

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES**



“PRINCIPALES PROBLEMAS QUE AFRONTA LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL SALVADOREÑA ANTE LA DINAMICA DE LIBRE COMERCIO Y SUS PERSPECTIVAS FRENTE A LA SUSCRIPCION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMERICA Y LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA”

TRABAJO DE INVESTIGACION

PRESENTADO POR:

Aldo Gustavo Huezo Interiano

Karen Lineth Orellana de Paz

Valeria Patricia Reinoso Cáceres

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, FEBRERO DE 2005

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTORA:

Doctora María Isabel Rodríguez

VICERRECTOR ACADEMICO:

Ingeniero Joaquín Orlando Machaca

VICERRECTORA ADMINISTRATIVA

Doctora Carmen Elizabeth de Rivas

SECRETARIA GENERAL:

Licenciada Lidia Margarita Muñoz

FISCAL GENERAL:

Licenciado Pedro Rosalío Escobar Castaneda

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

DECANA:

Licenciada Morena Elizabeth Nóchez de Aldana

VICEDECANO

Licenciado Oscar Mauricio Duarte Granados

SECRETARIO

Doctor José Rodolfo Castro Orellana

ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES

DIRECTORA DE ESCUELA

Licenciada Cecilia Segura Vda. De Dueñas

COORDINADOR DE PROCESO DE GRADUACIÓN

Maestra Claudia María Samayoa

DIRECTOR DEL PROCESO DE GRADUACIÓN

Licenciado Mauricio Guevara

INDICE

DEDICATORIA

INDICE DE CUADROS

INTRODUCCIÓN

JUSTIFICACION Y DELIMITACION DEL PROBLEMA	i
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	iii
ENUNCIADOS DEL PROBLEMA	lx
OBJETIVOS	x
MARCO TEORICO	xi
HIPOTESIS	xxiv
ESQUEMA CAPITULAR	xxv
JUSTIFICACION CAPITULAR	xxvii
METODOLOGIA	xxviii

CAPITULO I

PRINCIPALES PROBLEMAS PARA EL AVANCE DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL

1.1 GENERALIDADES DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL	31
---	-----------

1.2 PRINCIPALES PROBLEMAS PARA QUE SE LOGRE UN AVANCE EN EL CRECIMIENTO DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL	49
1.2.1 EFECTOS DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE INFLUYEN SOBRE LA CAPACIDAD COMPETITIVA	57

CAPITULO II
PRINCIPALES TRABAS PARA LA INCORPORACIÓN DE LA MEDIANA EMPRESA EN EL SISTEMA DE LIBRE COMERCIO

2.1 FACTORES QUE OBSTACULIZAN LA INCORPORACION DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL EN LA DINAMICA DEL LIBRE COMERCIO	66
2.2 SITUACION ACTUAL DEL SECTOR EN RELACION CON EL LIBRE COMERCIO	74
2.2.1 SITUACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CHILE	80
2.2.2 SITUACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON MÉXICO	83
2.2.3 SITUACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON PANAMÀ	84
2.2.4 SITUACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON REPÚBLICA DOMINICANA	85

CAPITULO III
MEDIDAS NECESARIAS PARA SUPERAR LAS
BARRERAS NO ARANCELARIAS EN EL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

3.1 LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS COMO PRINCIPAL OBSTÁCULO PARA INCURSIONAR EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE	90
3.1.1 POSIBLE IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS	93
3.2 MEDIDAS A IMPLEMENTAR PARA INCURSIONAR EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS	94
3.2.1 ELEVACIÓN DE LOS ESTANDARES DE CALIDAD	100
3.2.2 INCREMENTO DE LOS VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN	103
3.2.3 MEJORAR LA CAPACIDAD DE COMERCIALIZACIÓN	104
CONCLUSIONES	108
BIBLIOGRAFÍA	115

INDICE DE CUADROS

	PAG
CUADRO 1: CRITERIOS PARA LA DEFINICION DE MEDIANA EMPRESA	34
CUADRO 2: DEFINICION DE MEDIANA EMPRESA POR ACTIVOS	35
CUADRO 3: DEFINICION DE MEDIANA EMPRESA POR VENTAS ANUALES	35
CUADRO 4: PARTICIPACION DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL EN LA ECONOMIA NACIONAL	37
CUADRO 5: FACTORES EXTERNOS E INTERNOS QUE HAN DETERMINADO EL BAJO NIVEL COMPETITIVO DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL	43
CUADRO 6: DISTRIBUCION DE ESTABLECIMIENTOS POR DEPARATAMENTOS	46
CUADRO 7: PORCENTAJE DE DISTRIBUCION DE SECTORES ECONOMICOS POR ZONA	47
CUADRO 8: TASA DE INTERES Y TIPO DE GARANTIA EXIGIDA	51
CUADRO 9: DIFERENTES FUENTES DE ASIMETRÍA CON PAISES CON LOS QUE SE HAN SUSCRITO TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	68
CUADRO 10: BALANZA COMERCIAL EL SALVADOR 2001- 2003	75
CUADRO 11: ESTRUCTURA DE ACCESO A MERCADO (PLAZO EN AÑOS)	81

INTRODUCCIÓN

JUSTIFICACION Y DELIMITACION DEL PROBLEMA

Esta investigación, parte de 1999, debido a que es desde la administración del ex presidente Francisco Flores, el tema del Libre Comercio toma una mayor fuerza en la agenda gubernamental, al grado que es en esta gestión se firman y ratifican los Tratados de Libre Comercio¹ y culminan en el 2003, debido al nuevo panorama político la asamblea legislativa, en la que los partidos de oposición tiene mayoría, lo que hace predecir un reñido debate sobre la aprobación de futuros TLC.

El interés principal de esta investigación se centra en la situación problemática de la mediana empresa al momento de encarar los retos del libre comercio en un subsistema económico regional que abarca El Salvador, Estados Unidos, Chile, México, República Dominicana y Panamá.

En este marco, se tiene que los alcances propuestos comprenden la situación de la Mediana Empresa Industrial de El Salvador frente a la tendencia del Libre Comercio. Tal situación es la de los problemas generados desde la medianía del siglo XX, cuando se intenta industrializar la producción artesanal en los países

¹ Chile, México, Rep. Dominicana y Panamá

Latinoamericanos, y como esto afecta el desempeño del sector de interés en la actualidad. Con respecto de los países con los que se han establecido Tratados de Libre Comercio, se toma en cuenta la capacidad económica y competitiva de estos para determinar las desigualdades, igualdades y complementariedades que enfrentan el sector de la Mediana Empresa Industrial de El Salvador. En lo referente a Estados Unidos, se establece los posibles efectos del TLC sobre la Mediana Empresa a partir de los antecedentes y experiencias arrojados por los tratados ya en vigencia.

Por lo anterior, la relevancia en el campo de las Relaciones Internacionales, reside en el análisis de la problemática de un sector específico envuelto en la temática integracionista con la finalidad de crear un instrumento útil para sistematizar las relaciones comerciales de El Salvador con otros países y deducir los posibles efectos de estas, sobre sectores en particular.

En el campo social, es necesario proponer alternativas para optimizar al funcionamiento de un sector que es de suma importancia para el desarrollo económico social, puesto que se debe generar un crecimiento sostenido de la economía para mejorar los niveles de vida de la sociedad en general.

Finalmente, esta investigación se realiza basada en una problemática actual ampliamente discutida, pero se diferencia por el hecho de basarse en un sector específico, cuya problemática tiene

fundamentos estadísticos y análisis actualizados, lo que permitirá, con base a antecedentes, establece posibles efectos de situaciones futuras surgidas de los tratados de libre comercio.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La tendencia de Libre Comercio se ha visto potenciada en la última década del siglo XX en todo el mundo y el país no se ha visto excluido de este movimiento, lo cual ha sido objeto de un amplio debate entre los distintos sectores de la sociedad debido a que no existe un acuerdo sobre los beneficios o perjuicios que pueden surgir del Libre Comercio.

Para esta investigación, es de gran importancia profundizar sobre los efectos que del libre comercio se ciernen sobre la Mediana Empresa Industrial a partir de los problemas que esta atraviesa en la actualidad, lo cual no le permite mostrar capacidad suficiente para encarar la competencia externa.

La Mediana Empresa Industrial puede definirse como aquella unidad que procesa las materias primas en productos acabados a través de un proceso altamente mecanizado y automatizado (aunque todavía posee rasgos artesanales), que opera con un personal comprendido entre los cincuenta y cien empleados y

cuyos activos totales son de aproximadamente doscientos cincuenta mil US\$ anuales. *

La Mediana Empresa Industrial surge en un contexto de esfuerzos para industrializar a los países de América Latina con el fin de sustituir las importaciones con producción nacional, en la década de los sesenta junto con las que ahora son las grandes empresas en la economía salvadoreña.¹

Tal iniciativa significó entre otras cosas el desplazamiento de la producción artesanal por producción industrial, pero no se logró profundizar en la creación de empresas numerosas con capacidad para innovar y mejorar constantemente aspectos de calidad, administración y comercialización, lo cual no permitió el mejoramiento de la calidad, la administración el surgimiento de innovaciones, ni el incremento de los niveles de producción.²

En el mismo orden, la creación de industrias en el país no logró sustituir las importaciones con productos nacionales y por el contrario, ampliaron la brecha desfavorable de balanza comercial. Otro de los fracasos fue que no se logró incrementar los niveles de empleo y la calificación de la mano de obra, sino más bien, dejó al

* Definición de los autores a partir de los criterios existentes para clasificar a la Media Empresa como cantidad de empleados, capital, etc.

¹ BENAVIDEZ, Flor de María, Análisis de la Participación del Sector Empresarial Salvadoreño en la instauración de una ZLC México-Centroamérica, 1991-1995. Tesis para optar al grado de Licenciado en Administración de Empresas, Universidad de El Salvador, 1997, 156 pp.

² Op cit.

descubierto las grandes masas de mano de obra barata para los enclaves extranjeros.

El despegue de la industria salvadoreña en gran escala no fue posible debido a diversos factores tales como el hecho de que la economía nacional giraba entorno al monocultivo del café, no existían fuentes de financiamiento que pudieran cubrir los requerimientos para el fortalecimiento del sector, la tecnología necesaria era difícilmente actualizable, etc. ³

Además, un elemento de gran importancia para el letargo industrial fue el conflicto armado, debido a que durante este lapso era difícil generar infraestructuras productivas y ante la inestabilidad, la inversión en el país no brindaba garantía de crecimiento, por lo que se siguió dependiendo tanto del monocultivo del café como base de la economía de prácticas artesanales de producción para proveer de artículos elaborados a los consumidores. ⁴

Tras la solución del conflicto armado, se dio un proceso de reconstrucción nacional que no incluyó el potenciamiento de las empresas que aún se mantenían en pie y no se generó un marco de oportunidades para que estas los hicieran a título individual, dando

³ GUEVARA HERNÁNDEZ, Marvin Enrique. El grado de preparación de El Salvador en comparación con Centroamérica para enfrentar el Libre Comercio 1989-1995. Tesis para optar al grado de Licenciado en Relaciones Internacionales, Universidad de El Salvador, 1997. 237 pp.

⁴ LEMUS RAMIREZ, Silvia Adela y ZAVALA ALVARADO, Claudia María, Problemática que enfrentan la Pequeña y Mediana Empresa ante la firma de los Tratados

lugar a que la intervención extranjera fuera la que aprovechara el potencial de la mano de obra nacional.⁵

Fue así, que en esa década, comenzó a cobrar fuerza la idea de establecer tratados de Libre Comercio como una opción para el desarrollo de los países subdesarrollados a través de la eliminación de barreras arancelarias para aumentar los flujos de exportación, esto enmarcado en la creciente tendencia de globalización en el mundo.

Pero la Mediana Empresa Industrial de El Salvador no se encontraba preparada para enfrentar una tendencia que requería un nivel de competitividad elevado, dejando que pocas empresas nacionales tuvieran cabida en tal contexto, lo que debilitó aun más a un sector que no había experimentado bonanzas desde su aparición.

La Mediana Empresa Industrial debía integrarse en un sistema para el cual no está preparada para encarar, debido a diversos problemas que hasta la actualidad obstaculizan su desarrollo, la que pone a este sector en peligro de desaparecer ante la envergadura de empresas extranjeras que perfectamente se han adaptado a los cambios del sistema internacional.⁶

de Libre Comercio con México. Tesis para optar el grado de Licenciada en Administración de Empresas, UCA agosto de 2000, 53 pp.

⁵ Op. Cit

⁶ AYALA, Edgardo. El Cesto de las Ilusiones, La Prensa Gráfica, ENFOQUES, 15 de junio de 2003, 7 pp.

En efecto, existe una amplia lista de problemas por los que atraviesa al sector de la Mediana Empresa Industrial, los cuales se conectan unos con otros para formar un círculo complejo causas y efectos negativos. De estos problemas se puede mencionar los siguientes: ⁷

- Falta de acceso de financiamiento.
- Carencia de mano de obra calificada capaz de innovar.
- Problemas para la adquisición de nuevas tecnologías de producción y actualización.
- Difícil acceso a mercados de insumos.
- Difícil acceso de mercados externos.
- Altos costos de fuentes de energía.
- Altos costos de operación.
- Bajos niveles de asociatividad.
- Poca capacidad para adaptarse a los cambios del sistema internacional.
- Falta de políticas para el fortalecimiento del sector.
- Poca representatividad del sector en los procesos de toma de decisiones.

El encontrar tales problemas, resultó lógico deducir que existen serias adversidades para integrarse en un subsistema regional de comercio en que se tienen como contrapartida a países cuyas

⁷ MARTINEZ, Julia Evelyn y VIEYTEZ, Eloira Beltrán de desafíos y oportunidades de las PYMES salvadoreña, Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, 2002, 146 pp.

economías superan con creces a la salvadoreña. Así se tienen hasta la fecha cuatro Tratados de Libre Comercio vigentes en los que ha podido observarse que la participación de la Mediana Empresa Industrial han sido mínima por diversos factores tales como el proteccionismo justificado con barreras no arancelarias, el alto grado de preparación de los competidores, los costos elevados de embargo y transportes entre otros.

Estos se reflejan en el decrecimiento de las exportaciones del sector, el cual fue de aproximadamente de mil setecientos millones de dólares en el 2002, comparado con mil novecientos veinte millones dólares del 2001. Esto prueba que el libre comercio no ha dado los resultados esperados para el sector.⁸

A partir de estos datos se puede aducir que no existen planes para enfrentar el contexto del libre comercio, que se refleja en los bajos niveles de calidad y el bajo volumen de la producción, acompañados de una deficiente comercialización de la producción.

En vista de los resultados obtenidos en los Tratados de Libre Comercio en vigencia y ante un casi inminente TLC con Estados Unidos, la Mediana Empresa Industrial vera reducida al máximo sus posibilidades de desarrollarse, puesto que se estaría frente a la primera economía del mundo, la cual ha intensificado sus medidas

⁸ Op. Cit.

proteccionistas, por otra parte se debe tomar en cuenta que la mayoría de empresas de ese país son medianas y pequeñas, las cuales tienen capacidad de invadir el mercado salvadoreño desplazando la producción nacional de una gran parte de las empresas locales.⁹

Ante esto, el gran problema es que no se han trazado las líneas de acción para hacer frente a tal situación, lo cual proporciona una perspectiva en que la Medina Empresa Industrial no se ha adaptado al sistema actual lo que le ha traído consecuencias desfavorables y no le han permitido incursionar en los mercados libres, lo que agudiza la problemática, la cual de no corregirse ocasionaría el debilitamiento de un importante sector de la economía salvadoreña.

ENUNCIADOS DEL PROBLEMA

Problema General:

¿Como afectan los problemas financiero, tecnológico, técnico, etc. a la capacidad competitiva de la mediana empresa industrial y como influyen en la incorporación de esta en el actual subsistema regional de libre comercio y ante un posible Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos?

⁹ ARGUMENTO, Pedro Antonio. TLC con Estados Unidos, sectores económicos de

Problema específico I;

¿Como influyen los problemas financiero, técnico, tecnológico, etc. de la mediana Empresa Industrial, en la generación de la capacidad competitiva de esta antes del establecimiento de los Tratados de Libre Comercio?

Problema específico II:

¿Qué factores influyen negativamente en la incorporación de la Mediana Empresa Industrial en el subsistema regional de libre comercio, tomando en cuenta el nivel de desarrollo de los países con los que se han establecido Tratados de Libre Comercio?

Problema específico III:

¿Qué medidas básicas deberá implementar la mediana empresa industrial para superar las barreras no arancelarias a establecerse por Estados Unidos si es ratificado el Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos?

OBJETIVOS

Objetivo general:

Determinar la influencia de los problemas que afronta la mediana empresa industrial sobre el desarrollo de su competitividad de esta en lo referente a los TLC`s que están vigentes, así como también ante la posibilidad de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos

Objetivo específico I:

Determinar el impacto de los problemas financieros, técnico, tecnológico, etc, que afronta la Mediana Empresa Industrial respecto de su capacidad competitiva en la negociación de los Tratados de Libre Comercio.

Objetivo específico II:

Establecer que factores influyen en las condiciones desfavorables de competitividad de la Mediana Empresa Industrial en el actual esquema de mercados del libre comercio.

Objetivo específico III:

Determinar las medidas que deberá implementar la mediana empresa industrial para mejorar su competitividad, productividad y calidad, para superar las barreras no arancelarias establecidas por Estados Unidos ante la posibilidad de un Tratado de Libre Comercio con Centroamérica

MARCO TEÓRICO

Esta investigación, incluye toda una serie de sectores dinámicos e interrelacionados dentro de un complejo subsistema regional compuesto por El Salvador y los países con lo que se han establecido tratados de libre comercio o, como en el caso de Estados Unidos,

está buscando ratificar un tratado de esta índole. Además incluye otros elementos importantes para las empresas así como otros actores que mantienen vínculos económicos, políticos, jurídicos y sociales.

Por lo tanto, se ha seleccionado una teoría que en su composición presenta una apertura para dar cabida a diferentes actores, además, esta teoría tiene un dinamismo que permite explicar las relaciones que puedan desprenderse de la problemática.

Para éste efecto se ha optado por abordar el problema desde la perspectiva de la Teoría de los Sistemas, la cual se adapta a las necesidades teóricas de esta investigación, lo cual depende en gran medida de la utilización de las teorías y planteamientos enmarcados en la Teoría de los Sistemas.¹⁰

En esta teoría, un sistema se describe así: 1) un marco teórico para la codificación de datos acerca de un fenómeno político; 2) un conjunto integrado de relaciones basadas en un conjunto hipotético de variables políticas; 3) un conjunto de relaciones entre variables políticas en un sistema internacional que se supone ha existido; 4) cualquier conjunto de variables en interacción.¹¹ Cabe destacar que éste punto es el que precisamente da cabida al análisis de la interacción entre variables para esta investigación.

Un sistema presenta características como: estar organizado en forma suelta o rígida, siendo estable o inestable. Al respecto, puede decirse que un sistema estable se perjudica cuando existe un ingreso considerable de poder en uno o más de sus actores, mientras que un sistema inestable es más precario y su equilibrio se ve afectado con mayor facilidad. Todo sistema busca estabilizarse, mantenerse y volver después de la perturbación a algún tipo de equilibrio. Un equilibrio estable es capaz de absorber nuevos componentes (actores y variables) y procesar una variedad de ingresos mientras continúa funcionando normalmente.¹²

Por otra parte, dentro de un sistema existen sistemas menores o subsistemas, como es el caso del Subsistema regional en ésta investigación, es decir un subconjunto de actores interactuando. También, la Teoría de los Sistemas se encuentra estrictamente ligada a la interdependencia, dentro de la cual contemplan aspectos de “sensibilidad” para medir grados de accionar políticos y “vulnerabilidad” que implica los costos surgidos a partir de acontecimientos externos.¹³

Al mismo tiempo, dentro del aspecto de la interdependencia se encuentran aspectos económicos, sociales, jurídico, entre otros, así

¹⁰ DOUGHERTY, James y PFALTZGRAFT, Robert. “Teoría Sistemática de la Política y las Relaciones Internacionales”. Teorías en Pugna de las Relaciones Internacionales. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires Argentina, 1993, pp. 147-196.

¹¹ Op. Cit.

¹² Idem.

como también las respectivas asimetrías enmarcadas dentro de diferentes dimensiones de la problemática, sin importar el ámbito en que se desenvuelvan.

Otro punto importante a resaltar es la existencia de una estrecha relación entre la teoría de los sistemas y la teoría de la integración, para lo cual es de importancia tomar el pensamiento que versa sobre la integración, principalmente en lo referente a las desigualdades nacionales que pueden surgir en un proceso de integración, siendo que salvaguardar el proceso por sobre las desigualdades económicas, sociales, jurídicas, etc. Representan uno de los principales obstáculos a sortear en una operación destinada a integrar intereses de cada una de las partes involucradas.¹⁴

El marco ha de comprender la problemática de esta investigación se ubica dentro del sistema internacional que se ha venido desarrollando desde la finalización de la II Guerra Mundial, en un proceso por medio del cual se intenta volver más estrechos los vínculos de la sociedad internacional, a través de esfuerzos de integración económica, política, jurídica y social entre otros.

