

**UNIVERSIDAD DON BOSCO
FACULTAD DE INGENIERIA
ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL**



TRABAJO DE GRADUACION

**“ESTUDIO DE LAS POTENCIALIDADES DE DESARROLLO DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SALVADOREÑAS EN EL
CONTEXTO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO”**

**PARA OPTAR AL GRADO DE
INGENIERO INDUSTRIAL**

**PRESENTADO POR:
CONTRERAS SANTOS, ROCÍO CAROLINA
MENÉNDEZ CARIAS, JOSÉ ALFONSO
VALLE PEÑA, MIGUEL ALVARO**

**SEPTIEMBRE 2002
SOYAPANGO – EL SALVADOR - CENTROAMERICA**

I. INTRODUCCION

En el contexto de la creación de un mercado mundial en el que circulen libremente los capitales financiero, comercial y productivo, llamado globalización; se exige que las empresas sean más competitivas, pues la evolución continua de los mercados hace que entre diversos países se establezcan convenios o acuerdos que permitan este fenómeno, bien para beneficiarse de la producción extranjera, o bien para ofrecer programas de cooperación a países en vías de desarrollo.

Recientemente El Salvador ha firmado tratados de libre comercio con diferentes naciones, y con esto se han dilucidado diferentes expectativas positivas, tales como: el aumento de la exportación local, la generación de empleos, y la misma reconstrucción del país, por medio del mejoramiento del nivel de vida de cada habitante de la República; poniendo en relieve la importancia de los aportes del sector de confección de prendas de vestir en el logro de estos objetivos. Así como también se ha planteado el eminente reto que enfrentará la Micro y Pequeña empresa (MyPE) en tal contexto.

La globalización de los mercados y de las economías a través de tratados regionales o mundiales, plantea exigencias en la producción de bienes y servicios más allá de los estándares locales que El Salvador debe cumplir, para que su participación en esa globalización sea desde una perspectiva de competencia y no sólo de consumidores.

Ante esta realidad, es necesario determinar si la micro y pequeña empresa salvadoreña está preparada para evitar ser desplazada por productos y servicios extranjeros de alta calidad y a precios relativamente alcanzables, y además, determinar si está preparada para aprovechar los beneficios que puedan ofrecer. Una respuesta positiva es el reto que deben enfrentar los diversos sectores productivos y profesionales.

El Salvador es un país que presenta diversos indicadores de subdesarrollo en diferentes niveles, tales como: el índice de analfabetismo, ingreso por persona y tecnología; pero, con un alto potencial empresarial, como lo expresan diversos estudios y documentos (Programa Nacional de Competitividad, Las Bases y Temas

Claves para el plan de Nación) en donde se presenta como alternativa de desarrollo el fomento a la micro y pequeña empresa, por el alto potencial que representa.

El presente estudio de la incidencia de los tratados de libre comercio en el desarrollo de las potencialidades de micro y pequeñas empresas salvadoreñas (MyPEs) dedicadas a la confección de prendas de vestir, pretende verificar las alternativas que posee el sector para lograr las ventajas que suscriben estos convenios; pues estos acuerdos pueden tener efectos contraproducentes, desviando recursos escasos y dejando al margen de sus beneficios a dichos sectores por falta de capacitación, fuentes de financiamiento y por el crecimiento de las importaciones a bajo costo que, a su vez, restringen la demanda local.

El estudio se compone de 5 capítulos, que se describen así:

CAPITULO I. GENERALIDADES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

En este capítulo se define el sector MyPE, su evolución, sus características, clasificación, la importancia del sector en la economía y sociedad salvadoreña, así como su entorno económico, social y político. Además se presenta el subsector confección, su estructura, importancia y características.

CAPITULO II. LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON EL SALVADOR.

En este capítulo se presentan los antecedentes de los tratados de libre comercio y el estudio de algunos programas de cooperación de países con El Salvador; además, las generalidades, lineamientos y los principales objetivos de cada uno de los tratados de libre comercio en los que se ha suscrito El Salvador (Triángulo del norte, México, Panamá, Chile y República Dominicana).

CAPITULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

Aquí se plantean los objetivos de la investigación, el procedimiento a seguir para lograrlos y se describen las fuentes de información utilizadas. Así, también se presentan los métodos para determinar el universo y muestra de la población que se estudia y el diseño de la encuesta a utilizar.

CAPITULO IV. DIAGNOSTICO DE LAS MYPES DEDICADAS A LA CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR.

Se desarrolla un diagnóstico acerca de la incidencia de los tratados de libre comercio en las problemáticas, características y condiciones de operación de las MyPEs de la confección de prendas de vestir asociadas a AMPES¹, del área metropolitana de San Salvador, fundamentado en el análisis de la información obtenida a través de la técnica de la encuesta y de la utilización de técnicas de ingeniería como: Diagrama de Causa y Efecto, y el análisis FODA.

CAPITULO V. ALTERNATIVAS DE DESARROLLO PARA LAS MYPES DE LA CONFECCION EN EL CONTEXTO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

Incluye la determinación de las potencialidades de desarrollo del sector en estudio, en respuesta a la problemática planteada. Se definen también diferentes alternativas y estrategias que permitan la consecución de las metas de la MyPE del sector confección de prendas de vestir en el contexto de los Tratados de Libre Comercio (TLC).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Conclusiones:

Con base en la investigación realizada, se expondrán los resultados obtenidos en relación directa con los objetivos planteados.

Recomendaciones:

Se elaborarán propuestas que según criterio del grupo de trabajo, contribuirán a la solución de los problemas del sector en estudio, así como orientar la utilización de esta investigación en otras futuras.

¹ AMPES: Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios

II. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Investigar la incidencia de los tratados de libre comercio en el desarrollo de potencialidades de la micro y pequeña empresa salvadoreña del sector confección de prendas de vestir.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a. Definir la importancia del sector Micro y Pequeña empresa para la economía y sociedad Salvadoreña.
- b. Presentar los lineamientos principales de los Tratados de Libre Comercial acordados entre El Salvador y otros países (México, Triángulo del Norte, Chile, Panamá y República Dominicana), sus antecedentes, objetivos y las principales implicaciones en las relaciones comerciales que se establecen con dichos países.
- c. Determinar las potencialidades (productiva, tecnológica, de mercado y como generadora de empleos) de la MyPE salvadoreña.
- d. Conocer las características y principales problemas de la MyPE de la confección de prendas de vestir respecto al desarrollo de sus potencialidades abordando las oportunidades y amenazas que representan los TLC.
- e. Desarrollar un marco propositivo de estrategias que permitan al micro y pequeño empresario formalizarse, desarrollarse en el mercado nacional e insertarse en el mercado internacional.

III. ALCANCES Y LIMITACIONES

ALCANCES

- Se documentarán las principales implicaciones de los tratados de libre comercio, programas y otros acuerdos firmados por El Salvador con otros países, entre 1990 y Junio de 2002, implicaciones relacionadas a establecer las oportunidades y amenazas que puedan representar para la MyPE.
- El estudio incluirá, por medio del análisis de una muestra (tomada de las empresas de la zona metropolitana de San Salvador afiliadas a AMPES) de la MyPE del sector confección de prendas de vestir, el diagnóstico de su situación actual frente a los tratados de libre comercio y a partir de éste proponer estrategias que le permitan desarrollar sus potencialidades.
- Que la información, organizada, contenida en el documento sirva de apoyo para futuros proyectos de investigación.
- Realizar un foro informativo con micro y pequeños empresarios sobre los TLC como parte de una realidad económica que debe enfrentarse y sobre la necesidad de planificar estrategias y desarrollar características empresariales de competitividad.

LIMITACIONES

- La falta de información a nivel nacional sobre los TLC y falta de estudios actualizados del sector de la MyPE dedicada a la confección de prendas de vestir, en particular.
- El proyecto consistirá en una propuesta de estrategias de desarrollo de potencialidades y no en su implementación.

IV. IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN.

IMPORTANCIA

El hecho de que El Salvador debe ser un país orientado hacia la calidad total que integra competitividad y productividad, y la necesidad de enfocar atención especial hacia la incorporación de la micro y pequeña empresa en el esfuerzo nacional de calidad, son fundamentos que establecen que el estudio de las MyPEs en el contexto de los tratados de libre comercio es de suma importancia para determinar el potencial de desarrollo que tienen y para ofrecer alternativas de acción en pro de su aprovechamiento.

Las experiencias que ya se están manifestando con algunos TLC entre otros países y con otros programas de cooperación hacen que sea importante el análisis de factores tales como: la sostenibilidad de las mypes ante la creación de incentivos y competencia por atraer la inversión extranjera; los efectos sobre el crecimiento y el empleo; las capacidades existentes para insertarse favorablemente en el libre comercio y las implicaciones de estos tratados en la capacidad de decisión de las políticas económicas tanto de las empresas como de los gobiernos.

El sector MyPE ha estado prácticamente al margen de las oportunidades y responsabilidades que ofrece y exige la economía nacional. Se debe destacar que la escasa participación de tan importante sector se ha dado a pesar de su relevante peso cuantitativo y cualitativo contribuyendo con un promedio del 40% al PIB nacional como productora de bienes y servicios básicos ; y sobre todo, por su rol como fuente generadora de empleo (ofrece ocupación al 40% de la población económicamente activa del país), así como su participación en la sociedad incidiendo directamente en las vidas de 1, 700,000 salvadoreños².

El sector textil y de la confección tiene importancia desde el punto de vista de generación de empleo (aporta el 30% de la población ocupada de todo el sector industrial), valor agregado, y generación de divisas (24% de las exportaciones totales del país en el año 2001); además, de su potencialidad de desarrollo. Este sector

² Fuente: Libro Blanco de la Microempresa. 1997.

contribuye con un 3.5% al PIB industrial. No obstante, enfrenta en la actualidad serías deficiencias, por lo que se considera necesario un estudio de este subsector en particular.

Los tratados de libre comercio, TLC, corresponden a la nueva visión de comercio mundial, y los países que no quieran quedar al margen tendrán que ser parte de ellos, ya que los tratados están enfocados en la necesidad de abrir fronteras hacia el ALCA³ del 2005 que a su vez pretende la regionalización de América Latina, por lo que se considera importante un estudio de sus consecuencias para un sector que económica y socialmente representa una alternativa de desarrollo para el país.

JUSTIFICACIÓN

Las razones que motivan a realizar este estudio son:

- La importancia del sector de las mypes de la confección en la economía nacional, debida a su número de unidades productivas y número de empleos que ocupa, según las cifras mostradas en la importancia de este estudio.
- El desconocimiento de la población en general, y de los micro y pequeños empresarios en particular sobre los TLC y sus implicaciones en su desempeño empresarial.
- La convicción de algunas instituciones y asociaciones del sector MyPE y de la industria en general de que la micro y pequeña empresa salvadoreña no está preparada para las exigencias de calidad en un mercado mundial que ofrecen los tratados de libre comercio; y de la necesidad de capacitarse, y de una reconversión tecnológica del capital de trabajo con que opera este sector para incrementar los volúmenes de producción y mejorar la calidad de los productos exportables, de lo contrario no estaría en capacidad de insertarse en dicho mercado.
- La necesidad de aplicar los conocimientos en el análisis y propuesta de solución ante una problemática específica de la realidad económica y social del país, utilizando diferentes técnicas y disciplinas de la ingeniería en un área de

³ ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas.

la industria que es de suma importancia para el desarrollo, debido a que el accionar del Ingeniero Industrial se da dentro de las empresas u organizaciones que son el pilar de la producción nacional.

V. PROYECCIÓN SOCIAL.

SECTORES OBJETIVOS DEL ESTUDIO:

1. La Universidad Don Bosco como comunidad educativa con proyección social, proporcionándole a través del estudio realizado, la metodología, el proceso y el pensamiento estratégico necesario para construir ventajas competitivas para el desarrollo del sector micro y pequeña empresa del sector de la confección de prendas de vestir.
2. Estudiantes de la Universidad Don Bosco, así como también de otras universidades que estén interesadas en investigar acerca de las incidencias de los tratados de libre comercio en las MyPEs del sector confección.
3. A los micro y pequeños empresarios, principalmente a los dedicados a la confección de prendas de vestir, brindarles un documento de apoyo para que conozcan estrategias para su formalización, asociación y la importancia de la gestión empresarial para aprovechar los beneficios de los tratados de libre comercio.
4. A la población en general por medio de un documento de análisis objetivo, basado en un diagnóstico actualizado del sector MyPE dedicado a la confección de prendas de vestir que proporciona una visión de su situación actual y alternativas de desarrollo.

