adecuada protección y desarrollo del sector.
- 11.- Acordar su organización, método de trabajo y dictar su reglamento interno.
- 12.- Las demás que sean necesarias realizar en el cumplimiento de sus objetivos.

PATRIMONIO

Art. 5.- El patrimonio del Instituto está constituido por:

- a) Los aportes, subsidios y donaciones que el Estado, las Instituciones Oficiales Autónomas y Semiautónomas o particulares le hicieren para el cumplimiento de sus fines;
- b) Los ingresos derivados del desarrollo de sus actividades; así como los que procedan de préstamos internos y externos y los que por cualquier otro concepto le correspondan;

c) Los demás bienes muebles e inmuebles que a cualquier título obtuviere de entidades oficiales, particulares y de instituciones y organizaciones públicas o privadas de carácter internacional, para el incremento de su patrimonio.

DIRECCION Y ADMINISTRACION

Art. 6.- El Instituto estará dirigido y administrado por los siguientes órganos:

Órganos Directivos:

a) Asamblea de Gobernadores;

b) Junta Directiva;

c) Presidencia.

Órganos Administrativos:

a) Gerencia General;

b) Divisiones y Departamentos.

ASAMBLEA DE GOBERNADORES

Art. 7.- La Asamblea de Gobernadores del Instituto estará integrada por:

El Ministro de Economía;

El Ministro de Comercio Exterior;

El Ministro de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social;

El Ministro de Agricultura y Ganadería;

El Ministro de Hacienda;

El Ministro de Educación;

El Presidente del Banco Central de Reserva de El Salvador.

La Asamblea será presidida por el Ministro de Economía, quien será el Presidente de la misma, y en su ausencia, por el Titular que lo siga en el orden que aparecen nominados en este artículo.

En defecto de alguno de los funcionarios mencionados, éste será sustituido por quien haga sus veces en sus respectivas funciones oficiales.

SESIONES

Art. 8.- La Asamblea de Gobernadores se reunirá con la frecuencia que sea conveniente para el eficaz cumplimiento de sus funciones y, cuando menos, dos veces obligatorias al año y cuantas veces sea necesario por iniciativa del Presidente de la Asamblea, o a solicitud de dos o más de los miembros de la Asamblea de Gobernadores. Las Sesiones de la Asamblea serán convocadas por el Presidente. Si dos o más de sus miembros solicitaren la convocatoria a una sesión y el Presidente no lo hiciere dentro de los tres días siguientes a las solicitud, podrán convocar los solicitantes. Toda sesión se celebrará en el lugar que señale la convocatoria, la cual deberá comunicarse a los miembros de la Asamblea con no menos de 24 horas de anticipación al día y hora de la sesión de que se trate.

La Asamblea podrá además reunirse, sin previa convocatoria, siempre y cuando todos sus miembros se encuentren presentes y decidieren unánimemente celebrar sesión.

El Director Presidente de la Junta Directiva actuará como Secretario de la Asamblea, con voz, pero sin voto.

Los demás miembros de la Junta Directiva y el Gerente General asistirán a las sesiones de la Asamblea de Gobernadores, con voz pero sin voto, siempre y cuando sean convocados.

QUORUM Y RESOLUCIONES

Art. 9.- El quórum para que la Asamblea pueda sesionar válidamente se formará con cuatro de sus miembros, cada uno de los miembros de la Asamblea, o quien haga sus veces tendrá derecho a un voto. En caso de empate, el miembro que presida la sesión tendrá voto de calidad. Las resoluciones se adoptarán válidamente con la concurrencia mínima de cuatro votos.