En el continente americano estos esfuerzos no son nuevos, pero en lo referente a la integración de mecanismos comerciales por medio de los TLC, es una tendencia, a cobrado mayor fuerza a partir de la

¹³ Idem

¹⁴ Ibídem

década de los noventa. El país no se ha visto excluido de la tendencia de la liberación comercial, la cual ha sido presentada por el gobierno como una de las opciones para que los países en vías de desarrollo puedan integrarse al sistema internacional y tengan mayores perspectivas de desarrollo en virtud de los beneficios que del libre comercio puedan surgir.

Pero el sistema internacional está regido por actores tales como Estados Unidos, Europa, organismos financieros internacionales tales como el FMI y otros que recomiendan y hasta establecen como requisito para la cooperación el hecho de aceptar entrar en la dinámica del Libre Comercio. En tal sentido El Salvador ha sido integrado en sistema internacional regido por actores que poseen mayores cuotas de poder, que en virtud de la decadencia del actual sistema internacional, buscan formas para efectuar una conversión del mismo.¹⁵

En efecto, el actual sistema internacional atraviesa una crisis evidenciada principalmente por los problemas en las principales economías del mundo dejando ver un equilibrio sumamente delicado existencia desde la última década del siglo XX.

Entonces, la lógica conduce a que El Salvador debe unirse a una tendencia cuyo objetivo es solventar los malestares de una crisis

¹⁵ BALASSA, Bela, Teoría de la integración económica. Fondo de Cultura Económica, México, 1978 354 pp.

mundial, pero al hacerlo, debe adaptarse a las exigencias de un mundo globalizado, específicamente, se deben cumplir todas las exigencias del comercio mundial del más alto nivel. Al mismo tiempo, en la problemática se encuentran inmensos intereses políticos, que son los que determinan el nivel de involucramiento de un país en el sistema internacional, de acuerdo con los objetivos que se persiguen y las prioridades que se establecen.¹⁶

También, como una secuencia de hechos, la respuesta política ante el panorama del Libre Comercio como la tendencia, dominante, implica costos para ciertos sectores, tanto en lo económico, político, social y otros. Es así, que para estos efectos puede afirmarse, que El Salvador ha sido integrado en un sistema internacional regido por actores que poseen mayores cuotas de poder, que ante la actual crisis del sistema, buscan reconvertirlo.¹⁷

La respuesta política hace que los costos recaigan en los sectores menos preparados para integrarse al libre comercio, para el caso, es la mediana empresa industrial de El Salvador la que es de interés debido a la importancia que tiene para la economía nacional.¹⁸ Es decir que ante la existencia de intereses de las altas esferas económicas del país y los intereses propios de Estados Unidos que ejercen su influencia sobre los poderes ejecutivo y legislativo, la

¹⁶ MAX-NEEF, Manfred. La realidad oculta tras los tratados de Libre Comercio, documentación no disponible.

¹⁷ Boletín Informativo, Centro de información y documentación, CONAMYPE, Beneficios y Desafíos del TLC con USA, junio 2002. 4 pp.

¹⁸ BALASS, Beta. Op Cit.

Mediana Empresa Industrial se ve aislada de los procesos de toma de decisiones reduciendo las posibilidades de obtener acuerdos favorables a las condiciones del sector.

Al respecto de la Mediana Empresa Industrial de El Salvador pueden hacerse dos consideraciones iniciales: Primero: frente a los Tratados de Libre Comercio con países que presentan condiciones económicas similares a las de El Salvador; y segundo, frente a los Tratados de Libre Comercio establecidos con países cuyas economías presentan mayores niveles de desarrollo.

Los Tratados de Libre Comercio ratificados por El Salvador con países cuyas economías presentan similitudes debido a características como el nivel de desarrollo tecnológico, industrial, capacidad de producción y otras pueden dar la pauta para competir en condiciones favorables y complementar procesos productivos a través de la formación de cadenas productivas. Tal pretensión, puede en virtud de la mayor cohesión que puede existir si se logran integrar los intereses de sectores iguales de la economía, debido a que la envergadura de las transacciones comerciales puede beneficiarse de los controles menos rigurosos que en los países con economías desarrolladas.¹⁹

¹⁹ STEWART. Robert. "Un TLC para generar empleo no riquezas y El Diario de Hoy, de 7 de mayo de 2003, p. 48.

La oportunidad a la que se hace referencia es la de incursionar con Panamá y República Dominicana, donde se pueden llenar huecos en el mercado y buscar completamente a las empresas de esos países. Puede notarse entonces, que existen problemas comunes entre los tres países tales como: tecnologías deficientes, bajos niveles de calidad, problemas de mano de obra con capacitación insuficiente entre otros.²⁰

Sin embargo, para llegar a competir y complementar la producción en Panamá y República Dominicana. La Mediana Empresa Industrial debe superar los problemas que atraviesa, misma cosa que debe hacer para poder incursionar en los mercados de los países con economías mayormente desarrolladas.

En lo que respecta al establecimiento de TLC's con países que presentan economías más desarrolladas que El Salvador, específicamente Chile y México, además del casi inminente TLC con Estados Unidos, pueden decirse que solo tienen cabida en éstos, en lo que a capacidad respecta, las grandes empresas. Mientras que, por otro lado, la Mediana Empresa Industrial queda excluida debido a las carencias que posee para competir frente a empresas de gran

²⁰ TAKEMURA KENJT, Pequeñas empresas japonesas con amplia participación en el mercado mundial. Seminario de mejoramiento de la calidad 27,28 de enero de 2003, San Salvador El Salvador. Organizado por Agencia de Cooperación Internacional de JAPON (JICA) y Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

potencial productivo, lo cual evidencia una falta de cobertura del sistema.²¹

Frente a Chile, México, La Mediana Empresa Industrial se encuentra en clara desventaja. En referencia a esto, cabe mencionar la existencia de cuotas de poder desiguales en las cuales El Salvador es el más desfavorecido. Tal posición se justifica en los siguientes casos.

- 1) La capacidad de la Mediana Empresa Industrial se enfrenta a competidores con mayores estándares de calidad, elevados niveles de producción, mejores tecnologías de producción y otras que se reflejan en una amplia brecha comercial desfavorable.
- 2) En el caso de Chile, la Mediana Empresa Industrial debe enfrentarse a la tercer economía de Sudamérica, la cual tiene capacidad de negociar en forma bilateral un TLC con Estados Unidos.
- 3) En el caso de México, la producción de El Salvador busca como mercado objetivo la región sudeste mexicana, la cual, si bien es cierto es la región subdesarrollada de México, está respaldada por los adelantos anteriormente obtenidos en gran medida en la región norte o “norte rico”, la cual es por mucho, más fuerte que la capacidad competitiva de los industriales salvadoreños.²²

²¹ PONELL, Carlos. “Tratado de Libre Comercio: Una enorme telaraña continental” <http://www.pow.geocities.com.ar> 10 Op. Cit.

²² CANTORI, Louis y Spiegel, Steven. “Estudios comparativos de políticas internacionales regionales. Fondo de Cultura Económica México, 1977, 1. Ed. En español. 530 pp.

De lo anterior se desprende que ante los países con igualdad de condiciones económicas, no tienen mayores posibilidades de competir y buscar completamente en una especie de bloque comercial sur-sur, más sin embargo, se necesitan implementar medidas encaminadas a tal fin, es decir, debe existir un flujo constante de intercambio de conocimiento de oportunidades de negocios compartidos y de iniciativas y hechos para uniformar intereses y ceder voluntades políticas y lealtades empresariales.²³

Es en este sentido que al hacer referencia de las desigualdades nacionales entre El Salvador con México y Chile, la disparidad existente es un obstáculo para el derrame efectivo de beneficios, lo que a su vez, imposibilita la competitividad de los industriales salvadoreños en cuestión y obliga en cierta forma a buscar alternativa la implementación de medidas que desarrollen capacidades para complementar la producción, lo cual, también dificultades para lograrse debido a los graves problemas que atraviesa en la actualidad la Mediana Empresa.²⁴

Se deduce entonces que los problemas de la mediana empresa son por sí mismos, obstáculos para integrarse en el sistema de Libre Comercio en el cual existen actores que presentan mayores capacidades tanto en lo productivo como en lo que se refiere a

²³ Op. Cit.

²⁴ Op. Cit.

influir en la toma de decisiones. En tal sentido, la Mediana Empresa presenta una serie de problemas, como:

a) Individualismo, baja nivel de asociatividad y carencias en la planeación de negocios.

a) Limitado acceso a fuentes de financiamiento.

b) Limitado acceso a nuevas tecnologías de producción y capacitación de mano de obra.

c) Problemas de innovación de la producción y de mejoramiento de la capacidad administrativa e implementación de técnicas de mercadeo adecuadas.

d) Ausencia de políticas que generan un marco regulatorio para el fortalecimiento del sector.

e) Los problemas que se presentan forman parte de otros tales como el limitado acceso a mercados externos y mercados de insumos, y otros, los cuales pueden tomarse como parte de las desigualdades nacionales a superar para que la Mediana Empresa Industrial pueda ser competitiva en el ámbito del libre comercio.

Las desigualdades mismas, pueden ser las que ocasionan una debacle en el sector pues, entre los bajos niveles de cohesión existentes entre las empresas, ocasionaría que empresas con mayor capacidad las desplacen pero aún más preocupante es el hecho que la problemática de la Mediana Empresa Industrial sea una cadena difícil de romper y que repercute a todos niveles, mermando así la

capacidad de ésta en el ámbito de Libre Comercio, máximo si se concreta el TLC con Estados Unidos, puesto que la desigualdad existente entre las economías de los países firmantes no tienen mecanismos de superación.

Frente a Estados Unidos, la liberación de trabas arancelarias supone mayores facilidades para que la producción salvadoreña pase al mercado estadounidense, sin embargo, el actual subsistema de Libre Comercio al que pertenece El Salvador posee muchas diferencias al interior de sus componentes, lo cual implica que existen otras barreras que imposibilitan la libre transacción comercial.

Las barreras no arancelarias presentan un obstáculo para la integración de la Mediana Empresa Industrial en el subsistema de Libre Comercio, puesto que los problemas del sector no permiten sortear la barrera ya mencionada.

Tras sostener las desigualdades existentes entre las partes de un subsistema, por lo que ante la gran disparidad existente entre El Salvador y Estados Unidos, la Mediana Empresa Industrial deberá implementar medidas para ser competitiva en marco en el cual se tiene claro que no puede, en la actualidad, competir frente a frente contra la capacidad de las empresas norteamericanas, por lo cual se debería buscar como alternativa la generación de capacidad para complementar la producción.

Es así pues, que debe existir una reconversión de la Mediana Empresa Industrial para integrarse en el subsistema regional de comercio y su dinámica, para generar competitividad en la totalidad del sistema productivo salvadoreño puesto que, la acción de los distintos sectores y niveles productivos frente a los desafíos que supone el libre comercio, brindar la pauta para tener mayores oportunidades de éxito. Esto, a través del fortalecimiento del sector para enmendar las pérdidas sufridas en las experiencias de los Tratados de Libre Comercio en vigencia en la actualidad, además de aprovechar las oportunidades que pueden surgir en los países con economías de similar capacidad a las de El Salvador. Con el fortalecimiento de tecnología, de la capacidad productiva, de la comercialización y otros aspectos que preparen el sector para enfrentar el TLC con Estados Unidos. Pero lo más importante es lograr que exista complementariedad en la producción, que es el camino más lógico, en vista que las actuales deficiencias de la Mediana Empresa no permiten que ésta compita en igualdad de condiciones.

HIPÓTESIS

Hipótesis general:

Los problemas tales como la falta de créditos bancarios, falta de tecnologías de producción de punta, carencia de personal técnicamente capacitado, etc. impiden el desarrollo de la mediana empresa industrial, ocasionando que esta no sea competitiva en el actual Subsistema Regional de Libre Comercio y afectar su capacidad para incidir en la integración de El Salvador en éste, lo que obliga a implementar medidas de mejoría tales como la renovación de maquinarias de producción, capacitación de personal, incremento de los niveles de producción y de calidad, etc, para poder enfrentar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Hipótesis específica I:

Los problemas tales como la falta de créditos bancarios, ausencia de tecnologías productiva de punta, carencia de personal técnicamente capacitado, etc, han impedido el desarrollo de la capacidad competitiva de la Mediana Empresa Industrial ante el establecimiento de los Tratados de Libre Comercio.

Hipótesis específica II:

El bajo desarrollo industrial, los bajos volúmenes de producción, la poca capacidad de comercialización y el proteccionismo., obstaculizan la integración de la

Mediana Empresa Industrial salvadoreña en la dinámica de los Tratados de Libre Comercio firmados por El Salvador.

Hipótesis específica III:

Se vuelve necesario implementar medidas tales como la renovación de maquinarias de producción, capacitación de personal, incremento de los niveles de producción y de calidad, reordenamiento administrativo, etc, tendientes a elevar los estándares de calidad, incrementar el volumen de producción y mejorar la capacidad de comercialización a efecto de superar las barreras no arancelarias establecidas por Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio con Centroamérica así como en tratados que ya han sido ratificados por El Salvador.

ESQUEMA CAPITULAR

Índice Analítico I

CAPITULO I

PRINCIPALES PROBLEMAS DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL Y SUS EFECTOS SOBRE LA CAPACIDAD COMPETITIVA

1.1 Generalidades de la Mediana Empresa Industrial.

1.2 Principales problemas

1.2.1 Efectos sobre su capacidad competitiva

Índice Analítico II

CAPITULO II

OBSTÁCULOS PARA LA INCORPORACIÓN DE LA MEDIANA EMPRESA EN EL SISTEMA DE LIBRE COMERCIO

2.1 Factores que obstaculizan la incorporación de la Mediana Empresa Industrial en la dinámica del Libre Comercio

2.2 Situación actual de la Mediana Empresa Industrial en el Libre Comercio

2.2.1 Análisis del Tratado de Libre Comercio con México

2.2.2 Análisis del Tratado de Libre Comercio con Chile

2.2.3 Análisis del Tratado de Libre Comercio con República Dominicana

2.2.4 Análisis del Tratado de Libre Comercio con Panamá

Índice Analítico III

MEDIDAS NECESARIAS PARA SUPERAR LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

3.1 Barreras no arancelarias establecidas por parte de Estados Unidos y su objetivo

3.1.1 Posible impacto del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en la Mediana empresa Industrial

3.2 Medidas a implementarse para el desarrollo de la Mediana Empresa Industrial salvadoreña

3.2.1 Elevación de los estándares de calidad

3.2.2 Incremento de los volúmenes de producción

3.2.3 Mejoría de la capacidad de comercialización

JUSTIFICACION CAPITULAR

Justificación capitular I:

Se busca establecer los principales problemas que padece la mediana empresa industrial y los efectos que estos generan sobre la capacidad competitiva del sector, con el fin de establecer la situación y las perspectivas del sector antes del establecimiento de los TLC`s.

Justificación capitular II:

Se necesita analizar y verificar los factores que han dificultado en el desempeño de la mediana empresa dentro de los TLC's con Chile, Panamá, México, República Dominicana a fin de establecer que tan beneficioso o perjudicioso ha resultado para el sector esta tendencia comercial.

Justificación capitular III:

Se intenta establecer las acciones que deberá llevar a cabo la Mediana empresa Industrial para poder aprovechar la apertura comercial de Estados Unidos o en el peor de los casos, adaptarse para subsistir, en base a la corrección de los errores cometidos en experiencias anteriores. Además, se intentará predecir los efectos del Libre Comercio con EE UU sobre la mediana empresa industrial.

METODOLOGÍA

Esta investigación se basará en los hechos que se han suscitado en torno a la problemática de la Mediana Empresa Industrial de El Salvador, para lo cual se pretende alcanzar el nivel analítico de investigación, puesto que se hace necesario el estudio sobre las variables del problema, a lo cual será de interés principal analizar las causas de la problemática actual de la mediana empresa y sus efectos al presente.

Para tales fines, se utilizarán recursos bibliográficos, hemerográficos, etc. Los cuales servirán para sustentar las aseveraciones en que se basará esta tesis. Así mismo, se hará uso de artículos publicados en Internet, los cuales brindan en varias ocasiones, perspectivas actualizadas sobre el tema.

Otro punto, será la utilización de libros que en base a la teoría que desarrollan, darán el sustento académico necesario a la investigación, lo cual estará respaldado por entrevistas a realizarse a sujetos conocedores de la problemática de la mediana empresa industrial.

CAPITULO I

PRINCIPALES PROBLEMAS PARA EL AVANCE DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL.

El desarrollo de este capítulo, se centra en el problema específico enunciado a continuación:

¿Como influyen los problemas financiero tecnológico, técnico, etc. A la capacidad competitiva de la mediana empresa y como influyen en la incorporación de esta en el actual subsistema regional de libre comercio y ante un posible tratado de libre comercio con Estados Unidos?

El objetivo que se pretende alcanzar es determinar el impacto de los problemas financieros, técnicos, tecnológicos que afronta la mediana empresa industrial respecto de su capacidad competitiva en el marco de la negociación de los tratados de libre comercio.

Se plantea como hipótesis que el los problemas tales como falta de créditos y acceso a los mismos, la ausencia de tecnología productiva de punta, la carencia de personal técnicamente capacitado, etc. Han obstaculizado el desarrollo de la capacidad competitiva de la mediana empresa industrial ante el establecimiento de los tratados de libre comercio.

El presente capítulo se justifica en el hecho que se busca establecer cuales son los principales problemas que padece la mediana empresa industrial y los efectos que estos generan sobre la capacidad competitiva del sector, con el fin de

establecer la situación y las perspectivas del sector antes del establecimiento de los TLC's.

1.1 GENERALIDADES DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL

En El Salvador, la Mediana Empresa Industrial forma parte de un amplio sector de pequeñas y medianas empresas que no han adquirido la capacidad suficiente para integrarse al actual contexto internacional en el que deben competir con empresas extranjeras con alto grado de desarrollo.

El comercio mundial se guía principalmente por la liberalización comercial, tendencia en la que solo pueden sobrevivir los más capacitados. Y resulta irónico, si la mediana empresa industrial y las MYPES salvadoreñas en general están inmersas en esta tendencia, sin poseer las condiciones necesarias para hacerlo aunque son parte importante de la economía nacional.²⁵

Para conocer la problemática que atraviesa la mediana empresa industrial, se debe analizar lo relacionado a sus características e importancia dentro de la economía salvadoreña, así como también su entorno especialmente, aspectos que han determinado en gran medida sus obstáculos para integrarse al actual esquema de libre comercio.

La mediana empresa es aquella que posee hasta ciento noventa y nueve empleados, los cuales no pueden ser dirigidos por una sola persona, por lo que surge la necesidad de crear diferentes niveles jerárquicos que conozcan de

²⁵ ARENE, Alberto. "Nuevas tendencias mundiales: nuevos retos para la productividad nacional", Editorial, La Prensa Gráfica. El Salvador, 15 de junio de 1997. P 26

técnicas administrativas y de planificación.²⁶ Esta definición proviene de la clasificación que el Banco Multisectorial de Inversiones tiene con base al tamaño de las empresas, el problema que presenta, es que el número de empleados que considera, no se apega a la realidad de la mediana empresa salvadoreña. Sin embargo al referirse a una estructura jerárquica, aporta un importante elemento para la construcción definitiva del concepto.²⁷

Otra definición, se basa en aspectos cuantitativos, se refiere a que mediana es aquella empresa que posee entre 20 y 99 empleados y cuyas ventas mensuales sean de hasta \$228,557.00 anuales²⁸

Esta definición está apegada a los criterios utilizados por la fundación Salvadoreña para el Desarrollo (FUSADES) y contiene elementos cuantitativos importantes, sin embargo en lo que se refiere al número de empleados, el piso es excedido con frecuencia por empresas calificadas como pequeñas, mientras que el volumen de ventas mensuales puede fluctuar negativa y positivamente, sin embargo es un punto de partida bastante razonable por estar en el promedio de los diferentes montos utilizados en la clasificación de las medianas empresas.

Una tercera definición maneja una posición más unificada sobre lo que ha de entenderse como mediana empresa, definiéndola como la unidad empresarial no agrícola que emplea entre cincuenta y noventa y nueve empleados.²⁹

²⁶²⁶ “Criterios para la Clasificación Empresarial sujetos a evaluación”, BMI, El Salvador, 1999

²⁷ Op cit

²⁸ BENAVIDES, Boris Alexander “Diseño de un modelo administrativo operacional aplicado a la mediana empresa” Tesis para optar al grado de Licenciado en Administración de Empresas. Universidad Albert Einstein, San Salvador, El Salvador 1999. p52.

Con las definiciones revisadas, puede notarse diferencias al momento de establecer criterios para definir a la Mediana Empresa, esto dificulta identificar a este tipo de empresas, o puede dar lugar a confundirse con las Pequeñas Empresas, de tal forma que la definición en sí del sector se convierte en una dificultad.