INDICE

	Pág.
I. INTRODUCCIÓN	i
II. OBJETIVOS	iv
OBJETIVO GENERAL	iv
OBJETIVOS ESPECIFICOS	iv
III. ALCANCES Y LIMITACIONES	v
ALCANCES.....	v
LIMITACIONES.....	v
IV. IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN.....	vi
IMPORTANCIA	vi
JUSTIFICACIÓN.....	vii
V. PROYECCIÓN SOCIAL.....	ix
CAPITULO I. GENERALIDADES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.	1
1.1 DEFINICIÓN DEL SECTOR MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MyPE).	1
1.2 EVOLUCIÓN DE LAS MYPES.	2
1.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES.....	4
1.4 CLASIFICACIÓN DE LAS MYPES	6
1.5 IMPORTANCIA DE LAS MYPES EN LA ECONOMÍA SALVADOREÑA.....	8
1.6 NORMAS PARA SU REGULACIÓN, FORMALIZACIÓN Y OPERACIÓN.	10
1.7 ENTORNO ECONÓMICO, POLÍTICO Y SOCIAL DE LAS MYPES.	15
1.8 EL SUB-SECTOR CONFECCIÓN: IMPORTANCIA, CARACTERÍSTICAS Y ESTRUCTURA.	19
CAPITULO II. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON EL SALVADOR.	22
2.1 GENERALIDADES.....	22
2.2 ANTECEDENTES.....	22
2.2.1 ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL.....	23
2.3 EL TRIANGULO DEL NORTE (GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR).....	25
2.3.1 ANTECEDENTES	25

2.3.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO EL SALVADOR – GUATEMALA – HONDURAS.....	27
2.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CENTROAMERICA – MÉXICO.....	27
2.5 TRATADO DE LIBRE COMERCIO EL SALVADOR – PANAMA	31
2.6 TRATADO DE LIBRE COMERCIO EL SALVADOR – REPUBLICA DOMINICANA	33
2.7 TRATADO DE LIBRE COMERCIO EL SALVADOR – CHILE	35
2.8 LA POSIBILIDAD DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (EUA)	38
2.9 ORGANISMOS DE REGULACIÓN, ASISTENCIA E INFORMACION.....	40
2.9.1 MINISTERIO DE ECONOMIA	40
2.9.2 DIRECCION DE ADMINISTRACIÓN DE TRATADOS COMERCIALES (DATCO)	41
2.9.3 MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES	42
2.9.4 DIRECCION GENERAL DE PROMOCION Y RELACIONES ECONOMICAS (DGPRE).....	44
2.9.5 ORGANIZACIÓN DEL SECTOR PRIVADO PARA LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES (ODASP)	45
2.9.6 COMISION NACIONAL PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (CONAMYPE)	47
2.9.7 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	48
 CAPITULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	 52
3.1 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	52
3.3.1 OBJETIVO GENERAL	52
3.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	52
3.2 TIPO DE ESTUDIO A REALIZAR	52
3.2.1 DATOS Y FUENTES PRIMARIAS	53
3.2.2 DATOS Y FUENTES SECUNDARIAS	53
3.3 DETERMINACION DEL UNIVERSO.....	54
3.4 DETERMINACION DE LA MUESTRA	54

3.5 DISEÑO DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE INFORMACIÓN	54
CAPITULO IV. DIAGNOSTICO DE LAS MYPES DEL SECTOR CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR	56
4.1 TABULACION Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	56
4.1.1 ANALISIS DE ENTREVISTAS	56
4.2 SITUACION ACTUAL DE LA MyPE DEDICADA A LA CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR EN EL CONTEXTO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.....	58
4.3 ANALIS FODA.....	60
4.4 DIAGRAMAS CAUSA Y EFECTO.....	64
CAPITULO V. ALTERNATIVAS DE DESARROLLO PARA LAS MYPES DE LA CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR EN EL CONTEXTO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	69
5.1 POTENCIALIDADES.....	69
5.1.1 PRODUCTIVA.....	69
5.1.2 TECNOLOGICA Y DE MERCADO.....	70
5.1.3 GENERACION DE EMPLEOS.....	71
5.2 ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA LA MyPE DE LA CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR.....	71
5.2.1 FORMALIZACION Y REGISTRO.....	71
5.2.2 CAPACITACION	73
5.2.3 ASISTENCIA TÉCNICA	74
5.2.4 ASOCIATIVIDAD Y ORGANIZACIÓN.....	79
5.2.5 ACCESO AL FINANCIAMIENTO	79
CONCLUSIONES.....	81
RECOMENDACIONES	83
BIBLIOGRAFÍA	85
GLOSARIO.....	87

APENDICES

Apéndice A: Las MyPES en las economías nacionales de Centroamérica.

Apéndice B: Documentos enmarcados como antecedentes de los tratados de libre comercio en El Salvador.

Apéndice C: Oportunidades comerciales para productos salvadoreños en el marco del TLC con México

Apéndice D: Contenido del Foro Informativo “Los Tratados de Libre Comercio y su incidencia en micro y pequeñas empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir”

ANEXOS

Anexo 1: Resumen de características de la Microempresa.

Anexo 2: Guía para la formalización de la micro y pequeña empresa

Anexo 3: Coyuntura Económica. Segundo semestre 2001. Revista ECA

Anexo 4: Países otorgantes del SGP y Países miembros del GATT

Anexo 5: Conociendo sobre las normas de origen

Anexo 6: Encuesta para micro y pequeños empresarios dedicados a la confección de prendas de vestir

Anexo 7: Lista de micro y pequeños empresarios dedicados a la confección de prendas de vestir afiliados a AMPES

Anexo 8: Tabulación y resumen de la información recolectada

CAPITULO I. GENERALIDADES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

1.1 DEFINICIÓN DEL SECTOR MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MyPE).

Los criterios para la definición de la micro y pequeña empresa en El Salvador, se basan en una dimensión laboral (número máximo de trabajadores) y en una dimensión económica (valor de las ventas brutas mensuales de la unidad económica). Así se considera como Microempresa a aquella que emplea hasta un máximo de 10 personas y genera ingresos hasta de 50,000 colones mensuales; y se considera Pequeña empresa a aquella que emplea hasta 50 personas, con ventas mensuales entre 50,001 y 500,000 colones.¹

La microempresa es una realidad esencialmente diferente de la pequeña empresa. A pesar de ello, es común encontrar una dificultad en su distinción y, sobre todo, la imposibilidad de definir a la microempresa surge del nombre mismo que se le ha dado y que contiene una connotación cuantitativa: micro, es decir, “muy pequeño”. Esta connotación lleva fácilmente a una confusión: la de tratar de distinguir la microempresa, de otros tipos de unidades económicas, con los mismos parámetros con que se distingue a la pequeña de la mediana y de la gran empresa. Efectivamente, éstas se diferencian adecuadamente entre si por parámetros cuantitativos (específicamente el tamaño).

Pero esto no es posible en el caso de la microempresa, por que en muchos casos, la pequeña empresa industrial es más pequeña que aquella. Por ello, la única vía para aproximarse a una definición de la microempresa es salir de esa confusión olvidándose del esquema cuantitativo referido al tamaño y buscando diferencias de tipo cualitativo. Lo que distingue a la microempresa de la pequeña empresa no es el ser “más” pequeña, el producir “menos” que ella (lo cual, en muchos casos, no es verdad), sino el “ser diferente”, el “producir de otra manera”. El polo opuesto de la microempresa no es la mediana y gran empresa (que si lo es para la pequeña empresa), sino la empresa “industrial” propiamente dicha.

¹ Fuente: Plan Nacional para la Micro y Pequeña Empresa. 1999.

La “forma de producir” distintiva de la microempresa se manifiesta en aquellos rasgos que en el desarrollo histórico de la economía mundial diferencian a la artesanía y a la manufactura, anteriores al siglo XVIII de la industria propiamente dicha. Ellos se refieren al trabajo y a la tecnología y se pueden reducir a tres factores fundamentales: la naturaleza del trabajo vinculado a la empresa, la organización del proceso productivo y el tipo de instrumentos de producción.

Este estudio emplea el término MyPEs para referirse al sector conformado por micro y pequeñas empresas cuyas similitudes en la organización y características de operación lo distinguen plenamente de la mediana y gran empresa, y teniendo en cuenta la heterogeneidad y complejidad de estos sectores en el país, se entenderá que el concepto MyPE comprende a empresas con un máximo de 50 empleados y con ventas mensuales menores a 500,000 colones, independientemente de sus características de producción, capacitación, mercadeo, planificación y organización; en suma, la noción de micro y pequeña empresa incluye las unidades económicas de tamaño mínimo tanto informales como las registradas.

1.2 EVOLUCIÓN DE LAS MYPES.

El concepto micro y pequeña empresa surge en Alemania y Japón con la reconstrucción de dichas naciones (luego de que las grandes empresas fueran destruidas en la segunda guerra mundial) tanto por la falta de capital, infraestructura y fuentes de financiamiento, así como por la necesidad de ocupación de la población en actividades productivas. De este modo el sector MyPE nace en El Salvador a partir del inicio de la guerra civil en 1980, lo cual da como resultado un descenso en la economía, motivado por la incertidumbre empresarial, reformas gubernamentales, fuga de capitales, disminución de inversiones privadas, desempleo, aumento de la inflación y el poco acceso al financiamiento.

Históricamente la economía salvadoreña se ha caracterizado por la debilidad de sus vínculos intersectoriales² y por la incapacidad del aparato productivo de dar

² Esta característica tiene que ver con el modelo agroexportador que prevaleció en el país desde su fundación como nación y que entró en crisis en la década de los ochenta.

empleo a toda la población en edad de trabajar. Dos han sido los mecanismos principales que ha utilizado la población para procurarse ingresos: i) Emigrar hacia los países de la región y a Estados Unidos; ii) Autoemplearse en ocupaciones de baja rentabilidad en sectores que se caracterizan por su fácil entrada constituyendo el llamado sector informal de la economía.

El sector MyPE en general, aumentó considerablemente durante la década de los ochenta, particularmente durante la primera mitad, por: i) el cierre de empresas del sector formal como resultado del conflicto y de la crisis económica; ii) el mayor proceso de urbanización con los desplazamientos poblacionales del campo a la ciudad ; iii) el aceleramiento del proceso de terciarización de la economía; y iv) la crisis del sector agropecuario. El sector MyPE se convirtió, en los ochenta, en uno de los bastiones principales que evitaron que la economía colapsara y posiblemente en el principal generador de empleo de la economía.

Durante la década de los noventa, el sector de la MyPE recibió nuevos estímulos provenientes tanto del proceso de recuperación económica así como de los efectos provocados por la implementación del programa de reforma económica iniciado en 1990.

El número de micro y pequeñas empresas para el año 1998 ascendió a más de 473,000. Esta evolución se refleja en el número de ocupados en el sector que se presenta en el cuadro No. 1 sobre ocupados según categoría ocupacional en todo el país, indica que la MyPE constituye un mecanismo para absorber el exceso de mano de obra y es una fuente de ingreso alternativa a la de los salarios. Esta evolución demuestra también que, ante la insatisfacción a la demanda de empleo, el sector MyPE seguirá siendo una importante fuente de ocupación durante los próximos años.

En el país no hay registros de la actividad económica microempresarial, sino hasta durante la segunda mitad de la década de los ochentas. Con la finalización de la guerra, la estabilidad, las políticas económicas y reactivación del aparato productivo, se pensó que el sector informal tendería a reducir su tamaño en relación con el sector formal; sin embargo, las cifras del cuadro No. 2 demuestran que pese a las tasas de crecimiento del PIB positivas de los últimos años, el peso del sector se ha mantenido.

Cuadro No.1: Ocupados en MyPE por categoría ocupacional 1997 –1999

SECTOR	1997	1998	1999
Patrono o cuenta propia	708,969	677,850	703,161
Asalariado permanente	630,999	828,214	825,688
Otros	726,555	721,407	745,879
Total Ocupados	2,066,523	2,227,471	2,274,728

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 1997, 1998, 1999
Ministerio de Economía.

Cuadro No.2: Evolución de la tasa de crecimiento del PIB

AÑO	PORCENTAJE
1997	4.2
1998	3.7
1999	3.4
2000	2.2
2001	1.8

Fuente: Elaboración Propia con datos de BCR

1.3 CARACTERÍSTICAS DE LA MyPE.

De manera particular la MyPE se caracteriza por tres rasgos esenciales y comunes en cualquiera de sus niveles o clasificación: a) Naturaleza , b) Organización y, c) Instrumentos de trabajo.

a) Naturaleza del trabajo.

La microempresa se caracteriza porque en ella no es plena la separación entre trabajo y capital. Por el contrario, el microempresario participa directamente en el proceso de producción, realizando personalmente algunas de sus actividades; el microempresario es todavía en cierto sentido un obrero, un trabajador.