ATRIBUCIONES DE LA ASAMBLEA DE GOBERNADORES

Art. 10.- Son atribuciones de la Asamblea de Gobernadores, las siguientes:

- 1.- Velar por los intereses de los artesanos;
- 2.- Sugerir al **ORGANO EJECUTIVO***, las políticas y los lineamientos generales de las operaciones que deberá realizar para el cumplimiento de sus objetivos y funciones; (1)*
- 3.- Ratificar la organización, método de trabajo y el Reglamento Interno del Instituto;
- 4.- Elegir y remover al Presidente de la Junta Directiva y asignarle su remuneración; así como designar cuantas veces lo estime necesario y por lo menos una vez al año indefectiblemente un Auditor o firma de Auditores para que practique la auditoría externa completa de las cuentas, balances y estados financieros del Instituto;
- 5.- Aprobar anualmente el Plan de Operaciones, el Presupuesto General del Instituto, el Régimen de salarios y remuneraciones del personal, así como tomar decisiones relativas a la aplicación de utilidades;
- 6.- Supervisar la gestión de la Junta Directiva;
- 7.- Aprobar o improbar anualmente, la memoria y las cuentas que deberá rendir la Junta Directiva, el Balance, el Estado de Pérdidas y Ganancias y los demás estados que muestren la situación financiera del Instituto, lo mismo que los informes de Auditoría y adoptar las medidas que crea convenientes para corregir cualesquiera anomalías que hubieren ocurrido en la Administración del Instituto.

JUNTA DIRECTIVA

Art. 11.- La Junta Directiva estará integrada por:

Un Director Presidente que será el Presidente del Instituto;

Un Representante del Ministerio de Comercio Exterior;

Un Artesano, en representación del Sector Artesanal.

El Director por parte del Sector Artesanal, será designado por el Ministro de Economía, de una terna electa en Asamblea celebrada por los artesanos registrados por este Instituto.

Habrá igual número de miembros suplentes, nombrados en la misma forma que los propietarios.

INHABILIDADES

Art. 12.- Son inhábiles para desempeñar el cargo de miembros de la Junta Directiva:

- a) Los cónyuges entre sí, o parientes del Presidente de la República y de los miembros de la Asamblea de Gobernadores, dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad;
- b) Los que estén vinculados con el Instituto por razón de contratos vigentes y los que tengan intereses contrarios al mismo;
- c) Los que hubieren sido condenados por delitos contra el patrimonio;
- d) Los Directores, funcionarios y empleados del Instituto que en el ejercicio de sus funciones hubieren realizado actos contrarios a los fines del mismo.

Art. 13.- Cuando exista o sobrevenga alguna de las causales de inhabilidad mencionadas en el artículo anterior, caducará la gestión del respectivo miembro de la Junta Directiva, procediéndose a su reemplazo.

La Corte de Cuentas de la República calificará y declarará la inhabilidad de los miembros de la Junta Directiva y la Caducidad de su gestión, no obstante, los actos o contratos autorizados por cualquier miembro inhábil antes de su declaratoria, no se invalidarán por tal circunstancia con respecto a terceros.

Mientras estuviere pendiente la causa criminal que se instruyere contra cualquiera de los miembros, éstos serán suspendidos de sus funciones desde que hubiere recaído auto de detención provisional y hasta que se resuelva el asunto por sentencia absolutoria ejecutoriada o por auto de sobreseimiento ejecutoriado.

Art. 14.- En caso de impedimento temporal, ausencia o excusa de los miembros propietarios, éstos serán reemplazados por sus respectivos suplentes.

SESIONES

Art. 15.- La Junta Directiva sesionará en las oficinas principales del Instituto, por lo menos una vez cada semana para tomar las decisiones que demanden las operaciones y actividades del mismo.

Las sesiones serán convocadas por el Director Presidente o quien haga sus veces. La Junta podrá reunirse sin previa convocatoria, siempre y cuando los Directores en funciones se encuentren presentes y decidieren unánimemente celebrar sesión.

QUORUM Y RESOLUCIONES

Art. 16.- El quórum se formará con la presencia de todos los Directores en funciones, cada uno de ellos tendrá derecho a un voto. Las resoluciones se tomará por mayoría de votos.

Art. 17.- Queda prohibido a los Directores propietarios o suplentes, excepto el representante artesanal, celebrar directa o indirectamente transacciones comerciales de cualquier clase con el Instituto.