Se hace necesario establecer la definición de la Mediana empresa Industrial con base a criterios útiles de la realidad económica nacional. En primer lugar el numero de empleados, será comprendido entre 50 y 150 trabajadores laborando sin distinguir entre contratados permanentes, ni subcontratados,.

El intervalo propuesto, se apega principalmente a los hallazgos realizados en diferentes empresas que según la Dirección General de Estadísticas y Censos están comprendidas dentro del universo de medianas empresas. Por otra parte, en segundo lugar, el criterio referente al volumen de ventas mensuales varía dependiendo de la institución que lo defina, ante lo cual se ha optado por establecer volúmenes comprendidos entre los \$114,000.00 y los \$380.000.00, que no necesariamente son fijos, sino que pueden estar por debajo o excederse del limite superior, por diversos motivos.

En tal sentido, se entenderá por Mediana Empresa Industrial a la unidad Empresarial transformadora de materias primas e insumos en bienes capaces de satisfacer necesidades por medio de procesos mecanizados automáticos o con acción humana, contando en su personal con un numero entre cincuenta y ciento

²⁹ MARTINEZ, Julia Evelyn y Vieytes, Eloira Beltrán. "Desafíos y oportunidades de las PYMES Salvadoreñas". La definición de PYME. Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, San Salvador, 2002 pp4-6

cincuenta trabajadores y con volúmenes de ventas mensuales comprendidos entre \$114,000.00 y \$380.000.00.

Debe reiterarse nuevamente, que definir a la mediana empresa industrial conlleva dificultades en cuanto a la unificación de criterios utilizados por diferentes entes para calificarla, debido principalmente a los cambios en el contexto económico salvadoreño, ya que ha mostrado incremento de trabajadores, en los sectores empresariales medios, además, del aumento en el volumen de ventas que exceden lo estipulado.

A continuación, se presenta el siguiente cuadro con los criterios utilizados por diferentes instituciones para clasificar a una empresa como mediana.

CUADRO 1

CRITERIOS PARA LA DEFINICION DE MEDIANA EMPRESA.

INSTITUCION	CRITERIOS	
	Numero de trabajadores	Ventas
FUSADES (PROPEMI)	Ocupa entre 50 y 100 trabajadores.	Tiene un volumen mensual de ventas hasta \$114,285.00
FUNDAMYPE	50-99	--
FUSADES (DEES)	20-99 empleados	ventas mensuales menores a \$228,571.00
INSAFORP	50-99 empleados	--
SWISSCONTACT	51-100 empleados	--
BMI	50-199 empleados.	Ventas mensuales entre \$57,000,00 y \$380,000.00
6TZ	50-99 empleados	--

Fuente: FUNDAPYME, programa entorno 2002, p.7

También se debe establecer los parámetros utilizados en términos de activos y volúmenes de ventas, los cuales son empleados principalmente por instituciones bancarias, que ofrece el punto de vista de los entes que pueden financiar las inversiones empresariales.

CUADRO 2.

DEFINICIÓN DE MEDIANA EMPRESA POR ACTIVOS.

INSTITUCIÓN	MONTO DE ACTIVOS
Banco Multisectorial de Inversiones	\$114,285.71 hasta \$400,000.00
Banco Central de Reserva	\$57,142.86 hasta \$342,857.14
Centro Nacional de Productividad	\$342,857.14

Fuente: Molina Hernández, Erica Daliz. "Levantamiento de una base de datos de la Mediana Empresa en El Salvador" Tesis para optar al grado de licenciado en administración de Empresas, UCA. p18

CUADRO 3.

DEFINICIÓN DE MEDIANA EMPRESA POR VENTAS ANUALES.

INTITUCION	MONTO DE VENTAS
Banco Multisectorial de Inversiones	\$685,714 hasta \$4,571,428.57
Banco Hipotecario de El Salvador	\$685,714 hasta \$4,500,000.00
Banco Salvadoreño	\$685,714.29 hasta \$4,571,428.57
Banco Cuscatlán	\$685,714.29 hasta \$4,571,428.57
Banco Agrícola	\$685,714.29 hasta \$4,571,428.57
Banco Nacional de competitividad	\$685,714.29 hasta \$342,857.14

Fuente: Programa Nacional de Competitividad, "Entorno Financiero: MIPES 2002". p11

Una vez expuestas las bases sobre las que se define la Mediana Empresa en general, puede determinarse el potencial y la expectativa formada a su alrededor, por lo tanto, este sector se coloca en una posición de altas posibilidades de

desarrollo, debido a que sin importar su número relativamente reducido de establecimientos, poseen una alta capacidad para generar ganancias, las cuales se traducirían en mayores aportes a la economía nacional si se lograra tanto potenciar el sector, así como también incrementar el número de establecimientos.³⁰

La Mediana Empresa con sus sectores industria, comercio y servicios, aporta el 7.7% del Producto Interno Bruto que para el 2003 se estimó en \$14,883 millones según el Banco Centroamericano de Integración Económica.³¹ Es decir que aporta \$110 millones aproximadamente. Tal cifra es aportada por aproximadamente 502 Mediana Empresas que a su vez generan 349,616 empleos.³²

Al respecto, la Mediana Empresa Industrial hasta el año 2002 contaba con 251 establecimientos que representa el 50% de las Medianas empresas, mientras que es el sector que posee el 0.17% del total del parque empresarial salvadoreño que consta de 144.020 establecimientos entre micro, pequeña, mediana y gran empresa.³³ La industria es el sector más significativo de las Mediana Empresas, con gran importancia para la economía nacional, y además de su potencial productivo.

En cuanto a la aportación del PIB, la mediana Empresa Industrial tiene aproximadamente el 3.55% de participación con \$51 millones de dólares anuales,

³⁰ FERGUSON, Charles E. "Teoría macroeconómica" El problema de la maquinización y la disminución de mano de obra. UTEHA, México, 1976 pp157-165.

³¹ "El PIB de Nicaragua es el más bajo de la Región", El Diario de Hoy, Negocios, San Salvador, El Salvador, 1 de abril de 2004. p 35

³² Op cit. P10

³³ Idem

mientras que genera un aproximado del 0.15% de empleos a nivel nacional con 19,430 personas.³⁴

CUADRO 4.
PARTICIPACIÓN DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL EN LA ECONOMIA NACIONAL.

APORTE	PORCENTAJE
Numero de establecimientos 251	0.17%
Aportación al PIB \$51 millones	3.5%
Empleos Generados 19,430	0.15%

Fuente: DIGESTIC, Encuesta Económica 2002.

La Mediana Empresa Industrial tiene definido su papel dentro de la economía, tal posición ha estado determinada por la coyuntura nacional.

La Mediana Empresa Industrial, presenta una historia de obstáculos constantes, lo cual ha generado como resultado el debilitamiento de un sector que debería fungir como motor de desarrollo económico para el país³⁵, sin embargo, por diferentes circunstancias no se ha realizado el soñado despegue industrial, objetivo que tiene más de 50 años buscándose.

La mediana Empresa Industrial tiene su origen en la medianía del siglo XX, época en la que, en general América Latina se veía inmersa en un proceso de reconversión Industrial, cuyo objetivo principal era lograr el despegue industrial. Junto con esto, el modelo de sustitución de importaciones de la CEPAL auguraba

³⁴ Ibidem

³⁵ Benavides, Boris Alexander, Op cit

el aumento de la producción nacional y privilegios para aumentar el consumo de mercancías locales, lo cual parecía una solución casi perfecta para evitar el desplazamiento de productores nacionales por parte de la competencia extranjera.³⁶

Para esa época, ya existía lo que es en la actualidad la gran empresa nacional, lo cual deja entrever que solo sobrevivieron industrias y demás empresas que gozaron de ciertos factores como financiamiento, tecnología e influencia para resguardar su posición en la economía nacional, entre otros. En tal sentido, la reconversión industrial no cumplió su cometido, puesto que para las décadas siguientes no se había logrado industrializar la producción y una clara muestra de ello, es que en la actualidad aún subsiste el artesanado ya sea en ciertas fases del proceso de producción o en la totalidad de este.³⁷

Para los 60's y 70's la balanza comercial de El Salvador resulto con indicadores desfavorables para amplios sectores de la producción, ante este hecho, se tiene que la industria nacional carecía de suficientes recursos tecnológicos, financieros y técnicos como para superar la dependencia tanto hacia la producción extranjera como hacia la producción del sector primario de la economía nacional, la cual dicho sea de paso, resentía los efectos de la caída de los precios de los productos agrícolas en los mercados internacionales.³⁸

³⁶ AYALA AGUILLEN, Héctor Roberto. "La Globalización y el Proceso de Reconversión Industrial en El Salvador, periodo 1992-1996" –antecedentes-. Tesis para optar al grado de licenciatura en Relaciones Internacionales, UES, 1998, p.16.

³⁷ Op Cit. P.37

³⁸ "historia del Desarrollo Industrial en el Salvador; situación de la Pequeña Empresa y su Operativización, tesis, UCA 1984 s.a p.14.

Además, otros factores que intervinieron para obstaculizar el desarrollo de la Mediana Empresa Industrial fueron la decadente infraestructura productiva y un insuficiente suministro de alternativas energéticas, las cuales se agravaron en la década de los 80`s. En efecto para esta década el conflicto armado provocó graves estragos en la economía nacional con la destrucción de vías de comunicación y los daños causados a la red de distribución de energía eléctrica, mientras que por otro lado, el gobierno centraba su accionar en reformas al sector agrícola en crisis, lo cual era la supuesta causa de la guerra y la solución del conflicto mismo.³⁹

Durante los 80`s se comienza a esbozar el sistema actual de mercado, puesto que se inicia la implementación de políticas económicas que cambiarían el fracasado modelo de sustitución de importaciones de las décadas anteriores, a través de reformas que contemplarían, entre otros aspectos, la reducción de la inflación, la liberalización comercial, reformas fiscales, eliminación de controles cambiarios, liberalización financiera, el desarrollo de redes de seguridad social, procesos de desregulación y privatización.⁴⁰

Tales políticas, que abarcan casi en su totalidad a Latinoamérica, en El Salvador se tradujeron en la privatización de los servicios de telefonía y electricidad, la aparición del impuesto al valor agregado (IVA), la privatización de la banca, entre otros aspectos, los cuales aún no han logrado cumplir su objetivo de desarrollo económico. Y que por ende no lograron elevar los niveles de las tasas de

³⁹ Idem p.22

⁴⁰ “Enfoques de las PYMES centroamericanas hacia el sector externo” análisis General. PNUD 1999 pp.9-11 s.a. s.e

crecimiento económico de manera suficiente y efectiva como para acrecentar los niveles de producción.⁴¹

Es así por la década de los noventa que se da paso a la aplicación de un programa de estabilización y ajuste estructural, orientado al ordenamiento de variables macroeconómicas reorientando la economía hacia el mercado, abriéndola a una mayor competencia internacional. En tal sentido se redujeron el piso y el techo arancelarios con la finalidad de integrarse a la competencia internacional, puesto que el proteccionismo surgido del modelo de sustitución de importaciones, había conformado una industria ineficiente e incapaz de competir con los productores extranjeros. Pero la reducción de los techos arancelarios, que en algunos productos fue del 20% y en otros alcanzo mas del 290%, causó un torrente de importaciones que mermo la producción nacional.⁴² Y a mediados de los 90`s cobra fuerza el establecimiento de tratados de libre comercio bajo el discurso de integrarse a la globalización lo cual incluía, además, la atracción de inversionistas extranjeros al país.

En esta etapa, precisamente surge una compleja problemática para la Mediana Empresa Industrial, cuyas características la presentan como un sector carente de los factores necesarios para enfrentar el libre comercio y además, presenta un cuadro de problemas determinados por las condiciones económicas históricas, lo

⁴¹ OP Cit.

⁴² RIVERA CAMPOS, Roberto. La economía salvadoreña al final del siglo: Desafíos para el futuro. Editorial, FLACSO, febrero 2000, pp2-3

cual se refleja en la tendencia de disminución en la tasa de producción Industrial salvadoreña para el año 2003.⁴³

Sin embargo, la disminución de la producción coincide con los altos costos de los servicios de energía eléctrica y telecomunicaciones, los cuales tienen una fuerte vinculación a la industria, además, que en la actualidad no existen entidades que financien el desarrollo de las PYMES en general, factor que resta aún más competitividad a la Mediana Empresa Industrial.⁴⁴

Es así que después de mas de diez años de emplear un plan de reformas económicas, la Mediana Empresa Industrial no ha logrado despegar hacia mejores niveles de calidad y productividad y por el contrario, le ha traído toda una serie de problemas que le ha obstaculizado su integración al sistema de libre comercio, puesto que no existió una política de desarrollo encaminada hacia la industrialización.

El ritmo de desarrollo en El Salvador es lento en comparación al nivel en que se encuentran los avances, en términos globales, de los países desarrollados. Esto sugiere, que la Mediana Empresa Industrial no cuenta con un entorno nacional favorable, lo cual le ha afectado en su evolución. Es decir que la deficiencia en términos de desarrollo económico, educativo, tecnológico, jurídico, político, etc. ha contribuido a determinar las características actuales de este sector, aparte de ser

⁴³ ANDRES MARROQUIN, Luís. "producción en el país con tendencia a la baja", economía, El Diario de Hoy, El Salvador, 4 de noviembre de 2003. p.34

⁴⁴ Op Cit.

obstáculos para su integración a la dinámica del libre comercio tal y como se abordará posteriormente.⁴⁵

Es así, que parte de la problemática está orientada hacia un inevitable desequilibrio en todos los ámbitos de desarrollo, que se ha traducido en desventajas para los productores nacionales frente a la competencia externa, la cual goza en gran medida del respaldo de su economía, adelantos tecnológicos, políticas que estimulan el desarrollo etc. Así como también de la capacidad generada de forma independiente a través de la investigación en el desarrollo de nuevas técnicas y tecnologías de producción, lo cual representa una inversión constante de recursos financieros y humanos.⁴⁶

En tal sentido, las desventajas frente a la competencia extranjera, intervienen en un contexto globalizado, en el cual la competitividad es un elemento indispensable para integrarse a la tendencia liberalizadora del comercio internacional. En efecto, la competitividad de un país, puede verse determinado por la capacidad innovadora y el grado de desarrollo de su industria y empresas, mientras que la competitividad de las empresas se pueden determinar por la acumulación de conocimientos proyectados hacia la innovación, la tecnología, la administración etc. cruciales para que se puedan obtener resultados positivos en los mercados internacionales.⁴⁷

⁴⁵ DOUGHERTY, JAMES Y PFALTZGRAFF ROBERT. "Teorías en Pugna de las Relaciones Internacionales" Teorías Ambientales, Grupo editor Latinoamericano, Buenos aires, Argentina, 1993. tr, Cristina piña. Pp63-90

⁴⁶ NAVAS-SIERRA, J ALBERTO "Comercio y reinserción internacional; los casos Latinoamericanos y Colombiano" www.uni_posdam.de/u/romanistik/humbold. 17pp

⁴⁷ FUNDE, CUANTO, OCDE. "Propuesta para impulsar el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa". 1997, pp.16

Por lo tanto, si bien es cierto que las condiciones internas han sido de importancia en el sentido del bajo nivel de industrialización en El Salvador, también el entorno internacional ha influido con respecto al desequilibrio sistémico del comercio, la tecnología, conocimiento técnicos y recursos naturales y otros que han influido en el desarrollo de la competitividad de la Mediana Empresa Industrial Salvadoreña, que se expone en el siguiente cuadro de factores.

CUADRO 5

FACTORES EXTERNOS E INTERNOS QUE HAN DETERMINADO EL BAJO NIVEL COMPETITIVO DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL.

FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
Bajos niveles de inversión en tecnologías, educación, infraestructura productiva, desarrollo e investigación productiva.	Inversión privada y publica en investigación y desarrollo encaminados a la competitividad
Carencia de tecnología local	Avances continuos en el desarrollo de nuevas tecnologías de producción.
Carencia de recursos naturales estratégicos para la producción industrial.	Existencia de recursos naturales estratégicos para la producción industrial como metales y recursos energéticos.
Bajos niveles de innovación para generar nuevos procesos de producción industrial.	Altos niveles de desarrollo de procesamiento de materias primas en la producción industrial.

Fuente: Elaboración propia a partir de los elementos que implica la competitividad de las naciones.

Por consiguiente, ante la forma en que avanza el entorno mundial, principalmente debido al constante desarrollo de las actuales potencias mundiales, la Mediana Empresa Industrial mantiene características discordantes con las exigencias del comercio internacional por lo que se presentan las características siguientes:

1) Existen dificultades para su estudio, puesto que no existen estadísticas que representen solamente a la estructura industrial, ante lo cual se hace necesario deducir los porcentajes de participación en la economía nacional. Del mismo modo, no existe una definición concreta del sector y al contrario, existe una pluralidad de definiciones que exceden los números que representan a la mediana empresa.

2) La Industria Salvadoreña se dedica principalmente a “actividades tradicionales” que aportan un bajo valor agregado a la economía.⁴⁸

3) En lo que respecta a su organización y personal, se tiene un mayor grado de descentralización y distribución de autoridad y responsabilidad jerárquica debido al tamaño que pueda alcanzar y utilizar el personal con un mayor grado de especialización que el comercio y servicios, puesto que utilizan maquinarias que lo

⁴⁸ ESCALANTE, ALBERTO Y MOURI, NOBUO. “La situación actual de las micro y pequeñas empresas en El Salvador” Agencia de cooperación internacional de Japón. El Salvador, noviembre de 2003. p.7

requieren, para lo cual cuentan con bases de datos de solicitantes para ser empleados en las empresas.⁴⁹

4) En su mayoría son empresas “maduras”, reflejado en que al menos el 72% de la Mediana Empresa Industrial tiene más de 10 años de haber iniciado sus actividades.

5) El empleo promedio generado varía según el área geográfica, siendo la zona central la que reporta el mayor número de empleos, pues reporta aproximadamente el 80% de trabajadores, mientras que la zona oriental cuenta con 11% y la occidental con un 9%, de igual manera la zona metropolitana de San Salvador es la que mayor densidad de empleos posee en lo que ha industria y medianas empresas respecta.⁵⁰

6) El mayor número de establecimientos de la mediana empresa se ubican en la zona central, producto de la mayor actividad económica de esta y de igual forma la mayoría de establecimientos industriales muestran la tendencia de establecerse en la zona central. Para mostrar tales tendencias, se presentan los cuadros 6 y 7.

⁴⁹ MOLINA HERNÁNDEZ, Erika Dalia “Levantamiento de una base de datos de la Mediana empresa en El Salvador” Características de la Mediana Empresa. Tesis para optar al grado de licenciado en administración de Empresas, UCA, San Salvador, El Salvador, 2002 pp.23-26

⁵⁰ MARTINEZ, Julia Evelyn y VIETEZ, Eloira Beltrán de. OP cit.. Características de las PYMES Salvadoreñas. pp12-16

CUADRO 6.**DISTRIBUCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS POR DEPARTAMENTOS.**

DEPARTAMENTO	Porcentaje
AHUACHAPAN	0.7
SANTA ANA	4.8
SONSONATE	2.4
CHALATENANGO	0.1
LA LIBERTAD	28.9
SAN SALVADOR	58.0
CUSCATLAN	0.2
LA PAZ	0.5
CABAÑAS	0.0
SAN VICENTE	0.1
USULUTAN	0.7
SAN MIGUEL	3.3
MORAZAN	0.0
LA UNION	0.2
TOTAL	100.0

FUENTE: DIGESTIC

CUADRO 7.

PORCENTAJE DE DISTRIBUCIÓN EN SECTORES ECONOMICOS POR ZONA.

	ZONA CENTRAL	ZONA OCCIDENTAL	ZONA ORIENTAL	TOTAL
INDUSTRIA	90.1	8.3	1.7	100.0
COMERCIO	83.2	7.0	9.8	100.0
SERVICIOS	94.9	4.5	0.6	100.0

FUENTE. DIGESTIC

Según la distribución geográfica observada, puede decirse que esta obedece a la polarización del país, lo cual supone que se aprovechan las capacidades económicas, de mano de obra, transporte, energía y comunicaciones reinantes en la zona central de El Salvador y en mayor medida de la zona metropolitana de San Salvador. Esto representa la preferencia por un entorno que ofrezca mayor productividad al mismo tiempo que se busca aprovechar la conveniencia de establecerse en el centro de la actividad económica nacional, por su importancia en términos de operaciones así como también por su importancia neurálgica geográficamente hablando.⁵¹

⁵¹ BAIROCH, PAUL. "Revolución Industrial y Subdesarrollo". CAP I "los Progresos Técnicos". Siglo xxi editores, México, 1967. p.p 12-25

7) Poseen un cierto grado de automatización del proceso de producción, sin embargo la utilización de la mano de obra sigue siendo fundamental puesto que no se han implementado tecnología avanzada en los procesos de producción.⁵²

8) La mediana Empresa Industrial tiene como principal cliente al mercado nacional y al contrario, posee una oferta exportable poco desarrollada.⁵³ Este tópico en especial será abordado posteriormente, sin embargo, se hace necesario decir que la falta de contacto con el mercado internacional ocasiona un estancamiento de la competitividad que puedan tener las empresas, lo cual aleja las posibilidades de competir en un TLC, junto a esto, al circunscribirse en alto grado al mercado interno, solo se es sujeto de las exigencias locales, lo cual resta la posibilidad de introducir innovaciones y avances de calidad necesarios en los mercados internacionales.