La unión de trabajo y capital se manifiesta además en la presencia del trabajo familiar no remunerado o subremunerado, que legítimamente puede interpretarse como aporte de trabajo del propietario a la empresa.

b) Organización del trabajo.

La microempresa es una unidad de producción con "escasa" división del trabajo, en el sentido de que la mayor parte de los trabajadores desempeñan más de una actividad del proceso de producción (o de que una proporción apreciable de las actividades del proceso de producción son realizadas en forma conjunta por los distintos trabajadores).

c) Instrumentos de trabajo.

En la microempresa puede haber máquinas, pero el empleo de herramientas manuales mantiene cierta predominancia.

A estos tres rasgos esenciales se añade, el carácter permanente de la microempresa. Este excluye del sector MyPE a unidades de producción constituidas por tiempo limitado, para realizar actividades pasajeras como es el caso de la construcción.

De manera general, en El Salvador, la MyPE se caracteriza no sólo por su tamaño y rasgos esenciales si no por su diversidad y vulnerabilidad.

La diversidad está referida a la heterogeneidad interna: productiva (por lo que puede clasificarse en niveles de venta y producción) , de actividad económica (distribución desigual entre las ramas de actividad económica, mayormente concentradas en el comercio minorista y las actividades manufactureras), regulatoria (en la que predomina la informalidad) y diversidad social (que se analiza considerando género, edad y educación); así como de otros muchos factores que se muestran en el anexo 1.

La vulnerabilidad, que se entiende por una posición débil y expuesta a la competencia de la mediana y gran empresa, en todos los aspectos desde el acceso a los insumos y productos hasta el acceso a servicios productivos incluyendo crédito y capacitación. Esta vulnerabilidad se expresa en diferentes ámbitos:

- a) Legal e institucional, debido al carácter informal está excluida de los derechos que la ley otorga a las empresas que acatan las disposiciones vigentes, y en el caso de las que sí cumplen con las regulaciones del registro formal, la legislación otorga a otras formas de empresa incentivos para competir que no alcanzan a este sector.
- b) Empresarial, su carencia de capacidad de gestión empresarial o conocimiento mínimo de herramientas básicas de gestión, ausencia de registros contables o el seguimiento y actualización de los mismos.
- c) Comercial, alta competencia en un mercado dominado por otras formas empresariales en mejor posición y la desventajosa articulación (y dependencia) de la MyPE con empresas grandes por ejemplo algunos tipos de contratación.

1.4 CLASIFICACIÓN DE LAS MYPES

La segmentación responde a la heterogeneidad o diversidad interna determinada por las actividades económicas, niveles de productividad, técnicas de producción y tipos de trabajadores. Estos segmentos son: microempresa de subsistencia, microempresa de acumulación simple, microempresa de acumulación ampliada y pequeña empresa.³

1) MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA: Tienen muy baja productividad, sólo persiguen la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato. Es el más grande de la tipología productiva microempresarial. La microempresa se ubica en este segmento si sus ventas mensuales no son más de ¢15,000 al mes o ¢180,000 anual. En su mayoría, está compuesto por mujeres jefas de hogar que se desempeñan en actividades de comercio minorista o servicios personales como venta de comida.

Estas microempresas se pueden separar en dos grupos: aquellas cuyas utilidades son mayores que el salario mínimo⁴ y aquellas que representan un

³ Las segmentaciones de la microempresa son las adoptadas por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) en 1999.

⁴ Para el 2001, el salario mínimo legal es de ¢1,260 ó \$144

subempleo⁵. Debe aclararse el uso de conceptos como “autoempleo” y “cuenta propia” no pueden equipararse con el segmento de subsistencia. Estos conceptos denotan la microempresa de tipo unipersonal, que integra gran parte del segmento de subsistencia, pero también denota a otros tipos de empresa que tienen altos niveles de productividad (servicios técnicos calificados, por ejemplo). Debe siempre recordarse que el criterio de segmentación utilizado es la productividad de la empresa, no su tamaño ni su capacidad de empleo.

2) MICROEMPRESAS DE ACUMULACIÓN SIMPLE: En éstas los recursos productivos de la empresa generan ingresos que cubren los costos de su actividad aunque sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en crecimiento. Corresponde al momento en el que la microempresa empieza su evolución productiva hacia el crecimiento: cuando el empresario puede cubrir los costos de su actividad aunque aún, no tenga capacidad de ahorro o inversión. Sin embargo, puede también corresponder a una etapa de declinación productiva.

3) MICROEMPRESAS DE ACUMULACIÓN AMPLIADA o “micro-tope”: En éstas la productividad es suficientemente elevada como para permitir acumular excedente e invertirlo en el crecimiento de la empresa. El micro-tope o segmento de acumulación ampliada, es el pequeño segmento microempresarial donde la adecuada combinación de factores productivos y posicionamiento comercializador, permite a la unidad empresarial crecer con márgenes amplios de excedente. Están generalmente ubicados en áreas de la manufactura donde la competencia de otras empresas les exige aumentar su productividad y calidad mediante mejoras tecnológicas.

4) PEQUEÑA EMPRESA⁶: “Por pequeña empresa, se entiende todo establecimiento manufacturero dedicado a la producción de artículos terminados, semiterminados, o bienes intermedios que reúnan las siguientes condiciones:

⁵ Subempleo: cuando por una jornada laboral de ocho horas o más se obtiene menos del salario mínimo legal, o cuando no se puede encontrar un empleo de ocho horas.

⁶ Fuente: La Secretaría de integración económica centroamericana (SIECA) Tercer Protocolo al Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial.

- a) Que provea ocupación a un máximo de 50 trabajadores.
- b) Que el dueño o gerente de la empresa desempeñe labores administrativas y técnicas.
- c) Que el valor de la maquinaria, equipo, herramientas no sea mayor de \$50,000.
- d) Que el proceso de producción se base en tecnología simple, utilizando herramientas manuales, maquinaria o equipo mecánico, pero no dependa del proceso o maquinaria automática; y
- e) Que utilice preferentemente materia prima de origen nacional o de los países centroamericanos.

1.5 IMPORTANCIA DE LAS MYPES EN LA ECONOMÍA SALVADOREÑA.

La MyPE en el país tiene una importancia fundamental en la generación de empleo y en el combate de la pobreza. Como se mencionó en la evolución de la MyPE, sección 1.2 de este capítulo, el número de micro y pequeñas empresas para el año 1998 ascendió a más de 473,000; que en términos relativos representa más del 99% del parque empresarial nacional.

En materia económica representa un aporte al PIB no agropecuario entre el 25% y el 36%, según los datos del cuadro No.3, significa que menos del 1% restante de empresas tiene un aporte del 64% al 75% al mismo.

Cuadro No.3: Contribución de la MyPE al PIB

	1992	1993	1994	1995
Valor PIB (millones de colones)	49,840.5	50,522.1	70,612.7	84,011.0
Valor PIB no agropecuario (millones de colones)	43,117.7	53,972.5	54,219.7	76,450.0
Contribución (método N°3)	36.9	35.9	35.1	35.1

Fuente: Características del Sector Microempresarial Salvadoreño 1999. Elaboración en la Dirección de Información, MIREX.

Un análisis de este sector, realizado por CONAMYPE, señala que el 65% de las unidades económicas están dirigidas por mujeres; el 77% de la actividad económica de las empresas se concentra en el área urbana; y, el 84% son “cuenta propia”.

En 1999, las empresas privadas no agropecuarias con diez trabajadores o menos ocupaban casi 950 mil personas, como se muestra en el cuadro No. 4; que representó un 41% del total ocupado en ese año. Las mujeres representan el 58.5% del empleo total generado por la microempresa, y los hombres el 41.7%. En el caso de la pequeña empresa, el 56% son hombres y el 44% son mujeres. En este contexto, la MyPE proporciona empleo a un 38.2% de la Población Económicamente Activa (PEA) total no agropecuaria, y el 50% de la PEA urbana.⁷ La rama industrial concentra actividades que generan mayor valor agregado dentro de este sector.

Cuadro No.4: Importancia de la microempresa en el empleo (En miles).

SECTOR	1997	1998	1999
PEA	2,245.4	2,403.2	2,445.0
Total ocupados	2,066.5	2,227.5	2,274.7
Agropecuario	527.3	539.3	486.5
No agropecuarios	1,539.2	1,688.1	1,788.2
a. Microempresa	849.9	887.7	949.4
b. Otros	1,149.4	1,345.6	1,415.2
Ocupados en micro/ocupados	41.1 %	39.9 %	41.7 %
Ocupados en micro/PEA	37.9 %	36.9 %	38.8 %

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 1997, 1998 y 1999, MINEC

Además de su importancia para la generación de empleo y su contribución al PIB, las actividades de este sector proporcionan un mecanismo para suavizar las perturbaciones en los ingresos de muchos hogares.

En conclusión, la MyPE constituye un importante elemento en la promoción de la democracia y la sociedad civil. El Apéndice A muestra la contribución de la MyPE a nivel centroamericano en sus respectivas economías así como diversos indicadores económicos y sociales de este sector en El Salvador.

⁷ Fuente: Características del sector Microempresarial Salvadoreño. CONAMYPE. Marzo de 2001 con base en la sección microempresarial de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 1999 del MINEC.

1.6 NORMAS PARA SU REGULACIÓN, FORMALIZACIÓN Y OPERACIÓN.

Mientras la MyPE ha sido un fenómeno que aparece con la economía de mercado en el país, el marco regulatorio la ha desconocido durante mucho tiempo. A pesar de esto, ha surgido interés en el país por un tipo de desarrollo institucional que reconozca el papel de la MyPE.

Sin embargo, el marco legislativo en que se inscribe la MyPE en El Salvador no ha sido elaborado primariamente para esta forma empresarial y, por tanto, se encuentra disperso en un gran número de dispositivos y normas secundarias entre las cuales existen muchas leyes que la MyPE debe observar para iniciar sus operaciones en El Salvador y que cubren aspectos registrales, municipales, tributarios y arancelarios, laborales y de seguridad social, asociatividad y gremialización, etc. que en la mayoría de los casos no están en coherencia con su entorno y estructura. Al abrir su empresa, el empresario tiene las siguientes obligaciones importantes ante la ley:

a) Regulaciones de la etapa de formalización.

- Escritura y constitución de la empresa comercial: El primer paso de la formalización que toda organización (cualquiera sea su tamaño) debiera seguir es la constitución legal de una empresa comercial, que implica la elaboración y registro de una escritura, ante notario público. Debe notarse que la gran mayoría de pequeñas y microempresas que se registran optan por la conformación de sociedades, aunque en la ley existen otras posibilidades que pudieran ser atractivas (como la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada) si éste tuviese la información respectiva.
- Registro tributario y registro IVA: La obtención de un registro de constitución es el requisito previo para la tramitación del Número de Identificación Tributaria (NIT) y la obtención del Registro del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Estas gestiones deben realizarse ante la Dirección General de Impuestos Internos. La Tarjeta de Identificación Tributaria y la Tarjeta del IVA que se extienden en esta oficina son los documentos que acreditan que la empresa ha regularizado su situación ante la autoridad tributaria. Así mismo, esta autoridad es la que legaliza los documentos

contables mínimos que cada negocio está obligado a llevar: los libros para el cómputo del IVA (libro de compras, libro de venta consumidor final y libro de venta al contribuyente), y los documentos contables necesarios (facturas de consumidor final, comprobante de crédito fiscal, notas de débito, crédito y remisión, etc). Pagar un especialista en organización contable que lleve a cabo la tramitación del NIT, la inscripción de libros, la inscripción en alcaldía y en Estadística y Censos no debe ser menor de ¢3,500 (más de 3 salarios mínimos; a eso se agrega los aproximadamente ¢2,000 que se deben pagar en distintos derechos y solvencias imputados por las oficinas respectivas).

- Autorización de sistema contable: La empresa debe también tramitar la autorización de su sistema contable ante la Superintendencia de Sociedades y Empresas Mercantiles. Esta etapa, está prevista para empresas cuyo capital inicial es lo bastante grande para permitirles la implementación de un registro contable completo antes de iniciar sus actividades.

- Legalización de libros contables: El empresario está obligado a llevar libros contables oficialmente registrados: estados financieros, diario y mayor (Art. 435 del Código de Comercio y Art. 9 a 12 de la Ley de Superintendencia de Sociedades y Empresas Mercantiles). El Art. 452 exceptúa de la obligación de llevar registros contables a las empresas con activos menores de ¢10,000, las cuales sin embargo deben llevar un cuaderno legalizado de compras, ventas y gastos. El Art. 437 indica que las empresas con activos por debajo de ¢25,000 podrán prescindir de los servicios de un contador, aunque deben llevar los registros si tienen más de ¢10,000. Igualmente, la empresa debe presentar anualmente Balances si tienen más de ¢50,000 en activos y, cuando éstos excedan ¢300,000, la empresa debe entonces certificar los Balances con un auditor (Art. 474).