ATRIBUCIONES DE LA JUNTA DIRECTIVA

Art. 18.- Son atribuciones de la Junta Directiva, las siguientes:

- 1.- Ejecutar las políticas y demás lineamientos generales establecidos por la Asamblea de Gobernadores;
- 2.- Acordar la organización del Instituto, sus métodos de trabajo y dictar su reglamento interno;
- 3.- Expedir los instructivos y acordar las medidas administrativas que estime necesarias o convenientes para lograr los objetivos y cumplir las funciones del Instituto;

- 4.- Establecer las normas relativas a la clasificación de las distintas artesanías;
- 5.- Presentar anualmente a la Asamblea de Gobernadores, para su aprobación o improbación, el plan de operaciones, el presupuesto general del Instituto y el régimen de salarios y remuneraciones del personal;
- 6.- Nombrar o remover al Gerente y los funcionarios del nivel ejecutivo;
- 7.- Autorizar los gastos e inversiones necesarias para que el Instituto cumpla sus objetivos.

La Junta Directiva tendrá la facultad de delegar en el Presidente o en el Gerente las autorizaciones de gastos que dicha Junta no reserve a su propia decisión;

- 8.- Acordar la creación, reorganización, fusión o supresión de oficinas, dependencias e instalaciones del Instituto;
- 9.- Acordar la celebración de convenios o contratos de agencia o corresponsalía del Instituto;
- 10.- Acordar la compraventa y todas las operaciones relacionadas con los bienes inmuebles;
- 11.- Regular la compraventa de productos artesanales, materias primas y todo producto necesario para su eficiente operación;
- 12.- Autorizar la obtención de los recursos financieros necesarios para lograr los objetivos del Instituto;
- 13.- Coordinar con otros organismos, el desarrollo de materias primas para la elaboración de productos artesanales;
- 14.- Presentar a la Asamblea de Gobernadores las memorias y cuentas que prescribe esta Ley y todos los informes que requiera;
- 15.- Decidir sobre ferias y exposiciones de productos artesanales;

16.- Aprobar el establecimiento y operación de centros pilotos de enseñanzas de las artesanías;

17.- Cuando lo estime conveniente efectuar consultas y requerir asesoramiento técnico, tanto nacional como internacional;

18.- Ejercer las demás atribuciones y funciones que legalmente le corresponden.

DEL PRESIDENTE

Art. 19.- El Presidente será nombrado por la Asamblea de Gobernadores a propuesta del Ministerio de Economía, por un período de tres años, pudiendo ser reelecto.

El Presidente del Instituto será el Director Presidente de la Junta Directiva y para desempeñar tal cargo se requiere: ser salvadoreño, mayor de veinticinco años y de reconocida honorabilidad y notoria competencia en la materia.

Art. 20.- Son atribuciones del Presidente:

1.- Convocar y presidir las sesiones de Junta Directiva;

2.- Velar porque se ejecuten las funciones del Instituto;

3.- Ejercer la representación legal del Instituto;

4.- Otorgar poderes generales o especiales para que representen al Instituto judicial y extrajudicialmente, previo acuerdo de la Junta Directiva;

5.- Velar porque se cumplan las resoluciones de la Junta Directiva;

6.- Presentar a la Junta Directiva, los proyectos de reglamento y sus modificaciones;

7.- Proponer a la Junta Directiva, el nombramiento y remoción del Gerente;

8.- Nombrar y remover a los asesores técnicos y personal administrativo y operativo del Instituto;

9.- Nombrar y remover a las personas que deban representar al Instituto en organismos nacionales e internacionales o en negociaciones en que se traten asuntos artesanales e impartir las instrucciones que estime convenientes;

10.- Nombrar a las personas que deberán integrar las comisiones o comités que crea conveniente establecer, para atender determinadas labores o funciones y determinar el alcance de su mandato;

11.- Facultar a la Gerencia, para que autorice las operaciones y contratos del Instituto, con excepción de aquellos que sean privativos de la Junta o que ella decida reservar a su propia autorización;

12.- Ejercer las demás atribuciones que legalmente le corresponda.