Las características presentadas denotan que la Mediana empresa Industrial aunque posea una trayectoria prolongada en la economía nacional, ha carecido de condiciones favorables para alcanzar niveles competitivos como para superar las exigencias del entorno internacional. Es necesario recalcar que ha sido el clima de subdesarrollo económico, tecnológico, educativo, etc. los que han determinado en cierta medida la situación actual del sector en cuestión.

⁵² FERNÁNDEZ, ARIAS, HUMBERTO. "Hacia el Desarrollo Empresarial y Laboral bajo el contexto de la Globalización" Boletín informativo, funde, El Salvador, Junio-Julio 2001 p.159, p.10

⁵³ MARTÍNEZ, JULIA EVELYN Y VIETEZ, ELOIRA BELTRÁN. Op Cit. pp.13-14

Es decir, al no existir políticas efectivas de desarrollo y generación de capacidades de avanzada para la mano de obra, construcción de infraestructuras productivas eficientes, la inexistencia de fuentes de financiamiento y la existencia de hechos como el conflicto armado mismo durante los 80, le mediana Empresa Industrial no ha tenido insumos para alcanzar su máximo potencial⁵⁴.

Junto a un entorno nacional desfavorable, la rapidez de los cambios del contexto internacional proporciona una visión del bajo nivel de desarrollo industrial en El Salvador.

Ante todo lo anteriormente expuesto, es evidente que la mediana empresa no tiene la capacidad para integrarse al actual contexto internacional en el cual subsisten las empresas que muestran mayores niveles de competitividad.

La definición de esta no es uniforme y las diferentes instituciones a nivel nacional que se relacionan con el sector utilizan criterios diferentes, por lo que resulta necesario crear una definición lo más adecuada posible.

1.2 PRINCIPALES PROBLEMAS PARA QUE SE LOGRE UN AVANCE EN EL CRECIMIENTO DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL

La Mediana Empresa Industrial, tras haber transcurrido en un clima desfavorable, enfrenta una serie de problemas que aún en la actualidad continúan

⁵⁴ idem

obstaculizando su crecimiento. Estos problemas le originan un desequilibrio, que resta funcionalidad, hecho que se refleja en el insuficiente nivel competitivo.

En tal sentido este desequilibrio se puede comprender por el hecho en que no todos los actores involucrados reciben el mismo nivel de beneficios por parte de los que rigen al sistema,⁵⁵ generando además que los actores menos beneficiados, para este caso la Mediana Empresa Industrial, utilicen sus propios recursos para actividades de desarrollo y crecimiento empresarial, que en muchas ocasiones no son suficientes.⁵⁶

Los principales problemas, que afecta a la Mediana Empresa Industrial son:

1) Financiamiento

El entorno financiero para la Mediana Empresa Industrial y el resto de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MYPYMES), se caracterizan por falta de mercados financieros desarrollados y la falta de facilidad de acceso al crédito.⁵⁷

Tal panorama es de gran preocupación, pues existen grandes necesidades de capital, sin el cual se reducen las posibilidades de expansión empresarial, además de otros aspectos que se ven afectados tales como el proceso de producción mismo, la adquisición de materias primas, etc.

⁵⁵ DOUGERTY, JAMES Y PFALTZGRAFF, ROBERT.Op Cit.

⁵⁶ DOUGERTY, JAMES Y PFALTZGRAFF, ROBERT.Op Cit.

⁵⁷ “Diez Problemas y Diez Políticas para las PYMES en El Salvador” Cámara de Comercio e Industria de El Salvador/PNUD. El Salvador, 2001. pp9-47

Resulta alarmante la inexistencia de líneas de crédito adaptadas al sector ya que la banca privada es la predominante de intermediarios financieros especializados. La razón de este problema radica en el alto riesgo que existe en otorgar créditos bancarios, principalmente para las empresas productoras quienes se enfrentan al riesgo de hipotecar, plazos de financiamiento muy cortos y sobretodo elevadas tasas de interés.⁵⁸

El siguiente cuadro muestra las tasas de interés a pagar por los créditos en algunos bancos:

CUADRO 8.

TASA DE INTERES Y TIPO DE GARANTIA EXIGIDA.

INSTITUCION	TASA DE INTERES ANUAL	TIPO DE GARANTIA EXIGIDA
Banco Agrícola	16%-18%	Hipotecaria
Banco Salvadoreño	11%- 16%	Hipotecaria
Financiera Calpiá	15%- 20%	Hipotecaria y prendaría

Fuente: Escalante, Alberto y Nouri, Nobuo. Op Cit p12

La inexistencia de una banca especializada de fomento a los sectores micro, pequeño y mediano empresariales profundiza el problema, que obliga a que los productores opten por usar recursos financieros propios u otros medios riesgosos

⁵⁸ ESCALANTE, ALBERTO Y MOURI, NOBUA.Op Cit.

como los prestamistas.⁵⁹ El problema del financiamiento es reflejo de un sistema crediticio poco desarrollado y especulativo de cara al desarrollo de la Mediana Empresa Industrial, lo que conlleva a desincentivar el desarrollo y la innovación de este tipo de empresas.

De tal forma que el financiamiento ha sido un factor ausente para que la mediana empresa capte los recursos necesarios para invertir exitosamente en elementos tecnológicos logísticos, técnicos que son de importancia para la elevación de niveles y estándares de competitividad empresarial.

2) Tecnología

Este punto enmarca lo referente a la oferta tecnológica disponible en el país que engloba factores tecnológicos para administración, información, comunicación, producción, inventarios y ventas entre otros.⁶⁰ En la actualidad, la tecnología constituye un factor determinante para competir en el sistema internacional, puesto que principalmente separa al mundo desarrollado del mundo en vías de desarrollo y a su vez dicta los niveles de calidad y volúmenes de la producción, además el nivel tecnológico determina las ganancias a obtener, producto de la alta eficiencia de los procesos de producción mecanizados.⁶¹

⁵⁹ MELHAM, SEYMOUR. "Los factores Dinámicos de la Productividad Industrial" Determinantes de los niveles de productividad. Fondo de cultura Económica, México, 1962 pp125-145

⁶⁰ MARTINES JULIA EVELYN Y VIETEZ, ELOIRA BELTRÁN DE. Op Cit. P27

⁶¹ MELMAN, Seymour. Ídem

Al respecto de la Mediana empresa Industrial, aunque en algunos casos se utiliza tecnología de avanzada, para la mayoría de las empresas la tecnología disponible no responde a las necesidades de competitividad existentes, lo que se relaciona con los bajos niveles de investigación y desarrollo de tecnología de producción además, de vincularse estrechamente a la carencia de financiamiento y la falta de capacitación de la mano de obra para operar nuevas tecnologías.⁶²

En tal sentido, la carencia de tecnologías apropiadas limita la competitividad, principalmente lo que se refiere a la conveniencia de obtener un mayor margen de costo / beneficio favorable, esto representa al mismo tiempo el progreso técnico y científico que conlleva a generar mayores oportunidades de innovar y reducir el esfuerzo en la producción y distribución de bienes así como también en el resto del funcionamiento de la empresa.

Los recursos tecnológicos con que se cuentan actualmente no se encuentran al nivel de las exigencias productivas del contexto globalizado. En los casos más graves la tecnología es obsoleta o inexistente para ciertas etapas del proceso de producción, resultando en bajos niveles en la calidad y capacidad de producción pues actualmente la calidad y rapidez para producir es determinada a partir del grado de desarrollo tecnológico con que cuenta una empresa y un país.

⁶² “Inversión, tecnología e información para el desarrollo de la PYME”. AMPES/6tz, mayo 2003.

3) Capacidad de los recursos humanos.

Se refiere a las debilidades en el perfil de la fuerza laboral disponible en las que destacan aspectos como: falta de experiencia previa, bajo nivel de formación técnica y profesional, poco desarrollo de habilidades para la lectura, escritura, capacidad de expresión y comprensión, poca capacidad para identificar, diagnosticar y solucionar problemas; poca capacidad para manejar equipo informático; poca iniciativa para tomar decisiones, falta de conocimiento de idiomas extranjeros y; poca capacidad para trabajar en equipo.⁶³

En razón de lo expuesto, existe toda una serie de complicados factores culturales, económicos y sociales que no permiten la formación de sujetos capacitados para superar la comodidad con la que desempeñan sus labores, es decir, se limitan a ejecutar papeles repetitivos sin reparar en la innovación.⁶⁴

La capacidad de la mano de obra, es importante para la búsqueda del progreso en la producción, es decir a través del desarrollo de nuevos procesos, invenciones, capacidades de reacción, desarrollo científico para la producción, etc., esto debe producirse a través de la adopción de políticas privadas y públicas, sin las cuales no es posible superar el estancamiento de la capacidad de la mano de obra.⁶⁵

La limitante de recursos humanos, genera un estancamiento de la capacidad empresarial pues de los operarios, personal técnico, administrativo y dirigencia

⁶³ MARTINES JULIA EVELYN Y VIETEZ, ELOIRA BELTRÁN DE. Op Cit. P28

⁶⁴ “la nueva División Internacional del Trabajo y la educación”

<http://cueyatl.com.mx/cuaree/no31/ocho/division/html> 3pp

⁶⁵ BAIROCH, PAUL. OP Cit Cáp. XII los obstáculos procedentes de las modificaciones del contenido de las técnicas. pp178-184

depende el funcionamiento de la empresa. Los recursos humanos con los que se cuenta presentan un bajo potencial ocasionando que la mediana empresa limite su competitividad por los recursos humanos que son débiles en cuanto a competitividad.

4) Bajos niveles de asociatividad

La asociatividad debe fungir como un mecanismo por medio del cual las empresas unifiquen intereses, sin embargo, la Mediana Empresa Industrial y las PYMES, en general carecen de un nivel de cohesión que les permita tanto presentar posturas unificadas para participar en los procesos de toma de decisiones, como para buscar complementariedad en la producción.

La carencia de asociatividad es un problema para el desarrollo de la competitividad en el sentido que no existen esfuerzos colectivos para alcanzar mejores niveles de productividad ni tampoco se logran definir estrategias frente a la dinámica del comercio mundial.⁶⁶

En el país, no existen una asociación empresarial con peso, en lo que ha pequeñas y medianas empresas se refiere, para influir en la toma de decisiones políticas lo que no ha permitido a la mediana empresa influir en las principales instituciones del gobierno (presidencia y asamblea legislativa), para que se

⁶⁶ BALCACERES, PABLO. “Asociarse, la alternativa de la PYME” Negocios, El Diario de Hoy, San Salvador, El Salvador, 18 de marzo de 2004.p45.

implementen políticas que fomenten la protección al sector con la finalidad de permitirle el despegue de su desarrollo.

5) El funcionamiento del Estado

Incluye los factores que de manera directa e indirecta constituyen barreras originadas en el aparato estatal, que obstaculizan el desarrollo de la Mediana Empresa Industrial dentro del mercado. Tales barreras son de índole administrativas y burocráticas con respecto a la realización de trámites dispuestos por la ley. En tal sentido, la lentitud del funcionamiento de las dependencias gubernamentales entorpece el desempeño eficaz de las empresas lo cual desincentiva las operaciones empresariales.⁶⁷

En otro orden se adolece de un marco de políticas y normas que estimulen el crecimiento. Es así que no existe un sistema de incentivos y disposiciones específicas para fortalecer al sector, ni para volver más eficiente el marco legal que lo comprende.⁶⁸

Sin embargo, sobre el papel del Estado, puede agregarse que no existen políticas encaminadas a solucionar los problemas de financiamiento, tecnología, mano de obra etc., que se adolece. Es decir, que las políticas de desarrollo no se han centrado en fortalecer sectores por medio de la facilitación de las actividades empresariales en la medida que el Estado pueda hacerlo, sino que se han

⁶⁷ “DIAGNOSTICO DEL SECTOR” <http://www.mipyme.com.sv/info/1013/html>

⁶⁸ OP Cit.

diseñado políticas a las que no todos los actores pueden adaptarse, como por ejemplo, de privatización, energéticas inadecuadas, etc.

Los problemas abordados aunque poseen características propias, influyen uno sobre otro, formando una cadena que inhibe ciertamente la competitividad de la Mediana Empresa Industrial. Sin embargo, puede concluirse en este punto, que uno de los principales problemas es el referente al financiamiento, puesto que la ausencia de capital impide realizar actividades que funjan como el cimiento del desarrollo industrial, a lo que se asocia el funcionamiento del Estado que no ha procurado destinar políticas de apoyo al sector, encaminadas a enmendar las deficiencias empresariales para que estas alcancen niveles sostenibles de competitividad,

1.2.1 EFECTOS DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE INFLUYEN SOBRE LA CAPACIDAD COMPETITIVA

Al estudiar los problemas que impiden el desarrollo empresarial, necesariamente deben abordarse aspectos relacionados con la competitividad. Referente a esto, la Mediana Empresa Industrial presenta principalmente un estancamiento de sus capacidades, lo cual evidencia que no puede lograrse competitividad de cara a los mercados extranjeros sino se generan condiciones internas propicias de inversión, desarrollo tecnológico, educación, etc.

Al referirse a competitividad, es a partir de aspectos estrechamente ligados en primer lugar; a escala empresarial y segundo a escala de toda la economía del

país. A escala empresarial, la competitividad puede definirse como la capacidad para producir bienes y servicios de calidad adecuada, a un precio adecuado y en el momento adecuado, es decir, que significa atender las necesidades de los consumidores con más eficiencia que otras empresas.⁶⁹ Desde el punto de vista de la competitividad de la economía nacional, se refiere a que en la medida que avanza la liberalización comercial, la mundialización y junto a estas, la capacidad de la competencia extranjera, las empresas y sectores económicos nacionales necesitan contar con condiciones flexibles e innovadoras para hacer frente a los problemas constantes en las condiciones de los mercados.⁷⁰ Tal planteamiento propone que para que exista competitividad es necesario contar al menos con los siguientes mecanismos:

- a) Fomentar la competencia en el libre mercado
- b) Fortalecer a los pequeños empresarios
- c) Exigir capacidad de producción mucho mayor
- d) Conocimientos técnicos y recursos financieros sustanciales
- e) Tamaño óptimo en las empresas
- f) Calidad y capacidad de innovación

La poca capacidad competitiva que presenta la Mediana Empresa Industrial, reside en los problemas que obstaculizan su desarrollo, estos no le permiten implementar a profundidad los mecanismos necesarios para ser competitivos

⁶⁹ UNCTAD “La protección del consumidor, la competencia, la competitividad y el desarrollo”. Agosto de 2001. p.2 s.a

⁷⁰ Op cit

frente a empresas extranjeras, esta situación puede verse reflejada en la disminución de la producción Industrial durante el último trimestre del año 2003 y el primero del 2004.⁷¹

En tal sentido, la incursión dentro del libre mercado refleja una disparidad frente a la competencia desigual y en muchos casos desleal, al no contarse con factores como el apoyo a los sectores de la micro, pequeñas y medianas empresas, que al no poseer personal técnico suficientemente calificado ni los recursos financieros, no pueden optimizar el tamaño de la empresa, elevar los niveles de producción ni mejorar en calidad y capacidad de innovación. En definitiva, no pueden establecer una cadena de procesos para el desarrollo y no pueden cimentarlo sobre bases tangibles.

Tales bases son factores determinantes para la competitividad y que en la actualidad son claves para acceder a los mercados internacionales y enfrentar la competencia externa.⁷² Tales factores se resumen en:

1) Productividad y calidad: Es condición esencial para cumplir con los requerimientos exigidos por los mercados internacionales.⁷³

2) Ciencia y tecnología: Necesaria para adaptarse a los rápidos cambios y nuevas exigencias de la producción mundial.⁷⁴

⁷¹ MARROQUIN ANDRES, LUIS. “Producción en el País con Tendencia a la Baja”, Economía, la Prensa Grafica, 11 de Noviembre de 2003. p.34

⁷² HURTIENE, TOMAS. “Ciencia, Tecnología, Competitividad Estructural y los Nuevos Patrones del Desarrollo Económico en los Países Industriales y los Países en Desarrollo” “SVA Editores. Argentina, 1998

P1

⁷³ Op Cit. P2

Al tener una mejora considerable en los niveles de producción y altos estándares de calidad, se disminuyen los costos y por ende, mejora la calidad y producción de las empresas. Pero la productividad obedece tanto a la capacidad de producción que se tiene y a la demanda disponible. Así, los problemas de acceso a mercados, la incapacidad para cumplir con los requerimientos de calidad necesarios y la producción sujeta a la velocidad limitada de las operaciones con la que se cuenta, muestran la carencia de competitividad en la calidad y productividad.

la ciencia y tecnología no se reducen a información libremente disponibles y de fácil transferencia, sino mas bien, dependen de crecimiento técnico acumulado, el cual es de difícil transferencia, además de ser distintos en cada país.⁷⁵

Esto significa que al mismo tiempo que existe una acumulación de conocimientos, surgiendo evoluciones del mismo así como también de la producción, ocasionando que ante la producción superior aparezca una brecha tecnológica tanto entre empresas como entre países, es decir a más desarrollo tecnológico los procesos de producción mejoran y los estándares de calidad son superiores.⁷⁶

Por lo tanto, el grado de competitividad de cada país y cada empresa depende de tecnologías fruto de la interacción entre la ciencia, instituciones específicas según

⁷⁴ Idem

⁷⁵ HURTIENE, THOMAS. Op Cit. P3

⁷⁶ LEMUS RAMIRES, SILVIA ADELA SAVALA ALVARADO, CLAUDIA MARIA ELLENA. “La problemática que enfrenta la pequeña y mediana empresa ante la firma de los tratados del tlc con México”. Tesis para optar al grado de Lic. En Administración de empresas. UCA. Agosto 2000. p.23

tecnologías y naciones, así como de los recursos naturales y la intensidad de los incentivos económicos.⁷⁷

La competitividad requiere de un proceso multidimensional cuyos efectos sean acumulativos tanto lo referente a la tecnología así como también hacia procesos administrativos que involucren al sector privado y al gubernamental. Sin embargo, en la actualidad existen en el país programas de desarrollo de la competitividad a cargo de diferentes instituciones como el ministerio de Economía, CONAMYPE, FUSADES, etc., los cuales coinciden en que se debe fortalecer la capacidad empresarial. Sin embargo tales instituciones no han logrado resolver a través de sus programas los problemas en que se ocupan, debido principalmente a que los programas que promueven la competitividad, no garantizan que hayan sido implementados de manera efectiva y también la carencia de elementos importantes como el financiamiento y la tecnología, necesarios para materializar los resultados.⁷⁸

Se ha logrado establecer que la competitividad de la Mediana Empresa Industrial debe elevarse al nivel de las exigencias de los mercados internacionales, proporcionándosele un instrumental que conste de una amplia gama de aspectos que posibiliten este desarrollo.

Por lo tanto, la competitividad se alcanzará a través del fortalecimiento integral de todos los factores que se necesitan para dar un salto de calidad empresarial, es decir que se debe progresar en lo que respecta a mano de obra, tecnología,

⁷⁷ HURTIENE, THOMAS. Op Cit.

⁷⁸ HURTIENE, Thomas. Op. Cit.

financiamiento, etc., para sustentar las necesidades empresariales de cara al desarrollo, lo que a su vez, sirve también como un aliciente para la competitividad.

CONCLUSIÓN CAPITULAR

La Mediana Empresa Industrial presenta un cuadro problemático determinado por las condiciones económico-políticas del entorno nacional, los cuales han sido principalmente caracterizados por carecer de iniciativas para el progreso de la industria en el país y las serias deficiencias que hasta la actualidad presenta el proceso de ajuste estructural de las últimas décadas.

El ritmo en el ámbito internacional, deja al descubierto el bajo nivel de la mediana Empresa Industrial, esto en términos de sus principales problemas los cuales han obstaculizado su desarrollo.

El financiamiento ocupa un lugar primordial en la problemática, puesto que de este depende en gran medida la implementación de iniciativas de desarrollo, es decir del financiamiento dependen la adquisición de tecnologías productivas avanzadas, la capacitación de personal para su manejo, la implementación de mejoras en la calidad etc. La carencia de recursos financieros no ha permitido a la mediana empresa invertir en recursos indispensables para el desarrollo de su capacidad competitiva.

La tecnología con la que se cuenta no está al nivel de las exigencias internacionales o en el peor de los casos es obsoleta, por lo que se hace necesario recurrir al artesanado para ciertas etapas del proceso de producción,

esto obstaculiza el desarrollo de la mediana empresa debido a que la competitividad, la calidad y la rapidez de la producción esta sujetos al nivel de desarrollo tecnológico con que cuenta un país o una empresas.