- Inscripción de sociedad ante alcaldía municipal: En seguida, la sociedad comercial debe tramitar la inscripción de la sociedad ante la alcaldía municipal donde opera, con el fin de que la autoridad le fije impuestos municipales que cubren los servicios

que la alcaldía municipal presta a los negocios establecidos. Una vez cumplidos estos requisitos, la alcaldía expide una solvencia municipal que se utiliza en próximos pasos de legalización.

- Registro de Sociedad en la Dirección de Estadística y Censos: El empresario está obligado a registrar la sociedad comercial ante la Dirección de Estadística y Censos. Este trámite puede realizarse conjuntamente con la solicitud de solvencia ante la alcaldía municipal.

- Registro de matrícula: El cumplimiento de los requisitos de escrituración, tributación y registro municipal permiten ahora a la MyPE llevar a cabo la matrícula comercial. Según lo establece el Código de Comercio (Art. 422, 411 y 417), es necesario que todo empresario (incluyendo el micro) obtenga matrícula personal, y que la empresa reciba matrícula empresarial (de comerciante individual o de comerciante social, Art. 424), que exige la matrícula personal (excepto a los empresarios cuyos activos no exceden de ¢10,000 por Art. 422) como prerrequisito, y que sea dentro de los 60 días siguientes a la puesta en funcionamiento de la empresa. El artículo 192, excluye de la obligación de matrícula empresarial, a las empresas con menos de ¢20,000. Igualmente, la empresa registra su balance inicial en el Registro de Comercio.

La situación descrita en la legislación comercial vigente define un espacio para la MyPE que cuenta con un límite inferior de ¢10,000 de activos, debajo del cual la ley no exige matrícula personal ni empresarial, un punto medio de ¢50,000 o más en activos, en que la empresa está obligada a estar registrada, llevar contabilidad y presentar balances anuales; y un límite superior de ¢300,000 en activos, a partir de la cual todas las empresas deben de presentar balances anuales auditados.

- Seguro social: Las obligaciones con el Instituto Salvadoreño del Seguro Social y el Fondo Social para la Vivienda empiezan a partir de un empleado permanente. El trámite debe iniciarse con la obtención de un Registro Patronal y el Registro del Personal inicial de la empresa, enviando a la autoridad las copias de los contratos de

trabajo. A esto se debe agregar el registro y afiliación a una Administradora de Fondos de Pensiones (AFP).

- Registro de empleador: La microempresa que quiera emplear personal debe acercarse al Ministerio de Trabajo y llevar a cabo el registro de la empresa ante el ministerio. El registro de la empresa implica también llevar las copias de los contratos de trabajo del personal que labora.

- Licencias: Según la actividad específica que realice la microempresa, debe conseguir autorizaciones en diferentes ámbitos (tales como sanidad, construcción, ocupación del espacio público, etc.) que acrediten su funcionamiento de acuerdo a condiciones establecidas en cada caso. Algunas de las licencias son otorgadas por oficinas dentro de ministerios (caso de la licencia sanitaria), aunque la mayoría son tramitadas ante la alcaldía municipal respectiva.

Una guía para la formalización de la micro y pequeña empresa se presenta en el anexo 2, junto a ella se encuentran los flujogramas para iniciar una empresa.

b) Regulaciones para la operación de la microempresa: tributación y empleo.

Las áreas más importantes en que las regulaciones afectan la operación de la microempresa existente abarcan: la tributación, los beneficios a empleados y la capacitación de personal.

- Tributación: La microempresa está obligada, una vez registrada, a pagar Impuesto a la Renta e Impuesto al Valor Agregado (IVA). Estos requisitos están basados en el Código de Comercio vigente. El Código exige que se presente una declaración de impuesto sobre la renta a partir de ¢22,000 de renta neta. Esta norma es universal y afecta a los empresarios del sector en su condición de sujetos tributarios. La otra norma, específica para empresas comerciales, es la del IVA (Impuesto al Valor Agregado).

Por falta de información y difusión del contenido de las opciones que tiene la ley, el empresario del sector prefiere no registrarse a acogerse a las ventajas que la ley ofrece, especialmente en el caso del impuesto a la renta.

- Beneficios a empleados: Hay tres aspectos que la ley exige al empresario del sector en términos de obligaciones laborales: salario mínimo, el pago de beneficios y el seguro social.
- Capacitación de personal: En la actualidad, la ley del Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP) prescribe que sólo las empresas con más de 10 trabajadores están obligadas a cotizar al fisco el tributo de 1% de la planilla salarial que financia la institución (Art. 26, c). Como la microempresa está fuera de esta obligación, una interpretación rígida de la ley indicaría que la microempresa queda al margen de los servicios de capacitación que INSAFORP ofrece. Sin embargo, esta no debe ser la interpretación que prevalezca.

El sistema de regulaciones administrativas para la MyPE (incluyendo registros, licencias, permisos, etc.) es generalizado; no incluye reglas que tomen en cuenta sus peculiares características, ni mucho menos distingue sus diferentes segmentos productivos. También, las regulaciones aplicables a la microempresa son numerosas y redundantes en términos de los requisitos de inicio y continuación de operaciones. Es claro que, considerados en general, la cantidad de pasos de legalización es excesivo y sin mayor justificación técnica. En particular, los recursos escasos de la MyPE le impiden acercarse a los requerimientos impuestos por las regulaciones existentes. Los costos directos e indirectos de cumplir con las regulaciones son excesivos para el empresario del sector que intenta cumplir con ellas. Cabe mencionar que existen algunas normas discriminatorias hacia la microempresa que le impiden el acceso a diferentes mercados, tales como licitaciones públicas para bienes y servicios, o importaciones de equipo en forma asociada. Y para finalizar, existe una carencia de conocimiento de los microempresarios sobre los beneficios

que les aportaría la legalización de sus actividades, y de los trabajadores de microempresas sobre sus derechos ante la ley.

1.7 ENTORNO ECONÓMICO, POLÍTICO Y SOCIAL DE LAS MYPES.

Existe una falta de correspondencia del crecimiento económico con el mejoramiento de importantes indicadores sociales tales como los altos índices de desempleo abierto y subempleo que afectan a cerca del 50% de la PEA, así como los índices de pobreza absoluta y relativa, se han mantenido en las mismas proporciones. El déficit social acumulado es un problema de subdesarrollo económico y de la falta de una alta y sostenida inversión en capital humano. La actividad económica de la MyPE constituye un espacio más donde se persiguen objetivos de desarrollo económico y social compartidos por otros elementos del entorno.

El empleo en la MyPE no es homogéneo y depende de un conjunto de factores que lo vuelven diferente del que generan otros niveles empresariales. Es necesario tener en cuenta que la MyPE tiene un aporte a la economía que siempre será relativo a la contribución que otros sectores económicos realizan. La creación de empleo en la microempresa varía de acuerdo a su diversidad interna. El empleo de mejor calidad es el provisto por el estrato superior del sector, donde hay capacidad de acumulación. Otro hecho a considerar es que la capacidad de generación de empleo no es automática, depende del entorno legal e institucional.

Existen importantes interrelaciones dinámicas (subordinación o de competencia y complementariedad) entre la MyPE y el resto de sectores de la economía; en general con el llamado sector moderno de la economía. Por lo tanto, el sector de la MyPE por sí mismo es incapaz de superar los obstáculos que enfrenta para su desarrollo y es irreal pensar que solamente con base en las fuerzas del mercado dicho sector desarrollará todas sus potencialidades.

Tradicionalmente no ha sido considerado un sector prioritario desde el punto de vista político y de la formulación e implementación de políticas económicas, sobre todo por la falta de representación de los micro y pequeños empresarios en el

proceso político, lo que se ha traducido en una exclusión de dicho sector en términos del diseño e implementación de políticas públicas que tiene que ver con la propugna por una libertad irrestricta del mercado y que privilegia el manejo macroeconómico desde una perspectiva financiera. El acelerado proceso de urbanización, sumado a la disminución de la importancia relativa de la agricultura dentro de la economía nacional, ha despertado un mayor interés por parte de los sectores políticos en los problemas de la MyPE. Así por ejemplo se incorporó en la agenda nacional, en el capítulo V de los Acuerdos de Paz referente al tema económico y social; la creación y conformación de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE); y el compromiso de apoyar financieramente a la MyPE empresa en el marco de las medidas económicas del plan de nación.

Un desarrollo desigual de la estructura económica provocó una variedad de segmentos económicos con diferentes niveles de capitalización, tecnologías y estilos de comportamiento. Se pueden distinguir, dos sectores principales claramente diferenciados. El primero, es el llamado sector moderno, que se caracteriza por su alto grado de concentración, por contar con amplias facilidades de acceso a los activos y a los recursos disponibles en la economía, por tener un grado elevado de organización, por tener acceso a la información y tecnología, y por poseer un gran poder político. Y el segundo bloque está compuesto por todos aquellos sectores que en mayor o menor medida ven restringido su acceso a los recursos productivos y financieros del país, tienen dificultades para acceder a la información, poseen bajos niveles de organización y asociatividad, presentan bajos niveles de productividad y tiene poco poder político para influir sobre la política económica.

Esta situación ha llevado a una mayor concentración del ingreso y de la riqueza al impedir una distribución equitativa de los frutos del crecimiento económico por otra parte, obstaculiza la vigencia plena de una Economía Social de Mercado ya que imposibilita la competencia leal entre los distintos agentes que participan en el mercado. El sector de la MyPE forma parte de este segundo bloque. Esto tiene que ver directamente con el entorno económico altamente desfavorable en que ha operado tradicionalmente. De hecho, la existencia de dicho entorno ha configurado

una situación tal que en lugar de favorecer su desarrollo productivo, ha creado un sesgo en contra de la MyPE.

Los obstáculos principales que le impiden participar en el mercado en igualdad de oportunidades con el resto de sectores económicos tienen que ver, por una parte, con el acceso a los recursos y a la información; y por otra parte, con la ausencia de mecanismos jurídico-institucionales que corrijan las distorsiones estructurales existentes en la economía.

Como resultado, la MyPE carece de oportunidades reales de aumentar su productividad y de expandir sus operaciones lo cual repercute en sus posibilidades de acumulación, está virtualmente marginada de los recursos financieros disponibles en el sistema financiero formal, por no calificar como sujetos de crédito. Lo anterior sugiere que el sector de la microempresa enfrenta una desventaja estructural en el acceso de recursos financieros. Esto tiene que ver con 1) la imposibilidad de ofrecer garantías adecuadas desde el punto de vista de los intermediarios financieros debido a la escasez de capital; 2) las características de los mercados financieros formales, y 3) con la lógica con que opera el sistema financiero formal en general y el sector bancario en particular.

Por otra parte, el costo real del crédito en El Salvador es demasiado alto desde una perspectiva de mediano y largo plazo, situación, que si bien afecta a todas las empresas del país, es mucho más nocivo para las unidades microempresariales, sobre todo por que deben recurrir a prestamistas particulares que cobran altos intereses.

Por otra parte, la actividad empresarial eficiente exige disponer de información oportuna sobre competidores, proveedores, clientes y mercados, fuentes de financiamiento, capacitación, tecnología y servicios en general. A esta información, tienen un acceso adecuado las grandes empresas y en menor medida las de tamaño mediano, lo cual les da una ventaja sobre el sector de la MyPE. Esto es así porque las empresas de mayor tamaño tienen sus propios mecanismos y recursos para obtener información y cuentan además con un mayor grado de gremialización que les permite obtener e intercambiar información. Todo lo contrario de lo que ocurre con la MyPE.

Otro aspecto que refleja la desigualdad de oportunidades entre la microempresa y las empresas de mayor tamaño es la existencia, en prácticamente todos los sectores económicos de estructuras monopólicas y oligopólicas que impiden que los precios se determinen en función de la oferta y la demanda como estipula la Economía Social de Mercado. El sector de la microempresa es uno de los sectores que por sus características particulares sufre más las consecuencias de la existencia de estructuras monopólicas y oligopólicas.

El marco institucional y jurídico vigente en lugar de facilitar el desarrollo del sector en muchos casos lo obstaculiza. Esta situación representa otro factor que impide a las microempresas competir en igualdad de condiciones con el resto de empresas del país.

En términos de infraestructura, las microempresas enfrentan condiciones adversas para operar, situación que las hace menos competitivas.

En cuanto a políticas macroeconómicas; tales como: la integración económica, el manejo de la tasa de interés, la definición y el manejo de la política financiera, y la política de apertura comercial, se han realizado sin tomar en consideración las posibles implicaciones que tales políticas pueden tener para la MyPE.