GERENCIA

Art. 21.- La Gerencia será el principal órgano administrativo del Instituto. Estará a cargo de un Gerente, nombrado por la Junta Directiva.

Para ser Gerente se requiere ser salvadoreño, de reconocida integridad moral y de notoria competencia para el desempeño del cargo.

Art. 22.- El Gerente estará sujeto a las mismas inhabilidades e incompatibilidades establecidas en el artículo 13 de esta Ley.

ATRIBUCIONES DEL GERENTE

Art. 23.- Son atribuciones del Gerente, las siguientes:

1.- Ejercer la jefatura superior del personal del Instituto;

2.- Responder ante los órganos directivos del funcionamiento del Instituto;

3.- Asistir con voz, pero sin voto, a reuniones de la Asamblea de Gobernadores, siempre que sea requerido, y a las de la Junta Directiva, en calidad de Secretario de la misma;

- 4.- Proponer al Presidente, el nombramiento o remoción del personal cuya designación no compete a la Asamblea de Gobernadores ni a la Junta Directiva;
- 5.- Rendir informe al Presidente o a la Junta Directiva, a su solicitud, sobre los programas y demás actividades que realice el Instituto;
- 6.- Presentar al Presidente los planes, programas y proyectos a realizar por el Instituto;
- 7.- Todas aquellas funciones que por esta Ley o su Reglamento le sean asignadas, así como aquellas otras encomendadas por la Junta Directiva.

ASESORIA

Art. 24.- El Instituto contará además con una Unidad de Asesoría Técnica. Estará a cargo de un Asesor nombrado por la Junta Directiva.

FUNCIONES

Art. 25.- son funciones del Asesor Técnico, las siguientes:

- 1.- Asesorar a la Junta Directiva, Presidencia, Gerencia, Divisiones, Departamentos y Unidades del Instituto en todas aquellas actividades que propicien el desarrollo artesanal y que fortalezcan la capacidad del mismo;
- 2.- Efectuar estudios e investigaciones de apoyo para el cumplimiento de los objetivos del Instituto;
- 3.- Asistir a las sesiones de la Junta Directiva, con voz pero sin voto;
- 4.- Formular las recomendaciones pertinentes relacionadas con el desarrollo y fomento así como los demás aspectos que se consideren necesarios para la adopción de alternativas de solución;
- 5.- Solicitar a la Presidencia el nombramiento y remoción del personal de servicio técnico auxiliar que sea necesario;
- 6.- Aquellas otras que sean compatibles con la naturaleza de su cargo.

AUDITORIA INTERNA

Art. 26.- Las operaciones del Instituto estarán sujetas a una Auditoría Interna de carácter permanente y continuo.

Dicha función será ejercida por un auditor y empleados auxiliares, nombrados por el Presidente de la Junta Directiva.

ATRIBUCIONES

Art. 27.- Son atribuciones de la Auditoría Interna:

- 1.- Supervisar y verificar la contabilidad y comprobar los activos y pasivos del Instituto;
- 2.- Intervenir preventivamente en los actos erogaciones o contratos que la Junta Directiva o la Gerencia, sometan a dicha intervención;
- 3.- Solicitar de los funcionarios y empleados los informes y explicaciones que necesite para el fiel desempeño de sus funciones;
- 4.- Cumplir las comisiones o encargos de su competencia que le encomiende la Gerencia;
- 5.- Informar a la Presidencia y a la Gerencia sobre las irregularidades o infracciones que notare, y si éstas no hubieren sido corregidas dentro de un plazo no mayor de treinta días, dará cuenta de ello a la Junta Directiva y en su caso, a la Asamblea de Gobernadores;
- 6.- Examinar los diferentes balances y estados financieros que haya de someterse a la consideración de la Asamblea de Gobernadores y presentar al Gerente su informe y opinión sobre los mismos;
- 7.- Realizar todas las demás funciones inherentes a sus responsabilidades.