La limitante de recursos humanos, genera un estancamiento de la capacidad empresarial pues de los operarios, personal técnico, administrativo y dirigencia depende el funcionamiento de la empresa. Los recursos humanos con los que se cuenta presentan un bajo potencial ocasionando que la mediana empresa limite su competitividad por los recursos humanos que son débiles en cuanto a competitividad.

Los problemas abordados aunque poseen características propias, influyen uno sobre otro, formando una cadena que inhibe ciertamente la competitividad de la Mediana Empresa Industrial. Sin embargo, puede concluirse en este punto, que uno de los principales problemas es el referente al financiamiento, puesto que la ausencia de capital impide realizar actividades que funjan como el cimiento del desarrollo industrial, a lo que se asocia el funcionamiento del Estado que no ha procurado destinar políticas de apoyo al sector, encaminadas a enmendar las deficiencias empresariales para que estas alcancen niveles sostenibles de competitividad,

Por lo tanto, la competitividad se alcanzará a través del fortalecimiento integral de todos los factores que se necesitan para dar un salto de calidad empresarial, es decir que se debe progresar en lo que respecta a mano de obra, tecnología, financiamiento, etc., para sustentar las necesidades empresariales de cara al desarrollo, lo que a su vez, sirve también como un aliciente para la competitividad.

CAPITULO II

PRINCIPALES OBSTACULOS PARA LA INCORPORACIÓN DE LA MEDIANA EMPRESA EN EL SISTEMA DE LIBRE COMERCIO.

El desarrollo de este capítulo se centra en el problema específico enunciado de la siguiente forma: ¿Qué factores influyen negativamente en la incorporación de la mediana empresa industrial en el subsistema regional de libre comercio, tomando en cuenta el nivel de desarrollo de los países con los que se han establecido tratados de libre comercio?

En este sentido, el objetivo que se plantea es establecer que factores influyen en las condiciones desfavorables de competitividad de la mediana empresa industrial en el actual esquema de libre comercio.

La hipótesis de que el bajo desarrollo industrial, la poca capacidad de comercialización, proteccionismo y los altos costos del transporte de mercancías obstaculizan la integración del sector en cuestión en la dinámica del libre comercio.

Este capítulo se justifica al ser necesario verificar cual ha sido el desempeño de la mediana empresa dentro de los TLC's con Chile, Panamá, México y República Dominicana a fin de establecer que tan beneficioso o perjudicial ha sido para el sector esta tendencia comercial.

2.1 FACTORES QUE OBSTACULIZAN LA INCORPORACION DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL EN LA DINAMICA DEL LIBRE COMERCIO

Con el fortalecimiento de los tratados de libre comercio, la Mediana Empresa Industrial esta frente a la posibilidad de incorporarse en una mega tendencia mundial, para lo cual no cuenta con la suficiente capacidad para incursionar de forma competitiva. La liberalización comercial supone la ampliación de oportunidades para que a partir de la facilitación del intercambio comercial, los beneficios se vean reflejados en la economía nacional.

Entre tales beneficios pueden mencionarse por ejemplo: generación de empleos, ampliación de la oferta al consumidor, certidumbre para la inversión, ampliación del acceso a mercados, ampliación de los mercados de materias primas, disposición para el establecimiento de alianzas estratégicas, etc.⁷⁹

Por lo tanto, no pueden establecerse como absolutos los perjuicios de los tratados de libre comercio. Dado que el grado de penetración a los mercados externos depende en gran medida de las condiciones internas de un país, es decir que la Mediana Empresa Industrial se integrará al sistema de libre comercio en la medida en que las condiciones internas se lo posibiliten⁸⁰

Por otra parte, el libre comercio no es una panacea para las deficiencias del desarrollo nacional, debido a que no puede garantizarse el éxito de la incursión de

⁷⁹ “Tratados de Libre Comercio” Ministerio de Economía.. <http://minec.gob.sv/policom/default.asp>

⁸⁰ Meir, Gerald H “Comercio Internacional y Desarrollo” Desarrollo por medio del comercio. Editorial Herrera, México, 1965 pp 149-147.

la producción interna en los mercados extranjeros. Tal razonamiento surge a partir del hecho de que la capacidad de exportación difiere de un país a otro, siendo que existen desigualdades respecto al grado de desarrollo existente entre El Salvador y los países con que ha suscrito tratados de libre comercio.⁸¹

En tal sentido, la existencia de asimetrías con Chile, México, República Dominicana y Panamá, constituyen dificultades en lo relacionado a la liberalización comercial, al momento de medir la competitividad en comparación con El Salvador, lo cual abona a los obstáculos internos ya existentes. A continuación se presenta un cuadro que contiene indicadores globales que muestran asimetrías generales.

⁸¹ Meier, Gerald H. Op cit. pp 152-153

CUADRO 9

DIFERENTES FUENTES DE ASIMETRÍA CON PAISES CON LOS QUE SE HAN SUSCRITO TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

País	Población		Desarrollo y Economía					Comercio		
	Población Total	Fuerza de Trabajo	PIB a precios corrientes (millones de US\$)	PNB Per cápita (constante 1995 US\$)	Posición del índice de desarrollo humano	Posición índice de libertades económicas	Posición del índice de competitividad global	Importaciones (miles de US\$)	Exportaciones (miles de US\$)	Balanza Comercial (miles de US\$)
Chile	15.017.800	6,097,227	67,657.50	5,164.87	39	11	13	13,868.352	15,634,753	1,766.401
Republica Dominicana	8,404,420	3,664,327	17,397.80	1,811.48	86	54	..	131,438	53932	-77,506
El Salvador	6,153,860	2,627,698	12,381.60	1,717.73	95	12	45	3,129,446	1,164.083	-1,965,363
México	96,585,696	39,406,964	479,453.10	3,522.19	51	58	33	142,061,677	136,702,394	-5,359,283
Panamá	2,811,000	1,177,809	9,556.70	3,016.69	52	40	..	3,514,985	707,118	-2,807.867

FUENTE: Índice global de Competitividad. Banco Mundial

Existen marcadas asimetrías dentro del grupo de países con los que se han establecido tratados de libre comercio. En primer lugar, Chile y México superan ampliamente a El Salvador, lo cual ofrece asimetrías desfavorables que han desembocado en un intercambio comercial desfavorable. En segundo lugar, Panamá y República Dominicana muestran indicadores inferiores a los salvadoreños, lo que sin embargo no significa que existan ventajas claras para el intercambio comercial.

Por lo tanto, las asimetrías existentes entre uno y otro país, constituyen un factor implícito en las relaciones comerciales, enmarcadas dentro del espectro de la integración. Las cuales deben ser superadas en razón de formar una estructura de complementariedades.⁸²

Sin embargo, el alcance de las medidas utilizadas para equiparar las condiciones económicas entre los países firmantes, tienen un alcance limitado, es decir, por ejemplo los periodos de desgravación, para los países menos desarrollados es más lento que para los de mayor desarrollo, implica mecanismos durante los cuales se eliminaran asimetrías, sin fijarse mecanismos para lograrlo.

Entonces, el problema reside en que los Tratados de Libre Comercio no se ocupan de las asimetrías existentes entre los países con mayor grado de desarrollo y los que presentan un menor grado, pues se basan en gran medida en la reciprocidad en casi todas sus normas y contenidos.⁸³

⁸² Dougherty, James y Pfaltzgraff, Robert. Op. Cit pp 443-480

⁸³ Gochez Sevilla, Roberto. "Reflexiones en torno a los Tratados de Libre Comercio" Alternativas para el Desarrollo. FUNDE, San Salvador, El Salvador, enero-Febrero, 2002 pp22-25

En consecuencia, los efectos de las desigualdades se transmiten al plano empresarial, ya que son los productores los que experimentan directamente la problemática de la falta de preparación para enfrentar los hechos relacionados al comercio internacional.

Entonces, se tiene que la Mediana Empresa Industrial, se encuentra frente a obstáculos que le obstaculizan incorporarse a la dinámica del libre comercio y tales problemas fruto de las condiciones del devenir económico dan lugar a que los problemas internos se agudicen.

Por lo tanto, se pueden observar obstáculos relacionados con las asimetrías existentes, tal es el caso primero el bajo desarrollo industrial de El Salvador. En concreto, el desarrollo de la industria salvadoreña, se ha visto limitada debido a factores tecnológicos, financieros, científicos, etc. Tal situación es desventajosa al ser comparada con el nivel alcanzado por Chile y México, cuyas industrias han alcanzado potenciales de primer nivel, principalmente debido a la implementación de mecanismos que les han permitido generar inversiones para el desarrollo de tecnologías de producción avanzadas y muchos mas importante, han logrado establecer cadenas que enlazan al sector primario, que genera materias primas, con el sector secundario encargado de transformar las materias primas en bienes acabados en insumos destinados siempre a la producción industrial.⁸⁴

Por otro parte, en lo referente a la República Dominicana y Panamá, el sector de las PYMES en general presenta las mismas carencias que las PYMES

⁸⁴ Entrevista realizada al Lic.Salvador E. Rodríguez Gonzáles (consultor) Director ejecutivo de ADIRES Centroamérica S.A. de C.V

salvadoreñas en lo relacionado a financiamiento, tecnología, mano de obra, etc. Propias de los países con menor desarrollo en Latinoamérica.⁸⁵

El panorama para la Mediana Empresa Industrial parece, por lo expresado, desfavorable frente a México y Chile que poseen una amplia ventaja en su capacidad industrial, mientras que frente a la República Dominicana y Panamá existe más bien similitud en términos de capacidad económica. Sin embargo, Panamá por su parte posee un amplio respaldo de la banca privada hacia la inversión en el desarrollo de sectores pequeños y medios del ámbito empresarial, lo cual es una desventaja en El Salvador, mientras que la República Dominicana posee cierto dominio, en los mercados del Caribe, lo cual es un incentivo para desarrollar su producción.⁸⁶

Es decir que existen brechas importantes en lo que a industria se refiere, el aporte de tal sector a la economía nacional en términos de porcentajes es verdaderamente significativo y al mismo tiempo, proporcionalmente similares. Así por ejemplo, el aporte al PIB proveniente del sector Industrial en Chile es aproximadamente del 45%, en México es del 46%, en Panamá aporta el 37% y en República Dominicana el 29% aproximadamente.⁸⁷ El sector Industrial Salvadoreño en conjunto aporta cerca del 43% del PIB, el sub sector de la Mediana Empresa genera el 7% de PIB,

⁸⁵ PYMES: Escenario de oportunidades en el siglo XXI “Desarrollo de productos exportables” CELA/AECI, Caracas, Venezuela, 1999. sc.pp.35-39

⁸⁶ Entrevista realizada al Lic. José Alfredo González Mercado. Director de Coordinación del área administrativa, producción y gestión ambiental del centro de formación de formadores técnicos (CEFOF) y centro regional para la productividad. Costa Rica.

⁸⁷ www.latinfocus.com/estadisticas/

Nota: a partir de la segunda pleca se deberá escribir el nombre del país del cual se requieren estadísticas.

Aun no existe crecimiento industrial suficiente por parte de otros rubros de la producción y todavía más importante es que puede notarse el escaso aporte de la Mediana Empresa del sector Industrial.

Este estrato empresarial es uno de los más diversificados en la actualidad, dedicándose a rubros tales como: textil, plásticos, cueros, calzados, industria química, industria alimenticia, metalurgia, etc.⁸⁸

En tal sentido, puede notarse que la principal desventaja se tiene frente a México y Chile que poseen una fuerte infraestructura industrial y cuyas economías en conjunto presentan un amplio desarrollo frente a otros países de Latinoamérica como lo es el caso de El Salvador.⁸⁹

En el mismo sentido, Panamá y República Dominicana representan mercados en que la competencia presenta niveles menores de dificultad ante los cuales la inversión de la mediana empresa se ha visto mayormente beneficiada, principalmente debido a las condiciones similares de desarrollo económico en comparación con El Salvador.⁹⁰

Sin embargo, acceder a estos mercados presenta dificultades, puesto que se hace necesario comercializar la producción, es decir, localizar nichos de mercado, establecer los contactos relacionados para distribuir los pedidos y definir el

⁸⁸ Lemus Ramírez, Silvia Adela y Zavala Alvarado, Claudia Maria .OP.Cit

⁸⁹ Según la muestra de 15 empresas tomada de un total de 57 medianas empresas del sector industrial, las economías mas competitivas a las que tienen que enfrentarse son la chilena y Mexicana.

⁹⁰ De la muestra de 15 encuestados, todos consideran a Panamá y República Dominicana como mercados de mayor accesibilidad para la producción salvadoreña.

mecanismo para la realización de la entrega del producto, ya sea de forma directa o a través de intermediarios.⁹¹

En tal forma, la incursión en los diferentes mercados representa costos, se necesita invertir para poder promocionar los artículos que tienen potencial, además se hace necesaria información pertinente para evitar obstáculos, de tipo legal principalmente, estipulado en los tratados comerciales.⁹²

Para facilitar los trámites correspondientes a la exportación, la mejor opción ha sido utilizar intermediarios ante la carencia de capacidad logística para tales fines, sin embargo, esto no asegura la realización efectiva de transacciones, puesto que factores tales como el costo de transporte y medidas legales desembocan en proteccionismo. Principalmente al momento de exportar hacia México obligan a inhibir las iniciativas de exportación.⁹³

Se persigue generar capacidades para reforzar al interior la logística empresarial para la exportación, mientras que en lo referente a costos de transporte y obstáculos legales, estos son cambiantes y están sujetos, el primero a precios internacionales del petróleo y de equipos automotrices y el segundo a los estándares internos que en su mayoría están dirigidos a la protección de los consumidores y en otros casos a la protección de ciertos sectores de la actividad económica.⁹⁴

⁹¹ PYMES; escenario de oportunidades en el siglo XXI. OP.Cit

⁹² De las 15 empresas consultadas, 7 expresaron la necesidad de invertir en la comercialización, mientras que 4 expresaron adolecer de información completa sobre mercados.

⁹³ Trece de los encuestados utilizan intermediarios para exportar, mientras que consideran a los obstáculos legales como su principal problema y once consideran tener problemas de costos de transporte.

⁹⁴ PYMES: escenario de oportunidades en el siglo XXI. Idem.

Las asimetrías económicas existentes entre los países involucrados en la temática con El Salvador conllevan a la desigualdad de intercambio comercial lo cual afecta crecientemente de la Mediana Empresa del sector Industrial , pues la capacidad de la industria mexicana y chilena resulta ser superior, mientras que la Mediana Empresa, que si bien es cierto se encuentra relativamente en igualdad frente a Panamá y republica dominicana, se encuentra con obstáculos al momento de incursionar en los mercados externos, principalmente en lo referente a transporte, información, aspectos legales.

Los obstáculos existentes resultan ser una problemática por si mismos agravados por la incapacidad para superarlos, debido a los problemas propios de la mediana empresa. Por ende la situación con respecto a la participación del sector en los tratados comercial ha sido inferior a las expectativas generadas.

2.2 SITUACION ACTUAL DEL SECTOR EN RELACION CON EL LIBRE COMERCIO

Dentro del ámbito del comercio internacional, su liberalización de este supone la ampliación de oportunidades para que los productores coloquen sus artículos en los mercados extranjeros, a través de la eliminación de trabas arancelarias, tratos preferenciales a ciertas mercancías, etc. Sin embargo, las asimetrías han jugado un papel determinante para aquellos que no tienen capacidades suficientes para incursionar en las tendencias comerciales actuales.

Por tal motivo, es necesario evaluar la participación de este al igual que otros sectores en lo que respecta a los Tratados de Libre Comercio, pues debido a su insuficiente crecimiento y las exigencias actuales del comercio mundial , no ha logrado conseguir beneficios plenos en relación a la liberalización comercial.⁹⁵

Debe establecerse cual ha sido el desempeño de las exportaciones tras la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio, primero el TLC con México cuya vigencia es a partir del 15 de marzo del año 2001.

El comportamiento de la balanza comercial, la cual se muestra en el cuadro siguiente:

CUADRO 10

BALANZA COMERCIAL EL SALVADOR 2001 - 2003

AÑO	EXPORTACIONES (En millones de US\$)	IMPORTACIONES (En millones de US\$)	BALANZA COMERCIAL
2001	2,864	5,027	-2,163
2002	2,996	5,192	-3,804
2003	3,136	5,763	-1,373

Fuente: www.bcr.gov.sv

⁹⁵ Cáceres, Francisco. El Camino hacia el libre comercio, El Diario de Hoy, San Salvador, 1 de octubre de 2001. p14

Los datos presentados muestran una tendencia al incremento del flujo de exportaciones, indicador en el cual debe resaltarse que el sector de la maquila es el que mayor aporte tiene, por lo que el déficit comercial ha mantenido saldos negativos.

La razón del ensanchamiento del déficit comercial ha sido que se ha incrementado las importaciones de insumos para abastecer el consumo interno y mantener la competitividad, lo que contrasta con el hecho que no se haya logrado que el mercado internacional demande una mayor cantidad de productos, además de que los consumidores nacionales optan por comprar bienes de consumo y capital en el exterior, debido a los menores precios de los productores extranjeros, lo que desemboca en que el déficit comercial crezca hasta cerca del 38%⁹⁶

En contraste con la situación particular de la Mediana Empresa, se tiene que esta, dentro del mercado nacional, depende en menor medida de consumidores finales que otros sectores, pues el 35% de industrias vende al consumidor final, frente al 53% de empresas del sector industrias del sector comercio y el 64% del sector servicios que se enfocan al consumidor final.⁹⁷

Por otra parte, se tiene que el 65% de empresas medianas, siempre del sector industrial orienta su producción hacia otras formas de ventas, tales como la distribución a mayoristas, instituciones del Estado, cadenas de producción, etc.⁹⁸

Sin embargo, un hecho importante es que para generar la producción, existe una considerable dependencia hacia el mercado extranjero de insumos, lo cual refleja

⁹⁶ Idem.

⁹⁷ “Formación de cadenas productivas” <http://www.pymeonline.net>

⁹⁸ Op cit

que el 42% de las PYMES opten por obtener materias primas extranjeras debido a razones principalmente de escasez de insumos nacionales, precios más competitivos en el exterior y mejores niveles de calidad.⁹⁹

Tales niveles de importación se han mantenido con tendencias al alza durante la última década, una de las razones ha sido el aumento de empresas extranjeras, que se asientan en el país, pero también juega un papel importante el alto costo de los insumos nacionales lo cual, en cierta medida se ha solucionado con los TLC`s.¹⁰⁰

En tal sentido, las exigencias jurídicas establecidas en los tratados comerciales en lo referente a las normas de origen, han privilegiado la utilización de insumos extranjeros en los productos de exportación.

Así por ejemplo, se tiene que algunos de los principales insumos industriales como el papel, plásticos, hilos, telas, componentes químicos, etc. provienen de los países con los que se tiene libre comercio. Sin embargo, obedecen principalmente al establecimiento de alianzas para la exportación, las cuales no han proliferado entre las empresas de mediana envergadura. Debido a la falta de capacidad del sector para proyectarse hacia los mercados externos.¹⁰¹

Es así que se llegó a determinar que la apertura de los mercados extranjeros, por medio de los tratados de libre comercio ha sido limitada para la Mediana Empresa, ante lo cual, se tiene que ha sido determinado por factores como la competencia,

⁹⁹ “informe trimestral de coyuntura económica” enero-marzo DEES-FUSADES

¹⁰⁰ Op Cit

¹⁰¹ Exportaciones e importaciones por producto, origen y destino.

<http://www.bcr.gob.sv/estadísticas/balanza.html>.

costos de transporte, proteccionismo, etc., tal y como se ha establecido anteriormente.

Al respecto, se tiene que las 502 Medianas Empresas solo hay un aproximado de 60 con capacidad de exportación y cuyos destinos principales son Centroamérica y solo algunas exportan hacia Estados Unidos.¹⁰²

Al respecto de los TLC's, se ha logrado determinar que en estos no han logrado elevar el flujo comercial a niveles privilegiados, puesto que Chile, México, Republica Dominicana y Panamá, no están dentro del grupo de los principales destinos de exportación de la Mediana Empresa.

En tal sentido, puede observarse que un aproximado del 12% de empresas PYMES en general tiene capacidad de exportación y en el mismo orden, las empresas industriales exportan el 36% de su producción total.¹⁰³

Las exportaciones del sector solo son realizadas por el 3% del total de estas, teniendo diferentes destinos de los cuales Centroamérica es el principal.¹⁰⁴ Cabe aclarar que esta situación privilegia el comercio con Panamá, que sin embargo, como se aclarará, no requiere de la aplicación de los TLC.