Por sus implicaciones para el sector de la microempresa, vale la pena mencionar el proceso de apertura externa, el cual busca aumentar la competitividad de la economía a través de exponer las empresas locales a la competencia internacional. Si bien esta política apunta en la dirección correcta, tiene el gran inconveniente de que no considera las enormes desigualdades existentes al interior de la economía, y específicamente la imposibilidad del sector microempresarial de competir en igualdad de condiciones con las empresas internacionales debido al entorno desventajoso en que éstas operan. De no corregirse tal situación es probable que aquellos segmentos de la microempresa que tienen posibilidades de crecimiento corran el riesgo de desaparecer debido a la mayor competencia externa.

Los obstáculos anteriores se agravan por los niveles diferenciados en educación existentes entre las MyPEs y las empresas de mayor tamaño; el nivel educativo promedio del sector es inferior al promedio del resto de la economía. Estas diferencias ponen en desventaja a los microempresarios en la lectura e interpretación

de la poca información de la que disponen, y también afecta la posibilidad de desarrollar nuevos empresarios.

El análisis del entorno socio-político y económico muestra las condiciones de desventaja en que opera el sector de la microempresa respecto a empresas de mayor tamaño. El entorno económico de este apartado se apoya en el anexo 3 que contiene un análisis de la coyuntura económica del segundo semestre del 2001 elaborado por el departamento de Economía de la Universidad Centroamericana.

1.8 EL SUB-SECTOR CONFECCIÓN: IMPORTANCIA, CARACTERÍSTICAS Y ESTRUCTURA.

El subsector confección que se estudia, está formado por las MyPEs cuya actividad se enmarca (en caso de estar formalizadas) en el grupo industrial de CIU⁸ 3220 que corresponde a la fabricación de prendas de vestir, excluyendo calzado y que comprende la manufactura de prendas de vestir mediante corte y costura de telas, cuero, pieles y otros materiales que son insumos locales y del exterior.

Se debe tener en cuenta que textiles y confección son una sola industria: la moda del futuro dicta la producción de telas de hoy. Dado que los textiles salvadoreños van dirigidos a mercados externos principalmente (sobre todo a EEUU), es éste el que indica las características de la confección que se debe producir; la industria de la confección y las MyPE deben adaptarse. Así el sector puede dividirse según su tipo de proceso productivo en:

- Confección propiamente dicha (en donde se concentra la MyPE)
- Maquila de exportación
- Subcontratistas de Maquila

En El Salvador, uno de los sectores más importantes de la industria manufacturera es la confección de prendas de vestir . En primer lugar, por dedicarse a la elaboración de bienes básicos para la población, por la alta cantidad de empleo que genera y por el potencial de exportación que representa.

Para el año 2001, según cifras preliminares presentadas en la revista trimestral del Banco Central de Reserva, se exportaron unos 105 millones de dólares en

⁸ CIU: Clasificación Industrial Internacional Uniforme.

artículos de vestuario, toallas, ropa de cama y otros productos, los cuales representaron un 11 % de las exportaciones no tradicionales del país, esto se presenta en el cuadro No.5. Además, la contribución de éste sector es de un 3.5% al PIB industrial; y el 6.5% al Valor Bruto de la Producción. En cuanto a generación de empleo, aporta en promedio de 30% de la mano de obra ocupada en toda la industria.

Como lo demuestra el nivel de participación en las exportaciones, el conjunto confección y maquila constituyen el sector no tradicional con mayor potencial de crecimiento, así como por sus relaciones con diversos sectores productivos.

Cuadro No.5: Contribución del sector confección en las exportaciones no tradicionales. (Millones de US dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001
Total confección*	89.6	91.7	96.94	110.7	104.8
Exportaciones no tradicionales	765	833.6	869.3	978.7	1,008.7
Porcentaje de contribución	11.71%	11%	11.15%	11.3%	11.01%

Fuente: Elaboración Propia con datos del Banco Central de Reserva.

* Prendas exteriores de vestir, Ropa interior y complementos de vestir, Ropa de cama, mesa y cocina, Otros (composición de las Exportaciones FOB de El Salvador, según Sistema Arancelario Centroamericano)

Las características principales de este sector son:

- Uso intensivo de mano de obra: dan ocupación a una cuantiosa población y utilizan una inversión de capital comparativamente baja en relación a la de otras industrias.
- Numerosas unidades productivas: su naturaleza es extensa y variada, desde el taller artesanal hasta plantas manufactureras.
- Diversidad de artículos producidos: incorpora una amplia gama de artículos, desde vestidos y camisas hasta ropa interior.
- Crecimiento fundamentado en la maquila: la expansión de la producción obedece a la demanda externa de servicios de maquila así como a la instalación de un importante número de maquiladoras extranjeras.

A parte de la maquila, en la estructura básica se observa que su principal mercado es el local⁹, su única máquina indispensable es la de coser y la relación entre el número de máquinas de coser y los empleos de 0.5. Hay dos tipos de insumos: las telas y los productos auxiliares (hilos, cintas, elásticos, entretelas, botones, cremalleras, etc). La mayoría de telas usadas en la confección para el mercado local son nacionales; mientras la mayoría de los productos auxiliares se importan. Sus segmentos de mercado están determinados por el reemplazo simple, el reemplazo de moda, confección a la medida y las exportaciones.

Se estima que dentro del subsector hay grandes diferencias en la eficiencia con que producen¹⁰. La MyPE tropieza a menudo con problemas como: máquina inadecuada o en mal estado, falta de insumos, falta de clientes, y otros. A esto se añade que las gestiones administrativas y de ventas reducen el tiempo efectivo de producción. Y su capacitación se limita a la utilización de la máquina de coser.

⁹ En El Salvador el 90% de la producción se destina al mercado interno. Banco Mundial 1995.

¹⁰ Fuente: La estructura Básica del subsector textiles y confección, estudio de las características sectoriales. FUSADES. 1994.

CAPITULO II. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON EL SALVADOR.

2.1 GENERALIDADES.

Un tratado de libre comercio es un documento que se conforma de varios capítulos y anexos, en donde se establece el convenio o acuerdo entre dos o más países que enmarcan las relaciones comerciales legal y jurídicamente, con el fin de establecer una zona de libre comercio entre las regiones o países signatarios. Existen a nivel mundial programas de preferencias arancelarias, convenios comerciales, acuerdos preferenciales, tratados de libre comercio, y otros, que pretenden adecuar las relaciones comerciales en el entorno de la globalización.

En general, un tratado de libre comercio necesita atravesar cuatro etapas antes de entrar en vigencia y que los países signatarios los utilicen: las negociaciones, la suscripción, el período de reservas (cada país lo estudia y hace sus reservas) y la ratificación.

En sus capítulos se encuentran los lineamientos que los países suscriptores deben seguir en materia de: desgravación arancelaria, eliminación de barreras no arancelarias y otras medidas del comercio de bienes, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas para evitar las practicas de comercio desleal, medidas y procedimientos de salvaguardia.

2.2 ANTECEDENTES.

La economía nacional se ha reorientado, desde finales de la década de los ochenta, hacia la apertura de los mercados externos por medio de la ejecución de programas de reforma económica impulsados por los gobiernos y organismos internacionales, esto con el fin de volverla más competitiva internacionalmente.

Estos programas se concretaron, dentro de la política comercial externa, con la desgravación arancelaria y reducción de barreras no arancelarias que permiten la liberalización comercial.

Posteriormente se sumaron otros aspectos: mayores esfuerzos en el proceso de integración económica centroamericana, la incorporación de El Salvador al Acuerdo

General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)¹ en mayo de 1991, así como su participación en la formación de la Organización Mundial del Comercio en abril de 1994 durante la Ronda Uruguay.

El inicio de las negociaciones de TLC con México, Panamá, Chile y República Dominicana; y el logro de acuerdos de alcance parcial con Colombia y Venezuela se presentaron con el fin de abrir fronteras para el comercio internacional.

Las actividades para el desarrollo de las negociaciones comerciales extranjeras se han concretado en el fortalecimiento del Mercado Común Centroamericano (MCCA), la participación de negociaciones multilaterales y el aprovechamiento de las preferencias arancelarias de países industrializados hacia los que están en vías de desarrollo, tales como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y el Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias.²

2.2.1 ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL.

Estos son acuerdos que tiene por objeto fortalecer el intercambio comercial mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias que conceden algunos países (Colombia y Venezuela por ejemplo) a El Salvador, previéndose que en un futuro El Salvador podrá, cuando las condiciones lo permitan, otorgar preferencias³ a éstos.

Los países signatarios acuerdan reducir o eliminar los gravámenes y demás restricciones aplicadas a la importación de los productos comprendidos en el acuerdo, en los términos, alcances y modalidades establecidos en él.

Los siguientes bienes se considerarán originarios de los países signatarios para los propósitos del acuerdo:

- Aquellos bienes que han sido totalmente producidos dentro de sus territorios utilizando insumos originarios de ellos.

¹ Países miembros del GATT en el anexo 4.

² Apéndice B.

³ Preferencias: las ventajas que los países signatarios se otorguen en materia de gravámenes, restricciones y márgenes de preferencia sobre los productos objeto del mismo.

- Aquellos bienes que pertenecen al reino animal, vegetal o mineral y han sido extraídos, cosechados, recoleccionados, o han nacido o sido cultivados en el territorio de los países signatarios o en sus aguas territoriales.
- Aquellos bienes elaborados con insumos de terceros países, cuando éstos han sido objeto de transformación sustancial en el territorio de los países signatarios y siempre y cuando el producto final se clasifique en una posición diferente de cuatro dígitos en la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, modificada por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Sin embargo, cuando tales procesos consistan exclusivamente del simple ensamblaje, empaque, separación, selección, clasificación, marcas u otros equivalentes, tales bienes no se considerarán originarios.
- Aquellos bienes ensamblados en cualesquiera de los países signatarios que utilicen insumos importados de terceros países, cuando el valor de los últimos sea menor al 50% del valor de los primeros.
- Aquellos bienes elaborados en el territorio de cualquiera de los países signatarios y que satisfacen los requisitos especiales de origen acordados por consentimiento mutuo entre los países signatarios.

Los países signatarios se obligan a no modificar las preferencias de modo que ello signifique una situación menos favorable que la existente a la entrada en vigor del acuerdo. Así, los países signatarios se comprometen a no aplicar restricciones a las importaciones de los productos comprendidos en el acuerdo, salvo aquellas expresamente señaladas en el documento.

Los beneficios derivados de las preferencias pactadas en el acuerdo, se aplicarán exclusivamente a los productos originarios y procedentes del territorio de los países signatarios.

Las preferencias arancelarias otorgadas por el país signatario miembro de Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) a los productos originarios y procedentes de El Salvador, se harán extensivas a los países de menor desarrollo relativo de la ALADI.

Los países signatarios del acuerdo, podrán aplicar, unilateralmente, con carácter transitorio, restricciones a las importaciones de los productos objeto de concesiones

cuando se realicen en cantidades y condiciones tales que causen o amenacen causar perjuicios graves a determinadas actividades productivas de significativa importancia para la economía nacional.

Los países signatarios podrán revisar el acuerdo en cualquier momento con la finalidad de preservar las corrientes de comercio generadas en virtud de su aplicación y promover su expansión. A estos efectos podrán:

- Introducir nuevos productos.
- Retirar productos existentes.
- Acordar mayores preferencias para la importación de los productos negociados.
- Proceder a la renegociación de las preferencias otorgadas.
- Introducir al presente Acuerdo las modificaciones necesarias.

Los países signatarios se comprometen a mantener la aplicación de la preferencia porcentual pactada cualquiera que sea el nivel de su arancel vigente. En el caso de que uno de ellos eleve o disminuya su arancel para terceros países, procederá de manera inmediata a ajustar el gravamen para la importación de los productos negociados, a fin de mantener la preferencia porcentual acordada.

Cada acuerdo establece los periodos de duración y posibilidad de prórroga y los lineamientos bajo los cuales un país puede desistir de su participación. Establecen también las características de composición de los productos beneficiados.

2.3 EL TRIANGULO DEL NORTE (GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR)

2.3.1 ANTECEDENTES: INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA.

Este programa tiene su origen en la resolución 9, aprobada en el cuarto período de sesiones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), en el año 1951. En dicha resolución los gobiernos de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica manifestaron su interés en desarrollar la producción y sistemas de forma que promueva la integración de sus economías y la formación de mercados más amplios mediante el intercambio de sus productos.

El Tratado General de Integración Económica Centroamericana reafirma el propósito de unificar las economías de los países centroamericanos e impulsa en forma conjunta el desarrollo del área, a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes. El artículo I del tratado general expresa la decisión de los gobiernos de constituir, entre ellos, un mercado común.