AUDITORIA EXTERNA

Art. 28.- El Auditor o la firma de Auditores designados por la Asamblea de Gobernadores practicará una auditoría completa de las cuentas, balances y estados financieros del Instituto, cuando lo estime conveniente dicha Asamblea y por lo menos una vez al año.

La auditoría será practicada de acuerdo con las normas y procedimientos aceptados por la técnica contable moderna, y con las que prescribe el Código de Comercio y demás leyes aplicables.

PRESUPUESTOS Y REGIMEN DE SALARIOS

Art. 29.- El Instituto preparará anualmente el proyecto de Presupuesto y su Sistema de Salarios, los cuales someterá a consideración del Ministerio de Economía, a fin de que el **ORGANO EJECUTIVO***en el Ramo de Hacienda los presente, junto con el Presupuesto General de la Nación, para su aprobación por el Poder Legislativo. La preparación y votación de los referidos proyectos deberá hacerse conforme las siguientes disposiciones:
(1)*

- 1.- Los ejercicios fiscales serán anuales, estarán comprendidos del 1º de enero al 31 de diciembre de cada año, debiendo presentarse los proyectos respectivos a más tardar en el mes de septiembre;
- 2.- Cuanto el Instituto no recibiere la aprobación legal de su presupuesto y sistema de salarios antes del último día del año, el presupuesto y sistema de salarios que hasta esa fecha hubieren venido rigiendo, se entenderán legalmente prorrogados hasta que dicha aprobación sea otorgada;
- 3.- Las prestaciones laborales que conceda el Instituto y los salarios del mismo, estarán en lo posible en igual escala que el de las otras instituciones autónomas.

FISCALIZACION

Art. 30.- La fiscalización de este Presupuesto será ejercida por la Corte de Cuentas de la República, por medio de un Delegado Auditor y los auxiliares que sean necesarios. La remuneración del Delegado Auditor y sus auxiliares serán por cuenta del Instituto.

La función del Delegado Auditor será la de velar porque las operaciones administrativas del Instituto se ciñan a las prescripciones de esta Ley y de las demás aplicables en la materia. Su intervención en la ejecución del presupuesto del Instituto será a posteriori y tendrá como objetivo principal el arreglo inmediato de aquellos actos que no impliquen falta de probidad y que sean subsanables.

Art. 31.- El Delegado Auditor de la Corte de Cuentas se ocupará exclusivamente de las operaciones administrativas del Instituto, para cuyo efecto estará obligado a trabajar durante la audiencia completa, en las propias oficinas del Instituto. En el ejercicio de sus funciones el Delegado Auditor deberá:

- a) Revisar la contabilidad del Instituto de conformidad con las buenas normas y los principios de auditoría;
- b) Pedir y obtener en cualquier tiempo las explicaciones e informes que necesitare para el fiel desempeño de sus funciones; y
- c) Informar por escrito a la Junta Directiva por intermedio del Gerente dentro de cuarenta y ocho horas, de cualquier irregularidad o infracción que notare y señalar un plazo razonable para que se subsanen.

Si a juicio de la Junta Directiva no existiere irregularidad o infracción alguna en el acto observado por el Delegado conforme a la letra c) de este artículo, lo hará saber así, por escrito, al Delegado dentro del plazo señalado, exponiendo las razones y explicaciones no fueran satisfactorias para el Delegado, el caso será sometido a la decisión del Presidente de la Corte de Cuentas de la República, quien resolverá lo procedente después de oír a la Junta Directiva.

Si el Instituto no objetare la irregularidad o infracción observada por el Delegado, ni la subsanare dentro del plazo señalado para estos efectos, o si, en su caso, no cumpliera con

la decisión del Presidente de la Corte de Cuentas de la República, el acto observado será materia del juicio de cuentas que cubra el período dentro del cual se ejecutó.