En cuanto al comercio relacionado con los países con los que El Salvador ha establecido Tratados de Libre Comercio, es decir, Chile, México, Panamá y

¹⁰² Gómez, Rafael. "El incremento de las actividades de exportación de las PYMES", Industria, ASI, marzo de 2003

¹⁰³ Martines, Julia Evelyn y Vietez, Eloísa Beltrán de. Op Cit . pp 14-15

¹⁰⁴ "Beneficios de una economía abierta" INFOMYPE, Boletín informativo de CONAMYPE. Octubre-diciembre 2003.p.3

Republica Dominicana, se logro determinar que de 60 empresas con capacidad de exportación, solo 19 han logrado exportar.¹⁰⁵

La situación de la Mediana Empresa Industrial se muestra con intermitencias con respecto a su participación comercial libre, esto debido a la carencia de mecanismos y oportunidades empresariales que les permitan mantener fluidez en las exportaciones.¹⁰⁶

Efectivamente, se puede apreciar que los envíos de mercancías hacia otros mercados se interrumpen debido a causas como la escasez de la demanda, sobre existencia de mercancías, competencias, etc., lo cual obliga a mantener flujos interrumpidos de producción.¹⁰⁷

Por tanto puede decirse que la falta de continuidad es una variante que obliga a la fluctuación de los niveles de producción y que además, esta acompañado de incursiones que no se han vuelto a repetir, es decir que tras la realización del envío de un lote o más, se han suspendido las exportaciones, que se aduce, es causa de la competencia, sin embargo también los costos de transporte y otros relacionados, representan costos elevados que no pueden ser sufragados con la capacidad de adquisición de dichos servicios por algunas empresas.¹⁰⁸

¹⁰⁵ De las 15 empresas encuestadas, 2 no exportan a tales destinos,8 manifestaron tener continuidad en sus exportaciones, mientras que 6 manifestaron realizarlas en base a pedidos y 2 manifestaron exportar en una o mas ocasiones pero actualmente no las realizan.

¹⁰⁶ Cubias, Molina, Leyda Inés.” La Política Comercial actual de El Salvador de cara al Tratado de Libre Comercio con México” Tesis para optar al grado de licenciada en Relaciones Internacionales, Universidad de El Salvador, 1999. pp96.

¹⁰⁷ Ayala, Edgardo, “TLC no es para todos” Enfoques, la Prensa Grafica” 15 de junio de 2003

¹⁰⁸ De las 15 empresas encuestadas, 2 no exportan a tales destinos,8 manifestaron tener continuidad en sus exportaciones, mientras que 6 manifestaron realizarlas en base a pedidos y 2 manifestaron exportar en una o mas ocasiones pero actualmente no las realizan.

Por otra parte, la inserción en los mercados en cuestión, no ha tenido resultados que les permitan abarcar a todos, es decir, que solo se han limitado a un máximo de dos destinos de exportación, debido a factores mencionados, pero que en definitiva tiene como una de sus principales causas la búsqueda paulatina de mercados, centrándose obviamente en aquellos que les han presentado mayores oportunidades y que además, representan una etapa previa a posibles expansiones de la cobertura exportadora.¹⁰⁹

2.2.1 SITUACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CHILE

El Tratado de Libre Comercio con Chile fue suscrito el 18 de octubre de 1999 y ratificado por El Salvador el 19 de noviembre de 2001 con vigencia a partir del 3 junio de 2002.¹¹⁰

La estructura del acceso a mercados contempla desgravaciones inmediatas del 0% de aranceles para el 80% de productos tanto salvadoreños como Chilenos, además de presentar mecanismos de desgravación a plazos que van de 5 a 10 años, con la finalidad de aliviar el impacto del tratado en condiciones asimétricas de desarrollo, Es así que se tiene que el 10% de la producción chilena tendrá un

¹⁰⁹ De las 15 empresas encuestadas, se tiene que solo 12 han logrado exportar a más de dos destinos bajo el marco de los TLC, mientras que el resto solo han realizado a un país a la vez, siendo México y Panamá los que mayormente han sido destinos de exportación pues 8 de los encuestados exportan a tales destinos, mientras que 4 exportan a República Dominicana y 3 a Chile.

¹¹⁰ TLC Centroamérica-Chile .[http:// www.minec.gob.sv/policom/default.asp/](http://www.minec.gob.sv/policom/default.asp/)

periodo desgravable de 5 años y un 5% de la producción se desgravara progresivamente en 10 años.¹¹¹

Por su parte el Salvador tendrá un período de 10 años para la desgravación del 5% de sus exportaciones.¹¹² Mientras que el 1% de la producción de ambos países han sido excluidos del Tratado y el 4% de la misma tendrá un periodo de degradación mayor a los 10 años.¹¹³

CUADRO 11
ESTRUCTURA DE ACCESO A MERCADO (PLAZO EN AÑOS)

PORCENTAJE	EL SALVADOR	CHILE
80%	Acceso inmediato 0% Arancel	Acceso inmediato 0% Arancel
5%	0	5
1%	Excluido	Excluido
4%	Otros plazos	Otros plazos

Fuente: BCR

De los principales productos exportados a Chile se tienen: aparatos eléctricos, medicamentos, textiles, barras de aluminio, alambres, entre otros. Sin embargo, el incremento de las exportaciones, no ha sido suficiente para superar el déficit comercial salvadoreño con respecto a Chile, que ha obtenido una amplia ventaja

¹¹¹ OP Cit.

¹¹² Op Cit.

¹¹³ Op Cit

comercial. Es así, que la balanza comercial alcanzo su punto máximo de desigualdad en el año 2000, cuando se exportaron \$1,571.000.00 y se importaron \$22,001.000. Sin embargo tras la entrada en vigencia del TLC no se logro recortar la brecha de manera significativa, lo cual se tiene resultados de \$1, 360,000 en exportaciones y \$20, 560,000 en importaciones.¹¹⁴

Por su parte, la Mediana Empresa no ha logrado penetrar al mercado Chileno, principalmente, por los costos de transporte, que en ocasiones se exceden en un 50% del total de los costos hacia México o Panamá.¹¹⁵

Además el mercado chileno no esta dentro de los principales destinos de exportación de este sector, pues forma parte del grupo de países como México, Panamá, Europa entre otros, a los que se destina el 12% del total de exportaciones del sector.¹¹⁶

Por tal motivo, el TLC con Chile ha sido poco significativo para el sector de la Mediana Empresa, pues no han existido verdaderas facilidades para la inclusión del sector, el cual ha tenido una participación mínima en el flujo comercial.

¹¹⁴ Balanza Comercial El salvador Chile 2003, Banco central de Reserva.

¹¹⁵ Encuesta Empresarial FUNDAPYME 2002, FUNDAPYME 2002.

¹¹⁶ Op.Cit

2.2.2 SITUACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON MÉXICO

El Tratado de Libre Comercio Centroamérica-México fue suscrito el 18 de octubre de 1999, ratificado el 7 de diciembre de 2002 y entró en vigencia a partir del 15 de marzo de 2001¹¹⁷

La balanza comercial es ampliamente favorable y se ensancho la brecha con el establecimiento del TLC de 14 millones de dólares en concepto de exportaciones salvadoreñas frente a 264 millones en importaciones provenientes de México.¹¹⁸

Este TLC tiene como principal característica el hecho de haber sido establecido para dar cobertura al mercado del sur-suroeste mexicano, del tal forma que se pasó de tener 43 empresas a 117 empresas salvadoreñas entre pequeñas, medianas y grandes, que exportan hacia México.¹¹⁹

De tal forma, , la balanza comercial se ha acrecentado, pero con ello, el flujo de exportaciones salvadoreñas que pasó de ser desde 1999 de 23 millones de dólares hasta casi 205 millones en el 2003, siendo los principales productos de exportación salvadoreña , cartón, plásticos, el papel pieles y cueros, fibras sintéticas, jabones, herramientas, entre otros, los cuales tienen participación de la Mediana Empresa Industrial ha sido de aproximadamente de 36 millones de dólares en promedio por año.¹²⁰

¹¹⁷ TLC México-Centroamérica. www.minec.gob.sv

¹¹⁸ Balanza Comercial El Salvador-México, 2003. Banco central de Reserva de El salvador

¹¹⁹ Intercambio comercial El Salvador –México. www.publitecsa.org.mx/ccon/comerext

¹²⁰ Op. Cit.

Sin embargo, el principal obstáculo para la exportación hacia el mercado mexicano han sido las medidas no arancelarias, lo cual muestra que aun no se ha logrado liberar el comercio en términos absolutos.¹²¹

2.2.3 SITUACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON PANAMÁ

El TLC Centroamérica con Panamá fue suscrito el 16 de abril de 1998 y el segundo en el 2003, sin embargo estos son adicionales; y la ratificación del tratado fue el 3 de julio de 2003; la vigencia del mismo inicio el 3 de junio de 2002.¹²²

El intercambio comercial favorece a El Salvador que tras la entrada en vigencia del TLC logro aumentar las exportaciones de \$7.5 millones exportar \$16 millones durante el año 2003, frente a \$2.2 millones de importaciones que tras la entrada en vigencia del TLC aumentaron a \$3 millones desde Panamá.¹²³

Una de las ventajas del comercio con Panamá ha sido la relativa facilidad para transportar las mercancías, en su mayoría por vía terrestre, lo cual ha evitado en buena medida la utilización de intermediarios, lo que ha dado resultados

¹²¹ Trigueros, Guadalupe .México fija nuevas trabas comerciales”. Negocio, El Diario de hoy, 5 de abril de 2004, p.32

¹²² TLC con la Republica Dominicana: Boletín Informativo, departamento de comunicaciones, Ministerio de Economía, julio 2001. p.2

¹²³ El Salvador-Republica Dominicana. Boletín informativo, departamento de comunicaciones, Ministerio de Economía, diciembre de 2003, pp2-3

satisfactorios en la realización de negocios directos entre el fabricantes salvadoreños y los distribuidores panameños.

Cabe resaltar que un segmento significativo de empresas de pequeña y mediana envergadura han encontrado importantes nichos, esto se refleja en el hecho de que aproximadamente 150 empresas, en su mayoría pequeñas han logrado exportar hacia Panamá lo que les ha supuesto en algunos casos la duplicación de la producción.¹²⁴

2.2.4 SITUACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON REPÚBLICA DOMINICANA

El Tratado de Libre Comercio con República dominicana fue suscrito el 16 de abril de 1998 y ha pasado por la suscripción de dos protocolos, el primero el 29 de noviembre de 1998 y el segundo el 3 de marzo del 2000, ratificándose finalmente el 8 de junio de 2000 y su vigencia entró en vigor a partir del 4 de octubre del año 2001.¹²⁵

Este TLC presenta ventajas en el flujo del intercambio comercial entre El salvador y la contraparte dominicana, puesto que las exportaciones salvadoreñas ascendieron de un aproximado de 14 millones de dólares a 18.8 millones durante los primeros trece meses de vigencia del tratado.¹²⁶

¹²⁴ Exportaciones hacia el tambor de la alegría. Boletín Informativo, Ministerio de Economía, Dirección de Comunicaciones y Relaciones Públicas, diciembre marzo de 2003, 6 pp.

¹²⁵ TLC Centroamérica-Panamá. <http://www.minec.gob.sv/policom>

¹²⁶ TLC con panamá, Ministerio de Economía, Dirección de Comunicaciones y Relaciones públicas, 4 de noviembre de 2002, 2pp.

Para el año 20003, la balanza comercial continuó siendo favorable para el país, puesto que registro un flujo de exportaciones de 24 millones de dólares, frente a 12 millones de dólares en exportaciones durante el año 2003.¹²⁷

Los principales productos exportados por parte de El salvador han sido los plásticos, cueros, néctares de frutas, medicamentos, bebidas hidratantes, galletas y jugo de piña, de los cuales es el sector de la industria de los plásticos la que tiene espacio para la participación de la mediana empresa.¹²⁸

Sin embargo, el principal obstáculo ha sido el referente a los costos de transporte, los cuales varían por la situación del transbordaje de mercancías, esto cuando se transporta por vía terrestre hasta las costas atlánticas, mientras que también puede variar cuando se embarca y se transportan las mercancías por vía marítima.¹²⁹

Por ende la participación del sector de la mediana empresa del sector industrial se ha visto limitada al carecer de recursos suficientes para poder hacer llegar su producción hasta el mercado dominicano, hecho que en ocasiones ha sido solucionado por la utilización de intermediarios, hecho que limita las posibilidades de ganancias del sector, pues la ganancia obtenida es repartida entre los involucrados.¹³⁰

Por lo tanto, las posibilidades de exportación no se ven limitadas por un mayor nivel competitivo de República Dominicana, sino más bien, por la carencia de

¹²⁷ Balanza Comercial El Salvador-Panamá. Banco Central de Reserva

¹²⁸ “Resultados satisfactorios para la industria plástica”. Boletín Informativo, Asociación de medianos y pequeños empresarios (AMPES), enero de 2003, 4 pp.

¹²⁹ Op. Cit.

¹³⁰ “Oportunidades de negocios para la exportación del sector cueros”, Boletín Informativo, asociación de Medianos y pequeños empresarios de El Salvador (AMPES), enero de 2003, 4 pp.

capacidad económica de la Mediana Empresa para poder colocar sus productos en el relativamente accesible mercado Dominicano.

El TLC con República Dominicana ha sido favorable para el Salvador en lo que respecta a la Balanza Comercial, sin embargo, no ha existido una gran afluencia de exportadores , pues los costes de transporte son elevados, dejando lugar para que solo las grandes empresas nacionales puedan exportar al país del caribe sin trabas arancelarias.

CONCLUSIÓN CAPITULAR

Los Tratados de libre Comercio establecidos por El Salvador han tenido efectos en lo referente a la generación de empleos y el incremento del flujo comercial con los países suscriptores, sin embargo, los beneficios no han sido percibidos con suficiente amplitud por parte de la Mediana empresa del Sector Industrial, puesto que han existido diferentes obstáculos que le han imposibilitado integrarse al actual sistema de libre comercio.

Dentro de tales obstáculos, pueden mencionarse en concreto los altos precios del transporte, escasa capacidad logística para realizar las exportaciones, además, de la existencia de asimetrías existentes entre los países involucrados en la temática, lo cual ha tenido matices en cuanto a la diferencia del nivel de desarrollo de cada país.

Por lo tanto, se tiene que los mercados que presentan mayor facilidad para el acceso de la producción de la Mediana empresa industrial, han sido México y Panamá, principalmente por la mayor facilidad en cuanto a los precios de transporte de mercancías, mientras que la lejanía de República Dominicana y Chile imposibilita en cierta medida el intercambio comercial.

El TLC con México ha sido aprovechado principalmente por empresas grandes, mientras que las medianas empresas han quedado marginadas principalmente a la competencia del norte Mexicano y a las barreras no arancelarias de carácter técnico.

El TLC con Panamá ha reflejado mejores resultados para el sector, principalmente por la relativa igualdad de condiciones existentes entre competidores y una efectiva gestión para entablar alianzas.

CAPITULO III

MEDIDAS NECESARIAS PARA SUPERAR LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS.

Este capítulo tiene como problema el determinar ¿Qué medidas tendrá que implementar la mediana Empresa industrial para superar las barreras no arancelarias a establecerse por Estados Unidos si es ratificado el tratado de Libre Comercio Centro América - Estados Unidos?

Por lo tanto los objetivos a conseguir buscará determinar las medidas que deberá implementar la Mediana Empresa Industrial para mejorar su competitividad, productividad y calidad, para superar las barreras no arancelarias establecidas por Estados Unidos en el proceso de negociación del tratado de Libre comercio con Centroamérica.

La hipótesis correspondiente, plantea que se vuelve necesario implementar las medidas tales como la renovación de de maquinarias de producción, capacitación de personal, incremento en los niveles de producción y calidad, reordenamiento administrativo, tendientes a elevar los estándares de calidad, incrementar lo volúmenes de producción y mejorar la capacidad de comercialización a efecto de superar las barreras no arancelarias establecidas por Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Este capítulo se justifica en la necesidad de establecer las condiciones que deben generarse para que la mediana empresa incursione en el TLC con Estados

Unidos, siendo que ha presentado toda una serie de problemas abordados anteriormente.

3.1 LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS COMO PRINCIPAL OBSTÁCULO PARA INCURSIONAR EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE

Con el establecimiento del TLC, automáticamente comenzará el proceso de desgravación de las mercancías de exportación, lo que supone la eliminación de los costos que representan las trabas arancelarias que existen en una situación normal de intercambio comercial.

Sin embargo, el TLC, como normativa comercial, establece una serie de requisitos para el ingreso de mercancías en los mercados de los Estados parte del tratado, esto es lo que se conoce como barrera son arancelarias sobre el comercio, las cuales se definen como la normativa no gravable, sino más bien cualificable que rige sobre los requisitos mínimos permisibles para el ingreso de mercancías dentro de un mercado.

Tales barreras forman parte del control que las autoridades encargadas de velar por la protección del consumidor establecen con la finalidad de evitar que ingresen mercancías nocivas al mercado, para lo cual en los países desarrollados existen normas específicas para la aprobación o desaprobarción de la seguridad del producto.¹³¹

¹³¹ Barreras al Comercio Internacional. www.wto.org

Para la seguridad, nos e refiere simplemente a cuidar al consumidor desde el punto de vista de la salud, evitando posibles intoxicaciones u otro daño físico, en realidad abarca la cuestión medioambiental y la igualdad respecto de los estándares presentados por la producción interna.¹³²

El objetivo principal de estas barreras es cuidar la integridad del consumidor, sin embargo, existe un trasfondo en el cual el establecimiento de trabas obedece a la protección de la producción interna, así por ejemplo, ha podido observarse que en el caso de la producción del acero se ha desatado eh la actualidad un amplio debate sobre los elevados aranceles establecidos por Estados Unidos sobre las importaciones de dicho metal, esto en virtud de proteger la industria acerera nacional.¹³³

Proteger al productor interno estadounidense se ha vuelto una prioridad aún mayor con el estancamiento de la economía mundial y en particular de Estados Unidos, pues debe incrementar sus ritmos de crecimiento, aliviar su tasa de desempleo y disminuir su déficit comercial.¹³⁴

Las barreras no arancelarias también toman formas burocráticas con los controles impuestos por departamentos y oficinas comerciales, así por ejemplo, en Estados Unidos es The Trade Administration Regulations, la instancia competente a imponer las licencias respectivas.¹³⁵

¹³² Op cit

¹³³ GREENHOUSE, Steven “Pocas Novedades en empleos en Estados Unidos”, The New York Times, 1 de septiembre de 2003 p 1.

¹³⁴ Op. cit

¹³⁵ “Manual de Comercio”, Universidad Autónoma de México, colección de estudios económicos, México, 1997, 53 pp.

Las licencias de importación también se aplican a cuotas y otras restricciones cuantitativas y también atienden a los permisos de cambio de moneda, las cuotas, los boicots y los acuerdos voluntarios. Mientras que dentro de los aspectos cualitativos se contemplan aquellos como los empaçados, las indicaciones y contraindicaciones, la composición del producto y las normas de origen.¹³⁶

Para que los productos salvadoreños puedan ingresar con la mayor facilidad posible al mercado estadounidense de en presentar estándares de calidad adecuados a los requerimientos establecidos en base a la producción interna del mercado de destino, además es de suma importancia realizar en estudio de mercado exhaustivo con el fin de identificar los posibles obstáculos y los nichos existentes.

Sin embargo, la capacidad actual para realizar estas actividades se convierten en uno de los principales problemas para la exportación, lo que denota la urgencia de implementar las medidas antes mencionadas, ante lo cual una de las alternativas más viables es el out sourcing o la subcontratación de servicios.¹³⁷

Pero la superación de las barreras antes mencionadas requiere de un máximo de voluntad de desarrollo y una considerable inversión para la estandarización para lo cual existen métodos aceptados mundialmente como lo son las normas ISO, 5 S y Kizen, la cuales requieren del enfoque de los procesos de adecuación tomando como referencia los más altos estándares internacionales.¹³⁸

¹³⁶ Op cit.

¹³⁷ WADA, Iwao, Seminario sobre gestión de calidad de empresarial, JICA/CEFOF, El salvador, 17 de enero de 2004

¹³⁸ Sistemas de Gestión de Calidad, se. sd.

Para poder implementar medidas de estandarización se deben identificar y gestionar numerosas actividades relacionadas entre sí, lo que conlleva a comprender y cumplir requisitos, adopción de procesos que aporten valor agregado, incremento de la eficacia y una mejora continua de la producción.¹³⁹

3.1.1 POSIBLE IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos debe obligar a que exista una reconversión del sector industrial salvadoreño, pues de lo contrario, los resultados no serán satisfactorios respecto del crecimiento económico nacional, pues el mayor de los riesgos es el decaimiento de la producción interna frente a la superioridad norteamericana.

Tal suposición se fundamenta en que con los Tratados anteriores, la Mediana Empresa no ha logrado incursionar de manera significativa, pues ha carecido de capacidad para lograrlo y sólo se ha dado lugar a la participación de empresas ya consolidadas que previo establecimiento de los tratados ya poseían espacio dentro de los mercados involucrados en la temática.¹⁴⁰

¹³⁹ Op cit

¹⁴⁰ Villalona, César. “Impacto en El Salvador del TLC con México”, CEICOM, 2003.