Se constituye un mercado común cuando varios países conceden libre comercio para todas las mercancías, naturales o manufacturadas, originarias de sus respectivos territorios y adoptan a la vez un arancel de aduanas uniforme aplicable a las mercancías procedentes de otros países.

En el año de 1959 se define el desarrollo industrial en El Salvador, con la suscripción del tratado de libre comercio e Integración Económica Centroamericana, por medio del cual los productos centroamericanos pueden llegar a competir con el producto fuera del área pues se planteaba una protección arancelaria para el producto de Centroamérica y un aumento de los impuestos de importación para los productos extranjeros. El resultado de este tratado fue en un principio un éxito; pero, debido principalmente a una industrialización desordenada y consecuentemente baja calidad de los productos, alto porcentaje de capacidad industrial ociosa, saturación del mercado centroamericano, bajo poder adquisitivo de los habitantes de estos países y limitación de los mercados internacionales, éste no continuó siendo favorable.

Como una solución a los problemas mencionados, se creó el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial, cuyo principal objetivo es proteger aquellas industrias que produzcan bienes intermedios y también a aquellas empresas que fabriquen bienes de consumo considerados básicos para la población, siempre que éstas impongan algún freno a las importaciones, logrando mejorar la balanza de pagos del país e impulsar a las empresas que producen para la exportación.

Desde la ruptura del Mercado Común Centroamericano a finales de la década de 1960, el tema de la integración centroamericana cayó en un relativo letargo que se prolongó en la medida que cada país enfrentaba sus propias políticas, económicas, sociales y militares. Fue hasta la década de 1990 que se inició un programa de

cumbres presidenciales centroamericanas que fueron paulatinamente incorporando temas diversos como la liberalización del comercio regional, la armonización de la política arancelaria y comercial, la protección ambiental y la prevención de desastres.

2.3.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL SALVADOR – GUATEMALA – HONDURAS.

Es un Acuerdo suscrito por los Presidentes de Guatemala, Honduras y El Salvador, sobre la apertura del Sistema de Libre Comercio, con el fin de fortalecer la integración de Centroamérica y de sus habitantes. Dentro de los aspectos que se incluyen en el Acuerdo, comprenden:

- a) Facilidades de migración,
- b) Control vehicular,
- c) Aspectos sanitarios,
- d) Facilidades aduanales,
- e) Eliminación de cobros,
- f) Eliminación total de control aduanero,
- g) Facilidades para movimientos de capital y,
- h) Mejoramiento de vías de acceso.

En el tratado se suscriben diversas cláusulas que igual que en otros tratados establecen el marco legal de las relaciones comerciales entre los países signatarios, tales como: normas de origen, medidas fitosanitarias, salvaguardias.

2.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CENTROAMERICA – MÉXICO.

El tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte, se encuentra enmarcado en una política comercial de apertura, con el fin de promover la competencia y la eficiencia de los mercados, el acceso a nuevas tecnologías y procesos productivos modernos, la eliminación de obstáculos al comercio, la ampliación de los espacios comerciales, así como propiciar un clima atractivo para la inversión.

ANTECEDENTES DE LA NEGOCIACIÓN

El primer antecedente de las negociaciones del TLC entre los países de Centroamérica y México se encuentra en el Acta de Tuxtla Gutiérrez, suscrita el 11 de enero de 1991.

El proceso de negociación de un TLC entre México y los países del Triángulo Norte se inició en julio de 1994 como resultado de la evaluación de los intereses regionales y del resguardo de los beneficios que se derivan de la integración centroamericana. Las negociaciones fueron suspendidas en octubre del mismo año, en virtud de la crisis económica que afectó a México.

En el mes de febrero de 1996 se realizó en San José, Costa Rica, la reunión de Presidentes denominada Tuxtla II, en la cual se dio el mandato de reanudar las negociaciones del tratado entre los países del TN y México.

En ese entonces se realizaron entrevistas entre autoridades del Ministerio de Economía y Directores de las gremiales de empresas privadas, en las que se discutió el ritmo con el que se impulsaría la negociación del referido instrumento comercial.

De esa manera se acordó que la estrategia de El Salvador sería la de negociar un tratado en forma no apresurada que permitiera obtener como resultado un instrumento de calidad que hubiese sido consultado con los sectores productivos y que se constituyera como un medio de apertura de oportunidades comerciales.

En virtud de las negociaciones del TLC con México, el Ministerio de Economía de El Salvador impulsó la formación y fortalecimiento de un equipo de negociadores que permitiera garantizar el logro de los objetivos planteados en las diferentes disciplinas.

GENERALIDADES DEL TLC

La OMC es hasta la fecha la única disciplina comercial que regula la relación entre El Salvador y México, teniendo un marco de compromisos muy general y de carácter multilateral.

La normativa del TLC constituye un marco jurídico que otorga certidumbre al comercio entre México y El Salvador, garantizando un acceso amplio y seguro a ambos mercados, así como mayores oportunidades de negocios en un mercado de más de 90 millones de consumidores como lo es México.

El TLC establece las gradualidades y rapidez con la cual se abrirán ambos mercados al libre comercio. El programa de desgravación no será recíproco, sino con la asimetría en el grado suficiente que permita compensar la diferencia relativa de desarrollo que tienen los países.

Con una apertura gradual y negociada, se podrán adquirir materia prima, insumos y bienes de capital sin costo arancelario, lo cual se traduce en mejorar oportunidades para la capacidad competitiva de las industrias salvadoreñas, ampliando las posibilidades de exportación.

Es considerado como un acuerdo de "nueva generación" en virtud de incluir disposiciones que van más allá del comercio de bienes como son el comercio de servicios e inversiones, así como también disposiciones específicas aplicables al comercio de bienes, como por ejemplo prácticas de comercio desleal y salvaguardias.

El TLC contempla la eliminación gradual de barreras arancelarias y la eliminación inmediata de aquellas no arancelarias al comercio de bienes y servicios, estableciendo una zona de libre comercio.

Los mecanismos de protección ante prácticas de comercio desleal (dumping y subsidios) se basan en el marco normativo de la OMC, al igual que la aplicación de medidas de salvaguardias ante la invasión de un producto al territorio de otro país, que cause o amenace causar daño a la industria nacional; así el TLC, permitirá la aplicación de estas disciplinas en forma más eficiente, asegurando los compromisos comerciales a través de medidas correctivas.

El acuerdo contempla un marco institucional que le permitirá al Triángulo Norte y México administrar y desarrollar las disciplinas establecidas en el mismo; de igual forma contempla un mecanismo de solución de diferencias que garantizan el efectivo cumplimiento de las obligaciones establecidas en el Tratado, el cual también se constituye como un medio más económico y ágil que el establecido por la OMC.

Los objetivos de este tratado desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, son los siguientes:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las Partes.

- Promover condiciones de libre competencia dentro de la zona de libre comercio.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes originarios y servicios entre las partes.
- Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios entre los territorios de las Partes.
- Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de las Partes.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

Las disposiciones de este tratado aplican entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras.

IMPLICACIONES

Otorga preferencias arancelarias mediante la utilización del Certificado de Origen para los productos negociados en este tratado.

- Comercio sin restricciones.
- Supresión de Barreras no arancelarias.
- Oportunidades para la adquisición de materia prima e insumos a menores costos.
- Garantías para la inversión extranjera.
- Normativa comercial.
- Mecanismos de protección.
- Asimetrías.
- Negociar con México abre posibilidades de otros frentes de negociación.
- Instrumento de desarrollo de la economía.

PRODUCTOS DEMANDADOS:

Productos Incluidos:

Boquitas o snacks, Dulces y chocolates, Medicamentos, Toallas, Herramientas e implementos agrícolas, Empaques flexibles y cajas, y Textiles

PRODUCTOS INCLUIDOS PARCIALMENTE:

Se acordó no incluir el hierro, el acero y la cerveza dentro del libre comercio. Únicamente se estableció una preferencia arancelaria gradual y recíproca sobre su arancel vigente.

La cerveza bajará gradualmente el arancel del 35%, hasta el 13%, que será el arancel residual, en un periodo de cinco años.

El hierro y el acero se desgravarán en un plazo de siete años y el arancel bajará de 15% a 9% en ese período, que será el arancel residual (se aplicará una reducción del 40% al arancel original).

PRODUCTOS EXCLUIDOS DEL LIBRE COMERCIO

En el sector agrícola se excluyeron los lácteos, arroz, maíz, sorgo, azúcar, cerdos, carnes y despojos de cerdo, cadena avícola, limones, naranjas, mayonesa, extracto de café, café, alcohol etílico, y algunas hortalizas como tomates, chile dulce, papa, pepino, y repollo. Además, se excluyeron el cemento y los vehículos automotores

El apéndice C muestra una lista de los productos de confección y la desgravación arancelaria hasta Enero de 2002.

2.5 TRATADO DE LIBRE COMERCIO EL SALVADOR - PANAMA

El inicio de las negociaciones del TLC con Panamá fue producto de una Cumbre de Presidentes de los cinco países Centroamericanos y de Panamá, realizada en julio de 1997, donde se estableció iniciar la negociación para sustituir el acuerdo

actualmente vigente, el cual se consideró obsoleto para el nivel de relaciones comerciales que actualmente se poseen.

Las negociaciones iniciaron en 1998, se suspendieron en 1999 y se reanudaron en abril del 2000. La negociación de la parte normativa del tratado fue realizada en conjunto, al igual que la revisión legal de dichos acuerdos; pero a petición de Panamá se inició de forma bilateral entre El Salvador y Panamá la negociación de los listados de desgravación, reglas de origen y anexos del TLC. Las negociaciones finalizaron con la firma de los presidentes de dichos países en marzo del 2002; sin embargo aún se espera su ratificación.

La característica principal de este tratado, consiste en que el comercio no es extensivo a todos los productos, sino que está limitado a aquellos que a cada país le interesa promover; por lo tanto, dichos productos son definidos en listas, las cuales han sido previamente negociadas entre los dos países contratantes.

El tratado tiene por objeto alcanzar una integración progresiva de sus economías, lograr la ampliación de sus mercados, incrementar la producción y propender hacia la coordinación de sus políticas arancelarias y de incentivos fiscales al desarrollo industrial.

Con base a lo anterior, los dos países acuerdan establecer un régimen de libre comercio, uno de intercambio preferencial y un régimen de cuotas o controles de importación y exportación para los productos naturales o manufacturados originarios de los territorios de ambos países.

TRATAMIENTO DE CADA UNO DE LOS REGÍMENES.

Libre comercio: Los productos que se incluyan en la lista, estarán exentos de pago de derechos de importación y de exportación, inclusive de derechos consulares y de todos los demás impuestos, sobrecargos y contribuciones fiscales y de otro orden que causen la importación y la exportación o que cobren en razón de ellas.

Tratado Preferencial: Los productos estarán sujetos al pago de los porcentajes fijados en la misma, únicamente sobre los derechos de aduana establecidos en los respectivos aranceles generales.

Cuota o controles de importación y exportación: El tratado establece el mecanismo de fijación de cuotas de importación de algunos productos.

2.6 TRATADO DE LIBRE COMERCIO EL SALVADOR – REPUBLICA DOMINICANA

Este tratado fue ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador, y por República Dominicana el 15 de marzo de 2001. Entró en vigencia el 4 de octubre de 2001, entre El Salvador y República Dominicana. A partir de la entrada en vigencia, las partes se comprometen a garantizar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación total del arancel aduanero al comercio sobre bienes originarios. Ninguna de las partes cobrará derechos o cargos consulares, ni exigirá formalidades consulares sobre bienes originarios.

Se acuerda crear un zona de libre comercio entre Centroamérica y República Dominicana según lo establecido por la Organización Mundial de Comercio (OMC) y con los siguientes objetivos:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios.
- Promover condiciones de libre competencia
- Eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios
- Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas
- Aumentar las oportunidades de inversión
- Fortalecer la capacidad competitiva de los países, en las corrientes de intercambio mundial.

MERCANCÍAS ORIGINARIAS:

Los productos del mar, suelo o subsuelo marino, extraídos fuera de sus aguas territoriales, por barcos con bandera nacional registrados o arrendados por empresas legalmente establecidas en sus territorios.

Los productos de la pesca y otros productos del mar obtenidos fuera del mar territorial y de las zonas marítimas donde las Partes ejercen jurisdicción, se consideran obtenidos totalmente en los Estados de registro de la nave que realiza

esas operaciones. El término "registro" incluye la inscripción concedida por un país a naves o naves fábrica fletadas o matriculadas a condición de que esté de conformidad con las disposiciones legales de esa parte.