SUMINISTROS

Art. 32.- El Instituto podrá adquirir con cargo a su Presupuesto, sea en el país o en el extranjero, toda clase de maquinaria, equipo, repuestos, bienes muebles, materias primas, productos artesanales y otros insumos necesarios para la consecución de sus fines, contratar servicios u obras, dentro de las normas y limitaciones que esta Ley establece.

En los contratos para la adquisición de bienes o servicios que el Instituto celebre, no intervendrán la Dirección General del Presupuesto ni la Proveduría General de la República, ni estarán sujetos a las disposiciones de la Ley de Suministros; pero deberá promover competencia y someter a concurso, cuando se trate de erogaciones para la adquisición de bienes muebles o el arrendamiento de servicios materiales cuyo importe excediere a CINCUENTA MIL COLONES.

En los casos en que alguna obra o servicio fuere financiado con préstamos otorgados por un Estado o institución financiera internacional, se estará sujeto a las disposiciones del respectivo contrato.

Para la celebración de todo contrato cuyo valor excediere de DOSCIENTOS MIL COLONES y para realizar por administración directa cualquier obra o trabajo cuyo valor sea mayor de dicha suma, el Instituto deberá obtener la aprobación previa del **ORGANO EJECUTIVO*** en el Ramo de Economía. (1)*

EXENCION DE IMPUESTOS

Art. 33.- EL INSTITUTO ESTARA EXENTO DEL PAGO DE IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES FISCALESE IMPUESTOS MUNICIPALES, POR LOS ACTOS Y CONTRATOS QUE REALICE; ASIMISMO DE LOSIMPUESTOS SOBRE LA RENTA, SOBRE GANANCIAS DE CAPITAL Y SOBRE EL PATRIMONIO: TAMBIENSOBRE DERECHOS, TASAS, E IMPUESTOS ADUANEROS,INCLUSIVE LOS DERECHOS CONSULARES, PORLA IMPORTACION DE INSUMOS, MAQUINARIA, EQUIPO Y DEMAS BIENES NECESARIOS PARA EL LOGRODE SUS FINES. LOS BIENES

NECESARIOS PARA LA INDUSTRIA ARTESANAL ADQUIRIDOS PODRAN SERVENDIDOS A LOS ARTESANOS SIN CARGARLES EL IMPUESTO OBJETO DE LA EXENCION. LAS VENTASSE HARAN DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS EN LA LEY DE PROTECCIONARTESANAL.
(1)

NEGOCIACIONES Y DIVISAS

Art. 34.- El Instituto estará obligado, de acuerdo con la Ley de Control de Transferencias Internacionales, a transferir al Banco Central de Reserva de El Salvador, a cambio de moneda nacional, la totalidad de las divisas extranjeras que adquiera como resultado de la exportación y la comercialización de productos de artesanías en los mercados internacionales; a transferir al Banco Central de Reserva de El Salvador, a cambio de moneda nacional, la totalidad de las divisas extranjeras que adquiera como resultado de la exportación y la comercialización de productos de artesanías en los mercados internacionales; lo mismo que de operaciones pasivas de créditos y de cualesquiera otras que realice en el exterior.

El Banco Central de Reserva de El Salvador deberá proporcionar al Instituto, a cambio de su equivalente en colones, las divisas que éste necesite para efectuar pagos en el exterior. Con todo, cuando las circunstancias lo ameriten, el Instituto podrá retener en el exterior parte de las divisas que adquiera como resultado de las operaciones mencionadas en el inciso primero de este artículo, a efecto de atender operaciones que deba realizar en otros países, siempre que dicha retención sea autorizada previamente por la Asamblea de Gobernadores y la Junta Monetaria.

CAPITAL INICIAL

Art. 35.- El Capital inicial del Instituto estará constituido por la asignación de recursos que del fondo general le efectúe el Estado.

El Capital del Instituto estará dividido así:

1.- Capital de Operaciones; y

2.- Capital de Administración.

CAPITAL DE OPERACIONES

Las operaciones de compra y venta de producto artesanal, materia prima, maquinaria y equipo para producción artesanal; así como los anticipos de producción, se cargarán al capital de operaciones.