Por lo tanto, la Mediana Empresa Industrial, se enfrentaría a un contexto en el que la competencia goza de subsidios, tecnología de punta, capital, etc. Ventajas que le permiten desenvolverse con un alto grado de eficiencia.¹⁴¹

Es así, que la asimetría global existente entre ambos países es el referente principal para aseverar que la participación de sectores económicos de baja envergadura, que por lo general se encuentran casi por completo aislados del contexto económico mundial respecto de la constante competencia, no lograrán penetrar nuevos mercados y en el peor de los casos, sucumbir ante la superioridad extranjera al punto de desaparecer.¹⁴²

3.2 MEDIDAS A IMPLEMENTAR PARA INCURSIONAR EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

En la actualidad existe un acalorado debate sobre la conveniencia del TLC con Estados Unidos para la economía nacional, pues claramente al entablar relaciones comerciales con la primera economía mundial, El Salvador queda franca desventaja. Esto principalmente ante la inexistencia de mecanismos destinados a compensar a aquellos sectores que resulten afectados con TLC, por lo que implica que debe hacerse un esfuerzo a fin de prepararse para el posible contexto. Uno de los puntos mas álgidos de dicho debate se centra en los llámense pequeña y mediana empresa, las cuales ya han sido probadas en este campo sin

¹⁴¹ AGUILAR SNACHEZ, Carlos. “Asimetría y Dependencia”, Los (mal) Tratados de Libre Comercio, Carlos Guillermo Aguilar Sánchez (compilador), Costa Rica, 2003, pp 146 - 14

¹⁴² Op cit

resultados significativos de desarrollo y en el peor de los casos, han quedado marginadas de toda posibilidad de interacción, debido a sus pocas capacidades.

Al respecto, dentro del contexto del TLC con Estados Unidos, la Mediana Empresa Industrial, objeto de este estudio, tendrá que competir contra los productores estadounidenses, los cuales poseen un alto nivel de desarrollo empresarial y una gran diversidad de ramas de producción.

Al hacer una comparación entre potenciales de la industria, obviamente los productores norteamericanos poseen una amplia ventaja sobre los salvadoreños, así por ejemplo el número de empresas en cada país deja ver claramente una gran brecha, pues en El Salvador existen 512 medianas empresas, mientras que en Estados Unidos existen más de 515 mil empresas solo del sector industrial y estas se caracterizan por facturar por individual entre 25 y 50 millones de dólares por año.¹⁴³

Además puede agregarse la ventaja que tienen al presentar materiales primas subsidiadas, lo que reduce en gran medida los gastos operativos así como también poseen la protección de las medidas arancelarias y no arancelarias impuestas a las mercancías extranjeras.¹⁴⁴

No es necesario ahondar en que la asimetría es uno de los puntos a los que mayor atención se le debe prestar de cara al establecimiento de un tratado de libre comercio, sin embargo debe hacerse notorio y tomar conciencia que la ventaja del

¹⁴³ TLC con EEUU: retos y ventajas para Centroamérica. FOR MEN, 2º ed. Año 2, El Salvador. Pp 6 – 8.

¹⁴⁴ Op. Cit.

socio mas fuerte puede generar el decaimiento productivo del más débil al no poder competir en condiciones igualitarias.¹⁴⁵

Esta situación es contraproducente a lo que debería ser un proceso de integración y por lo tanto también lo es para el desarrollo empresarial, ante lo cual deben implementarse una serie de medidas para superarlo, en el sentido de competir efectivamente o en el peor de los casos, para aminorar los efectos negativos resultantes.¹⁴⁶

Tales medidas deben destinarse principalmente a subsanar las deficiencias que mayor problema representan para el desarrollo empresarial en países en vías de desarrollo, estas son:

- Elevación de los estándares de calidad
- Incremento de volúmenes de producción
- Mejoría en la capacidad de exportación

Antes de abordar las tres medidas básicas mencionadas, deben hacerse una reflexión sobre asuntos sin los cuales, no puede existir ninguna iniciativa, pues estas requieren de insumos que les provean los medios para llevarse acabo.

En primer lugar, la inversión, que como elemento importante en todo tipo de búsqueda para lograra desarrollas un sector económico o a un país entero, toma relevancia primordial de cara al desarrollo empresarial esta debe enfocarse de

¹⁴⁵ Hachete, Dominic. “Integración Económica y programa Interamericano de macroeconomía, pontificia Universidad Católica de chile, 1996.

¹⁴⁶ Op. Cit.

forma tal que logre elevar el nivel competitivo nacional, ya que de ello depende la generación de beneficios fruto del TLC.¹⁴⁷

La competitividad debe tener el sentido de crear elementos económicos con capacidad de escalar en sus niveles de perfeccionamiento y debe generar adaptabilidad respecto de las tendencias más importantes de la economía.¹⁴⁸

Es así que se han tocado dos de los problemas que se han presentado anteriormente, la inversión que es de difícil acceso para la mediana empresa y la competitividad, la cual se pierde frente a la competencia extranjera.

Para lograr que estos elementos estén presentes dentro de la configuración de un nuevo aparato económico, se deben realizar esfuerzos en caminados a la creación de fuentes de financiamiento y de generación de líderes empresariales y capacidad técnica, es decir una banca de desarrollo empresarial y un centro de formación empresarial.¹⁴⁹

Sin embargo, la búsqueda de la competitividad requiere de la incorporación de nuevos elementos tecnológicos de producción, por lo tanto este punto es quizá el que mayor prioridad tiene en la actualidad, pues es obligatorio poseer una mayor eficiencia en las maquinarias, lo que va aparejado con la eficiencia de recursos humanos. Esta posición se fundamenta el hecho de que esta es precisamente la mayor brecha entre El Salvador y Estados Unidos en cuanto a competitividad, lo

¹⁴⁷ ORELLANA MERLOS, Carlos. “Un TLC CA – UU” Boletín Económico social, FUSADES, serie investigativa N° 1 – 2002. 12 pp.

¹⁴⁸ Op. Cit.

¹⁴⁹ Op. Cit.

que esta reflejado en la obsolescencia de la maquinaria nacional y la enorme capacidad de la maquinaria extranjera.¹⁵⁰

Por consiguiente, al hablar de estándares de calidad, esto trae a colación la necesidad de producir mercancías con mayor nivel tecnológico y de mano de obra. La calidad se refiere principalmente a capacidad de un producto de ser aceptado por los consumidores y por las autoridades encargadas de aprobar su ingreso a los mercados.

En otras palabras, debe presentarse como una opción atractiva y debe sortear los obstáculos no arancelarios para tener buena incursión en el mercado cualquiera que sea.

La experiencia que México ha tenido en términos de libre comercio con Estados Unidos puede servir de parámetro para medir los posibles efectos de un TLC con Centroamérica. A partir del establecimiento del TLC México-Estados Unidos-Canadá, hubo un efectivo repunte en las exportaciones mexicanas, al punto de generar un superávit sobre Estados Unidos, sin embargo, los efectos que repercutieron sobre el sector de la mediana y pequeña empresa mexicanas, principalmente en rubros industriales, dejó al descubierto la dificultad de superar las disparidades nacionales y como resultado de ello, perjudicó a aquellos componentes menos preparados para encarar tendencias de avanzada sin preparación para ello.

La dificultad para las medianas y pequeñas empresas mexicanas provino de la marginación que experimentaron al no poder ingresar al mercado estadounidense,

¹⁵⁰ “Índice global de competitividad” World Economic Forum.

principalmente en lo relacionado a los requerimientos sanitarios exigidos por entidades como la Comisión Federal de Salubridad Alimentaria, El Departamento de Salud, Higiene y Calidad para Medicamentos y Alimentos del Senado, entre otras. Según cifras, durante el primer año de vigencia del TLC las pérdidas ascendieron a un aproximado de \$1,100 millones en mercadería que no pudo pasar los controles sanitarios.¹⁵¹

Otro de los efectos que han surgido es la desaparición de empresas, que sobrepasan las 4,000 empresas desaparecidas, en su mayoría medianas y pequeñas, a raíz del establecimiento de competidores norteamericanos en suelo mexicano, además de una invasión de productos estadounidenses que desplazaron a productos locales, en algunos casos semi artesanales como es el caso de la industria del calzado, ropa, mecánica fina y otras manufacturas. A esto se le suma el asentamiento de un número significativo de empresas principales asiáticas para aprovechar las normas de origen del TLC y en otros casos para triangular productos.¹⁵²

Por otra parte, en lo que respecta a la experiencia que ha tenido El Salvador en los TLC's, no ha repercutido positivamente sobre las MIPYMES, pues hasta la fecha no ha existido un despegue en las exportaciones de este sector y ha obligado a buscar alternativas para evitar que los efectos experimentados terminen por hacerlas desaparecer, tal y como ha sucedido que han desaparecido un total de 300 empresas entre pequeñas y medianas desde el año 2000, las cuales se

¹⁵¹ “TLC CAN: repercusiones y bondades”, www.banamex.org

¹⁵² Op cit.

dedicaban a rubros que entran en competencia con los productores extranjeros que utilizan las facilidades brindadas por los TLC's, tal es el caso de empaçados, especias, manufacturas, productos siderúrgicos, textiles, entre otros productos importantes.¹⁵³

Los TLC's no han sido beneficios para un número significativo de pequeñas y medianas empresas, lo cual deja ver que los posibles efectos del TLC con Estados Unidos sean de tipo marginal para el sector, puesto que no cuentan con la capacidad necesaria para afrontar la competencia extranjera, lo cual y ha sido experimentado por empresas mexicanas en TLC con Estados Unidos mientras que las empresas salvadoreñas tampoco se han visto beneficiadas en un contexto de libre comercio.

3.2.1 ELEVACIÓN DE LOS ESTANDARES DE CALIDAD

Como se ha mencionado anteriormente, elevar los estándares de calidad implica la inversión en elementos que posibiliten la aceptación de las mercancías por parte del público consumidor y por las autoridades que regulan el ingreso a los mercados.

En el caso de la mediana empresa, evidentemente existen deficiencias con respecto a este punto, tanto en lo tecnológico como en lo que respecta a la mano de obra, sin embargo también existen deficiencias con respecto a la higiene y la

¹⁵³ “La desaparición de las PYMES, un efecto colateral”, FUNDE, Boletín económico social, septiembre octubre 2002, pp 7-9

composición de productos como los de consumo humano, mientras que aquellos que no lo son como los del sector siderúrgico y otros, carecen de la rapidez que caracteriza a la competencia estadounidense.¹⁵⁴

Por lo tanto, elevar los estándares de calidad implica en primer lugar productos más limpios, pues se debe provocar eliminar las impurezas nocivos para el ser humanos y el ambiente, esto sin que se pierdan las características inherentes que ele permitan satisfacer una necesidad.¹⁵⁵

La cuestión es principalmente alcanzar el grado de excelencia, sin embargo con las condiciones actuales, este deberá alcanzarse progresivamente. Esta habilidad, que en el fondo siempre será la de satisfacer necesidades requiere de la adecuación al uso, es decir debe ser multiusos en la medida de lo posible; adecuación al propósito o sea que debe; libre de defectos, imperfecciones o contaminación.¹⁵⁶

La importancia de mejorar la calidad recae en que de lo contrario se corre el riesgo de ser eliminado del mercado y con esto los resultado lógicos como la pérdida de ventas, incremento del reproceso, es decir la revisión del producto y el trabajo extra, todo esto, desemboca en la pérdida de competitividad.¹⁵⁷

La ventaja de poseer calidad de la producción, puede decirse que lo contrario al párrafo anterior, es decir, menos errores y reprocesamiento del producto, mejor

¹⁵⁴ “La desaparición de las PYMES, un efecto colateral”, FUNDE, Boletín económicco social, septiembre octubre 2002, pp 7-9

¹⁵⁵ Op cit

¹⁵⁶ Op cit

¹⁵⁷ Op cit

utilización de la maquinaria y los materiales, menos costos de producción, por lo tanto, se genera una mejoría en la productividad.¹⁵⁸

La calidad es uno de los principales problemas que aquejan a la producción latinoamericana y El Salvador no es la excepción, siendo que aún no existen legislaciones ni controles gremiales sobre la calidad de las mercancías, en parte debido a la circunscripción a la cual se han habituado las empresas.¹⁵⁹

Es así que el nivel de las economías como las de El Salvador no han alcanzado los niveles de inversión necesaria para superar los controles de calidad de primer nivel, lo cual se refleja que en El Salvador durante el año 1999 (según estudio realizado por la ISO), el Salvador invierte \$32 millones aproximadamente (por empresas grandes), muy por debajo de Chile y México que invirtieron \$1, 500 millones el primero y \$3,700 millones el segundo, además que Panamá también superó su inversión en controles de calidad con una inversión de \$400 millones, por lo cual solo se superó a República Dominicana con \$3 millones en inversión sobre calidad de la producción.¹⁶⁰

Esto deja una amplia ventaja de Estados Unidos en cuanto a calidad se refiere pues en cuanto a inversión, ocupa el primer lugar a nivel mundial y el número de certificaciones de calidad es el más alto del planeta.¹⁶¹

La mediana empresa industrial carece de niveles de calidad que le permitan estar a la par de los estándares internacionales, por lo cual ha de establecer mayores

¹⁵⁸ “La desaparición de las PYMES, un efecto colateral”, FUNDE, Boletín económico social, septiembre octubre 2002, pp 7-9

¹⁵⁹ “Gestión de la calidad para Centroamérica las puertas del milenio”, International Estándar Organisation, ISO. Reporte especial, tiraje #35, 1999, pp 6 - 15

¹⁶⁰ Op cit

¹⁶¹ Idem

controles que le permitan competir ante empresas de un alto nivel competitivo, tal y como son las empresas estadounidenses.

Ante la insuficiente inversión en gestión de la calidad y certificaciones al respecto, la mediana empresa encara un panorama que requiere de la equiparación de posibilidades para competir en condiciones favorables.

3.2.2 INCREMENTO DE LOS VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN

Incrementar los volúmenes de producción reunire al igual que en el caso de la mejoría a la calidad de inversión, mano de obra cualificada, tecnología, etc.

Sin embargo, la productividad reviste una importancia tangible con respecto a que es la materialización de las iniciativas y de esta dependerá la calidad del producto, por lo que es la fase en que se necesita la máxima eficiencia y calidad de fuerza laboral, materias primas, maquinaria, energía y capital.¹⁶²

El objetivo de la productividad es el máximo de ingresos, pero para conseguirlo es necesaria que la producción se revista del máximo valor agregado y existen indicadores para medir la productividad existente los cuales son el volumen de ventas por empleado y el valor agregado por empleado.¹⁶³

La producción Industrial es la que mayor valor agregado genera a nivel mundial, aproximadamente representa el 47% del PIB, siendo que los países desarrollados

¹⁶² “La desaparición de las PYMES, un efecto colateral”, FUNDE, Boletín económico social, septiembre octubre 2002, pp 7-9

¹⁶³ “La desaparición de las PYMES, un efecto colateral”, FUNDE, Boletín económico social, septiembre octubre 2002, pp 7-9

aportan el 77.39% del PIB industrial a nivel mundial, de lo cual, Estados Unidos representa el 33.7% del PIB industrial del planeta.¹⁶⁴

Ante los indicadores presentados, cabe decir que El Salvador se encamina a encarar una situación en la cual desventaja es evidente, por su parte la mediana empresa se encuentra vulnerable ante la capacidad productiva de la competencia norteamericana, cuyo potencial es de liderazgo mundial.

La productividad, es decir, el mejoramiento de esta en la mediana empresa debe permitir soportar los salarios, y la recuperación de capital, los cuales son recursos primarios del ingreso nacional, las medidas que se tomen han de permitir moverse a nuevos segmentos del mercado, nuevas líneas de productos y procesos más sofisticados que permitan competir contra los productores extranjeros.

3.2.3 MEJORAR LA CAPACIDAD DE COMERCIALIZACIÓN

La capacidad para comercializar la producción se refiere principalmente a la habilidad de colocar las mercancías en el mercado.

La mediana empresa, actualmente carece de capacidad suficiente para exportar mercancías de manera eficiente hacia estados unidos, el principal obstáculo para ello, es la desinformación sobre nichos del mercado.¹⁶⁵

¹⁶⁴ BARRIERE HANNAN, Jórge. “Estudio de la producción industrial mundial: análisis de la última década”, OIT, www.oit.org. 46 pp

¹⁶⁵ “La desaparición de las PYMES, un efecto colateral”, FUNDE, Boletín económico social, septiembre octubre 2002, pp 7-9

Para esta tarea, el factor primordial es el personal, que siempre ha sido uno de los elementos más críticos en la administración de negocios independientemente del tamaño de la empresa, por lo que debe ser objeto de un profundo esfuerzo de desarrollo. Al respecto deben existir procesos exhaustivos de reclutamiento y selección, ubicación y transferencia, promoción, estudios para la remuneración y evaluación del desempeño, para lo que se requiere entrenamiento y desarrollo de habilidades en todos los niveles.¹⁶⁶

En otros aspectos, se hace necesario mejorar el tiempo de entrega de los pedidos, lo que debe ser acompañado de la eficiencia en la infraestructura relacionada para reducir los costos.¹⁶⁷

La infraestructura no es suficiente como para generar grandes cantidades de mercancías, lo cual se asocia a uno de los problemas que aquejan a la producción de los países subdesarrollados es la incapacidad de mover mercancías con la rapidez necesaria para que les permita ser proveedores de primer orden, esto por la deficiente infraestructura portuaria, estructuras aduaneras deficientes, equipamientos de transporte inadecuados o por la incapacidad de cumplir con los tiempos estipulados de producción.¹⁶⁸

En El Salvador la infraestructura portuaria no ha alcanzado niveles competitivos que le permitan mover mayores cantidades de mercancías, puesto que la inversión al respecto no se ha centrado en la creación de infraestructuras

¹⁶⁶ “La desaparición de las PYMES, un efecto colateral”, FUNDE, Boletín económico social, septiembre octubre 2002, pp 7-9

¹⁶⁷ Op cit

¹⁶⁸ KIENNEN, Herd. “Principios del comercio internacional en un mundo globalizado”, Mc Graw-Hill comp., New York, Estados Unidos, 2013 pp,

funcionales para el embarque y desembarque, principalmente en lo que respecta a puertos marítimos.¹⁶⁹

Otro aspecto es la incapacidad de generar políticas empresariales para buscar nuevas alternativas para comercializar, búsqueda de nuevos mercados, diversificación de la producción o sustitución de la misma, etc. lo que significa que existe un estancamiento en cuanto a innovación.¹⁷⁰

La mediana Empresa no ha tenido un proceso de preparación o capacitación suficiente como para generar nuevas alternativas para lograr colocar sus productos en mercados nuevos, circunscribiéndose a mercados en los cuales no se requiere de mayor capacidad de innovación al respecto, mientras que por otra parte, se carece de infraestructura productiva capaz de generar grandes cantidades de mercancías así como también no existe para embarcar y desembarcar la producción y sus insumos

¹⁶⁹ “CEPA admite deficiencias”, El Diario de Hoy, 23 de julio de 2001, Economía, pp 26

¹⁷⁰ “Bajos niveles de competitividad para el país”, Negocios, El Diario de Hoy, 3 de noviembre de 2003 pp 29-31

CONCLUSIÓN CAPITULAR

Para que la Mediana Empresa Industrial logre incursionar y captar los posibles beneficios del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos deberá implementar medidas que le proporcionen habilidades para elevar sus estándares de calidad, incrementar la productividad y mejorar sus capacidades para la exportación en lo referente a la logística para ello, pues de esto depende que progresivamente logre niveles de excelencia que le permitan aportar un mayor valor al desarrollo nacional.

Existen una serie de barreras, principalmente no arancelarias, que de forma normativa o burocrática impiden el libre acceso al mercado estadounidense, ante lo cual se deben implementar procesos principalmente de estandarización, además de buscar mejorar el cúmulo de información existente al respecto.

El posible impacto, desde la perspectiva de la asimetría total frente a la competencia norteamericana se encamina a la marginación de toda posibilidad de acceso a la dinámica del libre comercio, para lo cual se han de establecer procesos que permitan invertir en las imperfecciones existentes en el aparataje industrial.

CONCLUSIONES

Se ha logrado establecer el impacto de los problemas que impiden que la Mediana Empresa Industrial se desarrolle y por ende logre su capacidad competitiva, afectando su incorporación a la dinámica del libre comercio.

No obstante esos problemas son producto de la evolución económica y social del sistema en sentido desfavorable para los intereses del desarrollo industrial del país.

Es así que al no haber existido condiciones óptimas para el desarrollo de las mismas en el pasado, el resultado presente es por ende refleja la escasa competitividad empresarial a la que se enfrenta en un contexto económico – comercial cuya tendencia de liberación comercial, exige a los países contar con un máximo de capacidades económicas, humanas y tecnológicas tanto para involucrarse en su devenir, como para subsistir y / o competir frente a las empresas extranjeras.