Las mercancías producidas a bordo de barcos fábrica a partir de peces, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos, obtenidos del mar por barcos registrados o matriculados por una parte y que lleven su bandera; las mercancías elaboradas exclusivamente en los territorios de las partes a partir de productos originarios; las mercancías producidas en los territorios de los países que incorporen materias o productos no originarios que resulten de un proceso de transformación que les confiera una nueva identidad. Estas nuevas mercancías deberán cumplir con un cambio en la clasificación arancelaria.

Una mercancía es considerada como originaria⁴ si ha sido enteramente obtenida en cualquiera de sus territorios o cuando se incorporen mercancías no originarias deberá existir un grado de transformación.

Procesos que no confieren origen:

- Aireación, ventilación, secado, refrigeración, congelación;
- Limpieza, lavado, cribado o tamizado; selección, clasificación o graduación;
- Pelado, descascarado o desconchado, deshuesado, estrujado o exprimido; eliminación de polvo o de partes averiadas o dañadas, aplicación de aceite, pintura contra el óxido o recubrimientos protectores;
- Ensayos o calibrado; división de envíos a granel; agrupación en paquetes; adhesión de marcas, etiquetas o señales distintivas sobre los productos y sus embalajes;
- Envasado, desenvasado o reenvasado;
- Dilución con agua o en cualquier otra solución acuosa; ionización y salazón;
- La simple reunión o armado de partes de productos para constituir una mercancía completa; y la matanza de animales.

⁴ Un resumen sobre las normas de origen se presenta en el anexo 5.

Certificación y Declaración de Origen:

Para comprobar documentalmente que una mercancía califica como originaria, el exportador debe emitir la certificación de origen. Dicha certificación debe contener nombre, firma y sello del certificante y podrá ser avalado por la autoridad competente que cada país designe.

En algunos casos, según lo manifiesta el acuerdo, no se requerirá el Certificado de Origen:

- Importaciones con fines comerciales de mercancías cuyo valor en aduanas no exceda de mil dólares (US\$1,000.00). En este caso la factura comercial indicará que la mercancía califica como originaria;
- Importaciones con fines no comerciales de mercancías cuyo valor en aduanas no exceda de mil dólares (US\$ 1,000.00).

El exportador que certifique el origen de las mercancías, debe conservar durante un período mínimo de cinco (5) años, después de la certificación de las mismas, todos los registros contables y documentos que amparen estrictamente el origen de las mercancías.

2.7 TRATADO DE LIBRE COMERCIO EL SALVADOR – CHILE

Este tratado fue ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador, el 4 de octubre de 2001, publicado en el Diario Oficial No.218 Tomo 535, del 19 de noviembre de 2001. Ratificado por Chile el 24 de enero de 2002. Entró en vigencia a partir del 1 de junio de 2002.

A partir de la entrada en vigencia del tratado, cada parte, se compromete a garantizar el acceso a sus respectivos mercados y eliminarán progresivamente sus aranceles aduaneros sobre todas las mercancías originarias (en los términos establecidos en el Programa de Desgravación Arancelaria).

Ninguna de las partes cobrará derechos o cargos consulares, ni exigirá formalidades consulares sobre mercancías originarias, ni adoptarán ningún nuevo derecho de trámite aduanero.

Tiene como objetivos:

- Perfeccionar la zona de libre comercio.
- Estimular la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre los países.
- Promover condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de mercancías y servicios en la zona de libre comercio.
- Promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada Parte.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- Según las condiciones del tratado, el 83 por ciento de los productos centroamericanos ingresará libres de impuestos a Chile y sólo un 63 por ciento de los chilenos gozará de cero arancel para su ingreso a la región.

De acuerdo a la información proporcionada por el ministerio de economía a través de la unidad de comercio exterior los productos demandados por el mercado chileno. son: Adornos de madera, manufacturas de plásticas, productos de papel y cartón, · Hilados de algodón (camisetas, toallas, telas, hilos, etc), Calzado, · Conductores eléctricos y Partes para aparatos.

Con el propósito de generar un mayor resultado entre los empresarios Chilenos y Salvadoreños se ha creó la Cámara Centroamericana Chilena de Comercio la cual funciona desde el año 2001, esta la conforman 70 empresarios chilenos interesados en tener contrapartes en Centroamerica. En El Salvador funcionará en alianza con la Cámara Salvadoreña -Chilena que dio inicio en marzo del 2002.

MERCANCÍAS ORIGINARIAS (NORMAS DE ORIGEN)

- Obtenida en su totalidad o producida enteramente en territorio de una o más Partes.
- Producida en territorio de una o más Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con este capítulo.
- Producida en territorio de una o más partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria, un valor de contenido

regional u otros requisitos, según se especifica en documento del tratado y la mercancía cumpla con las demás disposiciones aplicables.

- Producida en territorio de una o más Partes, aunque uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
- La mercancía se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblada, y ha sido clasificada como una mercancía ensamblada de conformidad con la regla 2(a) de las Reglas Generales para la Interpretación del Sistema Armonizado.
- Las mercancías y sus partes estén clasificadas bajo la misma partida y la describa específicamente, siempre que ésta no se divida en subpartidas.
- Las mercancías y sus partes estén clasificadas bajo la misma subpartida y ésta las describa específicamente.
- Siempre que el valor de contenido regional de la mercancía, no sea inferior al treinta por ciento (30%), y la mercancía cumpla con las demás disposiciones aplicables, a menos que la regla aplicable bajo la cual la mercancía está clasificada, especifique un requisito de valor de contenido regional diferente, en cuyo caso deberá aplicarse ese requisito.

PROCESOS QUE NO CONFIEREN ORIGEN

- Aireación, ventilación, secado, refrigeración, congelación.
- Limpieza, lavado, cribado, tamizado o zarandeo, selección, clasificación o graduación, entresaque.
- Pelado, descascarado o desconchado, desgranado, deshuesado, estrujado o exprimido, macerado.
- Eliminación de polvo o de partes averiadas o dañadas, aplicación de aceite, pintura contra el óxido o recubrimientos protectores.
- Ensayos o calibrado, división de envíos a granel, agrupación en paquetes, adhesión de marcas, etiquetas o señales distintivas sobre los productos y sus embalajes.
- Envasado, desensado o reensado.

- Dilución en agua o en cualquier otra solución acuosa, ionización y salazón.
- La simple reunión o armado de partes de productos para constituir una mercancía completa, formación de juegos o surtidos de mercancías.
- El sacrificio de animales.

CERTIFICACIÓN Y DECLARACIÓN DE ORIGEN

Para comprobar documentalmente que una mercancía califica como originaria, el exportador emitirá la Certificación de Origen. Tendrá una vigencia de dos años, a partir de la fecha de su firma.

No se requerirá el Certificado de Origen en los siguientes casos:

- Importaciones con fines comerciales de mercancías cuyo valor en aduanas no exceda de \$1,000.00, en cuyo caso la factura comercial indicará que la mercancía califica como originaria.
- Importaciones con fines no comerciales de mercancías cuyo valor en aduanas no exceda de US\$ 1,000.00.
- Importaciones para la cual la Parte importadora haya eximido del requisito del Certificado de Origen.
- El exportador que certifique el origen de las mercancías, debe conservar durante un período mínimo de cinco (5) años, después de la certificación de las mismas, todos los registros contables y documentos que amparen estrictamente el origen de las mercancías.

2.8 LA POSIBILIDAD DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (EUA)⁵

PRINCIPALES BENEFICIOS

A través de este documento se logra un instrumento permanente con reglas claras que garantice el libre comercio con Estados Unidos sin límite de tiempo, y restricciones.

⁵ Extraído de: Recopilación elaborada por Lic. Jorge Alfaro Sub-director Técnico CONAMYPE, Abril 2002.

Se logra acceso preferencial al mercado más grande del mundo, principal socio comercial de El Salvador, y donde residen 2 millones de salvadoreños, con capacidad adquisitiva para demandar exportaciones.

El solo anuncio de un TLC con EUA vuelve al país un destino de interés para inversionistas extranjeros de instalar una fábrica en El Salvador con menores costos de aliarse con empresas locales y acceder en condiciones preferenciales a mercados con los cuales ya se tiene libre comercio (México, Centro América, República Dominicana, Panamá, Chile).

Posibilidad de reducir restricciones de cuotas en exportaciones de productos de zonas francas y de incrementar volúmenes de venta de azúcar a ese mercado.

Los consumidores con la mayor competencia tendrán acceso a productos de mayor calidad y a precios competitivos.

El sector industrial podrá importar materias primas y bienes intermedios de calidad de los Estados Unidos, con aranceles menores.

Se mejoran las condiciones para atraer inversión extranjera al país en relación a México con NAFTA.

La inversión extranjera directa y las alianzas estratégicas posibilitan la transferencia de tecnología y el aumento de la productividad.

PRINCIPALES DESAFIOS QUE IMPONE LA NEGOCIACIÓN DEL TLC

Negociar el TLC como bloque regional Centroamericano dará fortaleza a la negociación y permitirá preservar los mercados naturales; sin embargo, esto no es fácil por los problemas o recelos del resto de países del área.

Lograr un buen acuerdo, asimetría en los plazos de apertura, 5 - 10 años para productos norteamericanos y la exclusión de algunos productos sensibles. Asimetría significa que, mientras EUA baja los aranceles para los productos salvadoreños, éstos mantienen altos los aranceles para los exportadores de USA, durante un lapso de cinco a diez años.

Mejorar algunos aspectos que hacen menos competitivos a los productos y empresas salvadoreñas frente a otros países para atraer inversión extranjera, como: seguridad jurídica, seguridad ciudadana, mano de obra capacitada, red de

infraestructura física, precio de energía eléctrica, costo del transporte. Uno de los aspectos más difíciles es el de seguridad ciudadana, sobre el cual hay que tener una estrategia clara de combate a la delincuencia que por el momento no se percibe.

En casos de productos con apoyos y subsidios de USA en que exista producción nacional (arroz, lácteos, piezas de pollo), mantener estados de protección vigentes, mientras la producción nacional lo necesite.

RAMAS INDUSTRIALES CON POTENCIAL DE BENEFICIARSE

Industria alimenticia, papel cartón y sus derivados, industria química y de medicamentos, industria textil y de confección, servicios industriales de maquila, azúcar, bebidas, industria de plástico.

2.9 ORGANISMOS DE REGULACIÓN, ASISTENCIA E INFORMACION.

2.9.1 MINISTERIO DE ECONOMIA

Al Ministerio de Economía, le corresponde promover el desarrollo económico real, sostenido con equidad, mediante el establecimiento de las condiciones para el desarrollo de la libre competencia, el incremento de la producción, la productividad y la racional utilización de los recursos. Para la consecución de estos objetivos el ministerio se divide en cuatro direcciones de las cuales se describen:

La Dirección de Comercio e Inversión que tiene como objetivo orientar y coordinar las políticas y actividades que buscan el crecimiento de las exportaciones e inversiones en El Salvador.

La Dirección de Política Comercial, orienta sus esfuerzos hacia la conducción de las negociaciones comerciales de carácter: regional, bilateral y multilateral, destinados al establecimiento de acuerdos, convenios, tratados y otros instrumentos que tengan como finalidad el alcance de tales objetivos, así como la implementación y seguimiento de los acuerdos que de las mismas se deriven.

También, en esta Dirección, se ha creado la Unidad Operativa de Textiles, con las funciones de: asignar, monitorear y controlar el comportamiento de las distintas categorías textiles, al igual que sobre la utilización que se le da a la cuota asignada a

cada empresa para determinar irregularidades y conocer las necesidades que se presentan.

Sus funciones son:

- Administración, evaluación y seguimiento del comercio extraregional y regional.
- Seguimiento de las actividades de la Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Administración de acuerdos preferenciales.
- Negociaciones con terceros países.
- Administración de la integración centroamericana.
- Administración, evaluación y seguimiento de las normas de comercio.
- Prácticas comerciales internacionales.
- Normas de origen.
- Monitorear y controlar el comportamiento de las distintas categorías textiles y seguimiento a la cuota textil.

El Ministerio de Economía tomará las medidas que se consideren oportunas con el objeto de garantizar, mediante la labor de revisión legal, que los textos del TLC que sean firmados plasmen con exactitud todos los acuerdos que se hayan alcanzado.

2.9.2 DIRECCION DE ADMINISTRACIÓN DE TRATADOS COMERCIALES (DATCO)

La Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO), dependencia del Ministerio de Economía, se convierte en la estructura organizativa responsable de velar por un intercambio ágil, fluido y libre de obstáculos que favorecerá a los sectores productivos nacionales, la cual fue creada a raíz de la firma y la posterior entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con México.

Esta dependencia tiene como objetivos, los siguientes:

- Brindar a las empresas interesadas información sobre las condiciones de acceso a sus productos, a los mercados con que se tienen TLC's.