CAPITAL DE ADMINISTRACION

Las erogaciones de promoción, desarrollo de nuevos productos, investigación, asistencia técnica, gastos operativos y en general toda erogación que no tenga el carácter de recuperable, se cargarán al Capital de Administración.

EXCEDENTES Y PÉRDIDAS

Art. 36.- Los excedentes anuales que obtuviere el Instituto, en el desarrollo de sus funciones, los destinará a incrementar su capital y a formar o aumentar reservas especiales de capital. No podrán computarse como reservas o provisiones de pasivo, ni las que tengan por objeto atender servicios de pensiones, jubilaciones u otros beneficios que el Instituto conceda a su personal; tampoco se computarán las reservas de previsión como son las depreciaciones ni las destinadas a cubrir activos exigibles de dudosa recuperación.

Las pérdidas que ocurran en algún ejercicio se cubrirán, en primer lugar con las reservas de capital y, en segundo, con cargo al capital del Instituto.

DISPOSICIONES GENERALES

Art. 37.- El Instituto contará con las divisiones siguientes:

- a) División de Desarrollo Artesanal;
- b) División Administrativa; y

c) División Comercial.

Esta enumeración no es taxativa, sino que la Junta Directiva podrá acordar la creación de otras divisiones, así como departamentos y unidades, de acuerdo a sus necesidades.

SISTEMA DE CONTABILIDAD

Art. 38.- La Gerencia del Instituto establecerá los sistemas y normas que regirán la contabilidad y la presentación de balances y demás estados financieros.

Las reglas que adopte sobre el particular estarán sujetas a la aprobación de la Junta Directiva y de la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras.

MEMORIA ANUAL

Art. 39.- A la conclusión de cada ejercicio financiero, el Instituto preparará, de acuerdo con los lineamientos que determine la Junta Directiva y bajo la responsabilidad de la misma, una memoria en la cual se relacionarán las actividades y operaciones desarrolladas durante el año de que se trate, y se expondrá la situación y perspectivas del Instituto y de la actividad artesanal en general.

Art. 40.- La memoria a que se refiere el artículo que antecede deberá ser impresa, difundida ampliamente dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio correspondiente y presentada a la consideración de la Asamblea de Gobernadores para su aprobación.

RELACIONES CON EL ORGANISMO EJECUTIVO (1)

Art. 41.- En sus relaciones con el poder ejecutivo, el Instituto estará adscrito al ministerio de economía y actuará por conducto del mismo.

Art. 42.- El poder ejecutivo en el Ramo de Economía, dictará los reglamentos que estime convenientes, para asegurar y facilitar la aplicación de esta Ley.

Art. 43.- TRANSITORIO.- Mientras no exista el Registro de Artesanos a que se refiere el artículo 4, el Ministro de Economía nombrará Director por el Sector Artesanal, a una persona de oficio artesano, de reconocida honorabilidad e idoneidad.

DEROGATORIA

Art. 44.- Quedan derogadas todas las disposiciones contenidas en otras Leyes o Reglamentos que se opongan a este Decreto.

Art. 45.- El presente Decreto entrará en vigencia ocho días después de su publicación en el Diario Oficial.

DADO EN CASA PRESIDENCIAL: San Salvador, a los veinticinco días del mes de marzo de mil novecientos ochenta y dos.

ING. JOSE NAPOLEON DUARTE.

GRAL. E. ING. JAIME ABDUL GUTIERREZ.

DR. JOSE ANTONIO MORALES EHRlich.

DR. JOSE RAMON AVALOS NAVARRETE.

LIC. OSCAR RAYMUNDO MELGAR,

MINISTRO DE ECONOMIA.

D. O. N° 59

TOMO N° 274

Fecha: 25 de marzo de 1982

REFORMA:

(1) D.L. N° 65, 4 DE JULIO DE 1985,

D.O. N° 149, T. 288, 13 DE AGOSTO DE 1985.

MHSC/ngcl.