El financiamiento ha sido escaso para la mediana empresa lo que de gran manera no le ha permitido realizar las inversiones necesarias para la adquisición de nuevas tecnologías, realización de expansiones comerciales y empresariales, adoptar medidas para elevar los estándares de calidad, capacitación del personal, etc. En general no existe la inyección de recursos financieros para desarrollar el sector en cuestión, aspecto importante al momento de tomar en cuenta una empresa para incorporarse al sistema económico de un país.

La tecnología con la que se cuenta en la actualidad carece de las cualidades que le permitan generar competitividad, esto a través de mejorar los estándares de calidad y agilización del proceso productivo lo que supone limitantes para la producción tanto en volumen como en calidad.

Este problema se traslada también a aspectos como la administración, información, innovación, comunicaciones, etc. Y se asocia a la decadente oferta tecnológica nacional, elevados costos de tecnologías extranjeras y su indisponibilidad para ser adquirida en países en vías de desarrollo, la poca investigación científico-tecnológica en el país y otros factores conexos.

Otro factor negativo es el bajo nivel de los recursos humanos, los cuales presentan falta de experiencia previa, bajo nivel de formación técnica y profesional, incapacidad de diagnosticar y solucionar problemas de forma rápida e independiente, etc. Esto ha ocasionado que la fuerza laboral solo pueda realizar procesos repetitivos desfasados y no haya desarrollado capacidades para asimilar y promover cambios y mejoras empresariales.

En cuanto a la cohesión del sector, se tiene que los niveles de asociatividad son decadentes, situación que impide presentar posturas unificadas y fortalecidas en los procesos de toma de decisiones políticas, además de impedir la búsqueda de complementariedad en la producción con la conformación de cadenas productivas y no permite realizar esfuerzos colectivos para alcanzar mejorar los niveles de competitividad actuales y definir estrategias frente a la dinámica del libre comercio.

En lo que respecta al funcionamiento del Estado, se han generado obstáculos burocráticos y administrativos en lo que respecta a trámites establecidos por la ley,

lentitud de procesos y otros que desincentivan la iniciativa empresarial. Además no existen iniciativas encaminadas a incentivar el desarrollo empresarial como por ejemplo se puede destacar la inexistencia de una banca de desarrollo para las empresas, mientras que también las políticas energéticas no son efectivas como para proveer a la industria de una fuente de energía motriz constante y suficiente.

En lo que respecta a la toma de decisiones, no se ha tomado en cuenta la capacidad con la que actualmente se cuenta, por lo tanto se excluye automáticamente a aquellas empresas que no están preparadas para afrontar los retos de un tratado comercial y que no abonan al desarrollo de la mediana empresa.

Estos problemas han reducido significativamente la competitividad del sector en cuestión y la calidad de la producción misma, al mismo tiempo que impiden la acumulación de conocimientos técnicos y el desarrollo de tecnologías locales, contribuyendo aun más a debilitar paulatinamente las capacidades actuales al no ser acordes ni progresivas con respecto al contexto del libre comercio, sus requerimientos y su rápido avance.

Las exigencias del comercio internacional son de alto nivel y los actores que no están en concordancia han quedado excluidos de su dinámica, tal y como ha sucedido con la mediana empresa, esto debido también a factores que impiden la incorporación de la mediana empresa en la dinámica del libre comercio, por lo tanto se ha establecido que estos factores también han influido sobre la competitividad del sector.

El bajo desarrollo industrial no permite hacer frente a la competencia que está compuesta por empresas que incluso sin un TLC poseen capacidad exportadora con elevados niveles y estándares de calidad y volúmenes de producción superiores a los nuestros.

No existe suficiente capacidad de comercialización para penetrar en los mercados extranjeros, lo que se refleja en la poca participación en ferias e intercambios comerciales, falta de misiones del sector para buscar alianzas estratégicas, inexistencia de departamentos relacionados dentro de la empresa, etc.

También ha existido el inconveniente del proteccionismo que ha surtido sus efectos previstos, principalmente por las carencias técnicas, de seguridad y calidad de las mercancías., lo que no ha permitido superar las barreras no arancelarias establecidas de común acuerdo en los TLC`s.

Otro de estos factores adversos, es el elevado costo del transporte de mercancías que en muchos casos es imposible de cubrir con la capacidad financiera actual con que cuenta la mediana empresa, por lo cual se opta por circunscribirse a un ámbito espacial accesible en costos, lo que imposibilita entrar a competir a otros mercados.

Estos factores dejan al descubierto que las asimetrías entre El Salvador con respecto a Chile y México son insuperables, pues ambos países presentan una infraestructura y capacidad industriales que les permite tener liderazgo regional y competitividad suficiente como para competir frente a empresas extranjeras e imponerse a las empresas de mediana envergadura de El Salvador, lo cual se

refleja en el enorme déficit comercial que presenta el país frente a los antes mencionados.

Por otra parte, frente a República Dominicana y Panamá, aunque existe una mayor igualdad de condiciones y el intercambio comercial es favorable para El Salvador, este se ha visto dominado por empresas que poseen capacidad exportadora previa a los TLC's y no ha permitido que la mediana empresa pueda entrar de lleno en la dinámica de exportación.

De las experiencias y ante los efectos negativos se ha determinado las medidas a implementar para incursionar en el mercado estadounidense, superando principalmente las barreras no arancelarias que se impondrán al entrar en vigencia el TLC con Estados Unidos; ante la gran capacidad norteamericana es eminente tener cierto escepticismo de cara a un TLC, por lo cual urge adoptar medidas encaminadas a dotar de capacidades competitivas a la mediana empresa, esto para poder mantenerse dentro de la dinámica económica y no desaparecer ante la competencia extranjera, máxime en un contexto en el cual la economía norteamericana busca recuperarse protegiendo su producción interna al mismo tiempo que aumentar su flujo de exportaciones y reducir las importaciones con barreras no arancelarias.

Para elevar los estándares de calidad de la producción, que implica invertir en elementos que posibiliten la aceptación de las mercancías tanto por los consumidores como por las autoridades competentes, es necesaria la inversión en tecnologías y capacitación técnica de la mano de obra, mejoría de las medidas

higiénicas y eliminación de componentes nocivos en los productos de consumo humano.

La elevación de los estándares de calidad se relaciona con el incremento de los volúmenes de producción, lo que también requiere de inversión en tecnología, mano de obra, etc. Esto implica que también requiere asegurarse la eficiencia máxima de la fuerza laboral, maquinarias, materias primas, energía y capital, para alcanzar un máximo de valor agregado.

Para aprovechar los elementos ya mencionados es requisito indispensable contar con una mejor capacidad para la comercialización de los bienes, cuyo objetivo sea generar capacidad para colocar las mercancías en los mercados de mayor potencial de consumo, lo que requiere principalmente de entrenamiento y desarrollo de habilidades en todos los niveles encargados de la comercialización.

En caso de no adoptarse medidas como las ya antes mencionadas, la mayoría de medianas y pequeñas empresas quedarían marginadas del intercambio comercial que estará condicionado en gran medida por las barreras no arancelarias que impedirán el ingreso de productos que no cumplan con los requerimientos de calidad se adoptan en el TLC.

Finalmente, se concluye en la urgencia de una reconversión industrial profunda, con el objetivo de formar una base productiva y económica competitiva y sostenible a fin de evitar el decaimiento de la producción nacional y la desaparición de empresas, lo que generaría inestabilidad en el sistema, es decir desempleo, efervescencia social, marginación social y otros efectos negativos que pueden evitarse fortaleciendo los sectores que generen mayores niveles de

inversión y riqueza, esto no solo para entablar un TLC, sino que también influya para corregir los perjuicios acarreados por los TLC anteriores y también para lograr una mayor competitividad en la totalidad de las relaciones comerciales de El Salvador.

BIBLIOGRAFIA

Capítulo I

Libros

BALASSA, Bela. "Teoría de la integración económica", Fondo de Cultura Económica, México, 1978. 475 pp.

BALOGH, Thomas. "Obstáculos al desarrollo económico", CEMLA, México, 243 pp.

BRYCE, Murria D. "Desarrollo Industrial, McGraw-Hill, New Cork, USA, 1961, 294 pp.

DOUGHERTY, James y PFALTZGRAFT, Robert, "Teorías en Pugna de las Relaciones Internacionales", Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, Argentina, 1993. 497 pp.

FERGUSON, Charles E. "Teoría Macroeconómica", Editorial UTEHA, `México, 1976, 349 pp.

FUENTES, Alfredo; VILLANUEVA, Javier. "Economía Mundial e integración de América Latina", Editorial TESIS, Buenos Aires Argentina, 1989, 277 pp.

MARTINEZ, Julia Evelyn y VIEYTEZ, Eloira Beltrán de, "Desafíos y oportunidades de la PYMES salvadoreñas", 2002, 146 pp.

NEIER, Richard L. "Ciencia y Desarrollo Económico", Editorial Aguilar, Madrid, España, 1964, 301 pp.

MELMAN, Saymour. "Los Factores Dinámicos de la Productividad Industrial", Fondo de Cultura Económica, México, 1962, 260 pp.

NELSON, Richard R, et al. "Tecnología, Crecimiento Económico y Bienestar Publico", Editorial Linusa-Wilvey, México, 1969, 294 pp.

TEICHERT, Pedro. "Revolución Económica e industrialización en América Latina", Fondo de Cultura Económica, México, 1961, 467 pp.

UNAM, "Historia Económica de América Latina", Sistema de Universidad Abierta, México, 1978, 225 pp.

Tesis

ARBAIZA AVILEZ, Juan Ramón. "Necesidades de tecnología del Sector Industrial Salvadoreño. Una propuesta integral de investigaciones a realizarse durante el quinquenio 1995-2000". Tesis para optar al grado de Ingeniero Industrial, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador, El Salvador, 1995, 153 h.

BENAVIDES, Boris Alexander, " Diseño de un modelo administrativo operacional aplicado a la mediana empresa", tesis para optar al grado de licenciado en administración de empresas, Universidad Alberti Einstein, San Salvador, El Salvador, 1999. 127 pp.

BENAVIDEZ, Flor de María, "Análisis de la participación del sector empresarial salvadoreño en la instauración de una ZLC México - Centroamérica, 1991 - 1995", Tesis para optar al grado de Licenciado en administración de empresas, Universidad de El Salvador, 1997. 217 pp.

GUEVARA HERNANDEZ, Marvin Enrique, " El grado de preparación de El Salvador en comparación con Centroamérica para enfrentar el Libre Comercio", tesis para optar al grado de Licenciado en Relaciones Internacionales, Universidad de El Salvador, 1997, 153 pp.

AYALA GUILLEN, Héctor Roberto, " La globalización y el proceso de reconversión industrial en El Salvador periodo 1992 - 1996", tesis para optar al grado de licenciado en Relaciones Internacionales, Universidad de El Salvador, 1998, 122 pp.

"Historia del Desarrollo Industrial en El Salvador: Situación de la Pequeña Empresa y su operativización", UCA, San Salvador, El Salvador, 1984, 342 pp. S.a.

Boletines

"Beneficios y desafíos del TLC con Estados Unidos: Principales desafíos", Boletín del centro de información y documentación de CONAMYPE, Junio de 2002, N, 5

ARGUMEDO, Pedro Antonio, " TLC Estados Unidos - El Salvador: sectores económicos de interés (primera parte)", Boletín económico social de FUSADES, San Salvador, EL Salvador, Marzo de 2002, N. 196 32 pp.

ARGUMEDO, Pedro Antonio, "TLC Estados Unidos - El Salvador: sectores económicos de interés (segunda parte)", Boletín Económico Social de FUSADES, San Salvador, El Salvador, Julio de 2002, N. 197 34 pp.

FERNANDEZ ARIAS, Humberto, "Hacia el desarrollo empresarial y laboral bajo el contexto de la globalización", Boletín informativo de FUNDE, San Salvador, El Salvador, Junio - Julio de 2001, N. 159. 48 pp.

GARCIA, José Antonio, "TLC`s y la búsqueda de l desarrollo sostenible", Boletín informativo de FUNDE, San Salvador, El Salvador, marzo - abril, 2001. N. 151. 56 pp.

Artículos periodísticos

CACERES, Francisco, "El camino hacia el libre comercio", El Diario de Hoy, Editorial, San Salvador, El Salvador, 1 de octubre de 201, p 14.

MENJIVAR, Julio, " Empresarios se preparan para TLC con USA", El Diario de Hoy, Negocios San Salvador, El Salvador, 3 de mayo de 2003, p. 36

CENTENO GUEVARA, Roberto, "Los marginados del Libre Comercio", CoLatino, Editorial, San Salvador, El Salvador, 4 de marzo de 2003, p 7.

documentos de Internet

"Definición y concepto de MYPYME", www.mipyme.com.sv/info/1º13/ht

"Diagnostico del sector" www.mioyme.com.sv/info/1014/ht

"Beneficios y desafíos del TLC con USA".

WWW.CONAMYPE.GOB.SV/LT/GUT/BOLETINES/HTML

POWELL, Carlos, "Tratados de Libre Comercio: una enorme telaraña continental".

www.pow.geocities.com.ar/op/TLC/html

MAX - NEEF, Manfred, "La realidad oculta tras los tratados de libre comercio", no documentado.

Capítulo II

Libros

BALASSA, Bela, "Teoría de la integración económica", Fondo de Cultura Económica, México, 1978, 434 pp.

BALASSA, Bela. "El Desarrollo Económico y la integración", CEMLA, México, 150 pp.

BID. "Factores para la integración de América Latina", Fondo de Cultura Económica, México, 1966, 247 pp.

CANTORI, Louis y SPIEGEL, Steven, "Políticas Internacionales regionales", Fondo de Cultura Económica, México, 1977, 379 pp.

FUENTES, Alfredo; VILLANUEVA, Javier. "Economía Mundial e integración de América Latina", Editorial TESIS, Buenos Aires Argentina, 1989, 277 pp.

KAMITZ, Reinhard. "Cooperación e Integración Económica y Financiera", Fondo Monetario Internacional, Washington, USA, 1970, 61 pp.

HINKELAMMERT, Franz. "Dialéctica del Desarrollo desigual", EDUCA, San José, Costa Rica, 1983, 337 pp.

SCITOVSKI, Tibor. "Teoría Económica e integración de Europa Occidental", Editorial Aguilar, Madrid, España, 1964, 170 pp.

VINER, Jacob. "Comercio Internacional y Desarrollo Económico", Editorial Siglo XXI, México, 1967,392 pp.

Tesis

AYALA FUNES, Samuel Elías; CUELLAR CHAVARRIA, Leonel Arturo; MORAN VEGA, Rene Mauricio. "Efectos del Comercio Exterior en el Desarrollo económico y social salvadoreño (1950-1975) y consecuencias posteriores", Tesis para optar al grado de Licenciados en Administración de Empresas, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, 1991, San Salvador, El Salvador, 144 h.

MARTINES, Gloria del Carmen, "El tratado de Libre Comercio entre México y Triángulo Norte de Centroamérica: su impacto en los sectores empresarial y laboral de El Salvador", tesis para optar al grado de licenciado en Relaciones Internacionales, Universidad de El Salvador, 1997, 106 pp.

CUBIAS MOLINA, Leida Inés, "La política comercial actual de El Salvador de cara a la firma de un Tratado de Libre Comercio con México²", tesis para optar al grado de licenciado en Relaciones Internacionales, Universidad de El Salvador, 1999, 155 pp.

ORTIZ SILVESTRE, Silvia Marisol, " Perspectivas sobre el tratado de Libre Comercio El Salvador - México", tesis para optar al grado de licenciado en Administración de Empresas, UCA, abril, 2001, 65 pp.

Boletines

RIVAS LEON, Jaime H. "PYMES no logran despegar con TLC`s", FUNDE, febrero 2003, 33 pp.

"Inversión, tecnología e información para el desarrollo de las PYMES" AMPES/GTZ, mayo de 2003. 307 pp.

Tratado de Libre Comercio El Salvador - México", Dirección de administración de tratados comerciales (DATCO), septiembre de 2002, 42 pp.

"TLC con Panamá", Dirección de comunicaciones del Ministerio de Economía de El Salvador, octubre de 2002,.

"Exportaciones hacia Panamá", Dirección de comunicaciones del Ministerio de Economía de El Salvador, mayo de 2003, 34 pp.

"Exportaciones hacia el tambor de la alegría" Ministerio de economía, mayo de 2003, 7 pp.

"Revisión del TLC El Salvador - República Dominicana", Dirección de comunicaciones del Ministerio de Economía de El Salvador, noviembre de 2002, 18 pp.

"Nichos del mercado dominicano" Secretaría de comunicaciones del ministerio de economía, agosto de 2001, 19 pp.

CUELLAR, Marvin, "Oportunidades del TLC con Chile", FUSADES, ABRIL DE 2001, 65 PP.

"Generalidades del TLC con Chile" DATCO, ENERO DE 2001, 28 PP.

Documentos de Internet

"Intercambio comercial con Chile", www.economía.gov.sv/comercio/TLC/Chile

"Comercio durante 2002 con Panamá",

www.economía.gob.sv/comercio/TLC/Panama

"Intercambio Comercial con República Dominicana",

www.economia.gob.sv/comercio/TLC/Dominicana

LARIOS, Arturo, "TLC con México: la nueva inversión ,mexicana",

www.lao.geocities.com/sv/infos

"Libre comercio con República Dominicana",

www.eldiariodehoy.com.sv/economia0020/htm

"QUIROS, Alberto,"TLC de incertidumbre", www.eldiariode

hoy.com.sv/editoriales/010102/centroamerica_mexico/htm

Capítulo III

Libros

BALASSA, Bela. "El Desarrollo Económico y la integración", CEMLA, México, 150 pp.

COYLE, David Cushman. "Desarrollo Nacional y su Funcionamiento. Estudio de cómo la ciencia y la tecnología occidentales pueden ayudar a los países pobres del tercer mundo a alcanzar su desarrollo económico", UTEHA, México, 1965, 238 pp.

DEUSTCH, Kart W. "integración y formación de Comunidades Políticas: Análisis sociológico de experiencias históricas", Instituto para la Integración de América Latina, Buenos Aires, Argentina, 1966, 256 pp.

JACOBS, Jame. "Las Ciudades y la Riqueza de las Naciones: Principios de la vida económica", Editorial Ariel, Barcelona, España, 1986, 263 pp.

MEADE, James E. "Problemas de una Unión Económica", Editorial Aguilar, Madrid, España, 1957, 134 pp.

MEIER, Gerald H. "Comercio Internacional y Desarrollo", Editorial Herrero, México, 1965, 177 pp.

TIMBERGEN, Jan. "Integración Económica Internacional", Editorial Sagitario, Barcelona, España, 1960, 201 pp.

Boletines

ARGUMEDO, Pedro Antonio, " TLC Estados Unidos - El Salvador: sectores económicos de interés (primera parte)", Boletín económico social de FUSADES, San Salvador, EL Salvador, Marzo de 2002, N. 196 32 pp.

ARGUMEDO, Pedro Antonio, "TLC Estados Unidos - El Salvador: sectores económicos de interés (segunda parte)", Boletín Económico Social de FUSADES, San Salvador, El Salvador, Julio de 2002, N. 197 34 pp.

"TLC Centroamérica - Estados Unidos Secretaria de comunicaciones del Ministerio de economía de El Salvador, febrero de 2003. 21 pp.

Beneficios y desafíos del TLC con USA", INFOMYPE, Junio, 2002, N. 5, 10 pp.

Artículos periodísticos

STEWART, Robert, "Un TLC para generar empleo, no riquezas". El Diario de Hoy, Economía, 7 de mayo de 2003. p. 46

CAHVEZ LUGO, Héctor, "protejan los sectores sensibles de la economía", El Diario de Hoy, Economía, 20 de mayo de 2003, p 43

"Las dos tesis de Regina Vargo", El Diario de Hoy, TLC con USA, 17 de mayo de 2003, p 28

"Objetivo: anclar los aranceles", El Diario de Hoy, TLC con USA, 17 DE MAYO DE 2003, P 28

AYALA, Edgardo, "TLC no es para todos", La Prensa Gráfica, ENFOQUES, 15 de junio de 2003-09-12 "Empresarios exigen mas transparencia", El Diario de Hoy, 17 de junio de 2003, p 37

"TLC no puede ser bilateral", El Diario de Hoy, 17 de agosto de 2003, p. 37

IP, Greg, "La recuperación económica de Estados Unidos tiene un escollo menos", La Prensa Gráfica, The Wall Street Journal Americas, 8 de septiembre de 2003, pp 38 - 48

"PYMES temen desaparecer con TLC", Economía, La Prensa Gráfica, 8 de septiembre de 2003, p 43

MORENO, Wilfredo, "Asociarse, la opción de la PYME en el TLC", Negocios, El Diario de Hoy, 5 de septiembre de 2003, p 43

"TLC conviene a la PYME", Economía, El Diario de Hoy, 29 de agosto de 2003, p. 39

Revistas

BARRIERE, R. "Como exportar al gran país del norte "Comercio e Industria, Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, N. 170, año 24, mayo de 2003.

Otros

Sistemas de gestión de calidad ISO 9001, segunda actualización. s.a. s.d.

Encuentro nacional de la empresa privada (ENADE) 200, ANEP, 36 pp.