- Proporcionar Información sobre las aranceles aplicables a los productos, además de la regla de origen, norma técnica o medidas fitosanitarias que deben cumplir.

Su misión es brindar información, asesoría y apoyo a los sectores productivos nacionales en lo relacionado con la aplicación de las normas contenidas en los diferentes Convenios, Acuerdos o Tratados Comerciales suscritos y vigentes en El Salvador.

Su estructura organizativa comprende lo siguiente:

- División de Prácticas Comerciales Internacionales: Tiene por objeto asegurar el manejo oportuno y transparente de las normas y procedimientos tendientes a la imposición de medidas de salvaguardia, derechos antidumping y medidas compensatorias, ante la existencia de prácticas comerciales que causen daño o amenacen con causar daño a la producción nacional.
- División de Información Comercial: Ejerce el monitoreo sobre importaciones y exportaciones, a fin de generar reportes estadísticos y demás documentos de soporte para los estudios y procesos que desarrolle la División de Prácticas Comerciales. Así mismo, administra las cuotas asignadas de conformidad con los beneficios de la ICC y brinda la información de forma eficiente y oportuna que se requerida por usuarios internos y externos.
- División de Secretariado y Notificaciones: Es la responsable de la Admisión, distribución y manejo interno de Expedientes, así como de velar por el cumplimiento de las notificaciones en la forma y plazo establecidas en los distintos Instrumentos Comerciales.

2.9.3 MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

Tiene como objetivo, promover la imagen de El Salvador y asegurar la creciente inserción del país en la economía mundial, sobre la base de una estructura productiva, diversificada y altamente competitiva.

El Ministerio de Relaciones Exteriores tiene 4 ejes principales, los cuales son:

1. POLÍTICA EXTERIOR

La Dirección General de Política Exterior es la unidad encargada de la evaluación, coordinación, ejecución y control de las actividades de la política exterior de El Salvador, con el propósito de contribuir a la inserción exitosa del país en el contexto internacional, bilateral y multilateral.

Funciones principales:

- Estudiar, analizar, recomendar y promover políticas de carácter bilateral, multilateral y de integración ante países, grupos de países y organismos internacionales.
- Dar impulso político para la suscripción de acuerdos con otros países.

2. PROMOCIÓN ECONÓMICA

A esta dirección le corresponde realizar actividades de promoción económica del país y defender sus intereses económicos en el exterior.

3. COOPERACIÓN EXTERNA.

Tiene las siguientes funciones:

- Gestionar y negociar recursos de cooperación internacional de fuentes tradicionales no tradicionales
- Desarrollar los mecanismos de coordinación, supervisión, evaluación y seguimiento d los recursos externos recibidos
- Obtener recursos de cooperación para la capacitación, formación y perfeccionamiento profesional, del recurso humano salvadoreño.

4. PROMOCIÓN Y RELACIONES ECONÓMICAS

Ofrece información comercial y de oferta exportable salvadoreña. Así como, información a los interesados en El Salvador en conocer mercados y condiciones extranjeras.

2.9.4 DIRECCION GENERAL DE PROMOCION Y RELACIONES ECONOMICAS (DGPRE).

Es la unidad técnica especializada del Ministerio de Relaciones Exteriores, a la que le corresponde realizar actividades de promoción económica del país y defender sus intereses económicos en el exterior.

La principal labor es promover los productos y servicios salvadoreños en los mercados internacionales y atraer inversión extranjera directa al país, para lo cual se realizan las siguientes funciones:

- Desarrollo de actividades de promoción económica, por medio de la participación en foros y eventos de interés, la difusión de material promocional y la organización de visitas empresariales.
- Seguimiento del ambiente económico internacional y defensa de los intereses nacionales, a través de la negociación de instrumentos económicos y la participación y seguimiento de foros y negociaciones comerciales multilaterales y de integración centroamericana.
- Análisis de información económica internacional - nacional y preparación de estudios de perfiles de mercados y países.
- Las actividades anteriores se realizan en estrecha coordinación con el sector privado y otras instituciones públicas.

Su misión es fortalecer los vínculos económicos del país con el resto del mundo, facilitando, de manera confiable y efectiva, la expansión de los negocios del país y la defensa de sus intereses económicos en el ámbito internacional mediante la adecuada coordinación con los sectores público y privado.

Los objetivos de esta dirección son:

- Atraer inversiones extranjeras de alto valor agregado, a efecto de contribuir a la generación de empleos estables, a la transferencia de tecnología hacia al país.

- Explorar nuevos mercados o nichos de mercado en el exterior, con objeto de diversificar las oportunidades de negocios y contribuir a disminuir los efectos negativos de las crisis económicas internacionales en el país.
- Promover una imagen favorable del país en el exterior, para fortalecer la capacidad nacional de atraer mejores y mayores inversiones y negocios al país.
- Propiciar el desarrollo empresarial y la base productiva exportadora, para lograr un mayor acceso de los productos y servicios nacionales en los mercados internacionales.
- Promover alianzas estratégicas entre empresas nacionales y extranjeras, para aumentar la transferencia tecnológica y las posibilidades de nuestro sector privado de acceder a nuevos y mejores mercados.
- Promover la suscripción de acuerdos económicos para mejorar las condiciones de acceso de bienes y servicios salvadoreños en el exterior e incrementar las inversiones foráneas en el país.
- Impulsar el proceso de integración centroamericano, especialmente en el área económica, para mejorar las condiciones del país como lugar de oportunidades para los negocios.

2.9.5 ORGANIZACIÓN DEL SECTOR PRIVADO PARA LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES (ODASP)

Es una organización del sector privado orientado a ofrecer asesoría y apoyo al sector empresarial. Creada por iniciativa de este sector en 1996. Esta organización se integró en un principio por seis gremiales: Asociación Salvadoreña de Industriales, Cámara de Comercio e Industria, Corporación de Exportadores de El Salvador, Cámara Agropecuaria, Cámara de la Construcción y Federación Nacional de la Pequeña Empresa. Actualmente incorpora todas las gremiales incluidas en la ANEP (Asociación Nacional de la Empresa Privada)

Objetivos Estratégicos:

- Facilitar la participación de las empresas productoras de bienes y servicios en los procesos de negociación de tratados de libre comercio e inversión.

- Estrechar la coordinación con el sector privado organizado de otros países (socios comerciales) con los que se participa conjuntamente en las negociaciones comerciales.
- Brindar información actualizada al sector empresarial respecto de la producción, las exportaciones e importaciones, la inversión y el comercio de los servicios, aspectos legales y otros acuerdos internacionales en el marco de las negociaciones de los tratados de libre comercio e inversión, a través de las diferentes gremiales.
- Fortalecer la integración económica centroamericana a través de resultados innovadores e impulsores alcanzados en las negociaciones comerciales internacionales.
- Establecer un mecanismo de comunicación, eficiente y práctico, entre la ODASP y el sector público que en una primera instancia constituya una retroalimentación para los procesos de negociación, y en una segunda instancia, participe en la administración de los instrumentos comerciales internacionales que haya suscrito el gobierno de El Salvador.
- Identificar oportunidades de negocios en los tratados de libre comercio e inversión, así como el potencial del comercio de servicios.

Organización Básica de la ODASP:

La organización esta a cargo de un Coordinador – Negociador del sector privado para las negociaciones comerciales internacionales.

Los trabajos sectoriales y el estudio de los diversos temas relacionados con la negociación, así como el diseño y la aplicación de métodos de negociación, cuentan con el apoyo de ejecutivos del sector privado de la economía.

La cabeza de ODASP está integrada por los presidentes de las principales gremiales, y a nivel ejecutivo cuenta con un Comité que esta integrado por los Gerentes Generales de las gremiales que componen la Organización. También se reporta periódicamente con la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP).

A nivel horizontal, la ODASP ha establecido un Comité de Coordinadores de Mesa del Sector Privado, un Comité de Representantes Gremiales (sector como el químico

farmacéutico, calzado, industria metalmecánica, etc.) y un Comité Plenario de Empresas.

2.9.6 COMISION NACIONAL PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (CONAMYPE)

Esta comisión quedo adscrita al Ministerio de Economía a partir de julio de 1999. Su misión es la de promover, facilitar y coordinar la ejecución de políticas, estrategias, programas y acciones para el desarrollo integral de las micro y pequeñas empresas.

Reconociendo la importancia del sector, el Gobierno crea en 1996 la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), institución integrada por gremios, ONG y Programas Nacionales. En junio 1999 CONAMYPE pasa de la VicePresidencia de la República de El Salvador al Ministerio de Economía, quien a través del Ministro del ramo asume la presidencia de esta institución. Sus campos de intervención son (a) la formulación y promoción de políticas, (b) reformular el marco regulatorio, (c) fortalecer la coordinación (nacional e internacional), (d) medición, monitoreo y evaluación del impacto del apoyo al sector y (e) fomentar la producción y difusión de información.

La Junta Directiva de CONAMYPE está integrada por diez miembros nombrados por el presidente de la republica. La preside el ministro de economía

Programas:

1. Dinamización de la demanda de servicios no financieros.
2. Apoyo a la especialización de la oferta de servicios no financieros.
3. Sistema integrado de información especializada
4. Seguimiento y evaluación del sector.
5. Incentivos para la asociatividad.
6. Promoción al fortalecimiento institucional para la asociatividad.
7. Promoción de la demanda de servicios financieros.
8. Promoción de la oferta de servicios financieros.

9. Marco institucional y jurídico.
10. Inversión en actividades con potencial.
11. Análisis y propuestas a la legislación.
12. Simplificación administrativa.
13. Coordinación interinstitucional.

2.9.7 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

La OMC nació en 1995. La OMC es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), establecido tras la segunda guerra mundial.

El propósito primordial de la OMC es contribuir a que las corrientes comerciales circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad. Para lograr ese objetivo, la OMC se encarga de:

- a) Administrar los acuerdos comerciales.
- b) Servir de foro para las negociaciones comerciales.
- c) Resolver las diferencias comerciales.
- d) Examinar las políticas comerciales nacionales.
- e) Ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación.
- f) Cooperar con otras organizaciones internacionales.

Estructura

La OMC está integrada por más de 140 Miembros, que representan más del 97 por ciento del comercio mundial. Aproximadamente otros 30 países están negociando su adhesión a la Organización.

Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los países Miembros. Normalmente esto se hace por consenso. No obstante, también es posible recurrir a la votación por mayoría de los votos emitidos, si bien ese sistema nunca ha sido utilizado en la OMC y sólo se empleó en contadas ocasiones en el marco de su predecesor, el GATT. Los acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los Miembros.

El órgano superior de adopción de decisiones de la OMC es la Conferencia Ministerial, que se reúne al menos una vez cada dos años.

En el nivel inmediatamente inferior está el Consejo General (normalmente compuesto por embajadores y jefes de delegación en Ginebra, aunque a veces también por funcionarios enviados desde las capitales de los países Miembros), que se reúne varias veces al año en la sede situada en Ginebra. El Consejo General también celebra reuniones en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias.

En el siguiente nivel están el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC), que rinden informe al Consejo General.

La OMC cuenta igualmente con un importante número de comités y grupos de trabajo especializados que se encargan de los distintos acuerdos y de otras esferas como el medio ambiente, el desarrollo, las solicitudes de adhesión a la Organización y los acuerdos comerciales regionales.

Secretaría

La Secretaría de la OMC, con sede en Ginebra, tiene una plantilla de unos 550 funcionarios, encabezada por un Director General. Su presupuesto anual asciende a unos 143 millones de francos suizos. No existen oficinas auxiliares fuera de Ginebra.

Dado que son los propios Miembros quienes toman las decisiones, la Secretaría de la OMC, a diferencia de las secretarías de otros organismos internacionales, no tiene la función de adoptar decisiones. Los principales cometidos de la Secretaría son brindar apoyo técnico a los distintos consejos y comités y a las conferencias ministeriales, prestar asistencia técnica a los países en desarrollo, analizar el comercio mundial y dar a conocer al público y a los medios de comunicación los asuntos relacionados con la OMC.

La Secretaría también presta algunas formas de asistencia jurídica en los procedimientos de solución de diferencias y asesora a los gobiernos interesados en adherirse a la OMC.

Solución de diferencias

El procedimiento de la OMC para resolver desacuerdos comerciales previsto por el Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para garantizar la observancia de las normas y asegurar así la fluidez del comercio. Los países someten sus diferencias a la OMC cuando estiman que se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los acuerdos. Las opiniones de los expertos independientes designados especialmente para el caso se basan en la interpretación de los acuerdos y de los compromisos individuales contraídos por los países.

El sistema alienta a los países a que solucionen sus diferencias mediante la celebración de consultas. Si esto no surte efecto, pueden iniciar un procedimiento detalladamente estructurado que consta de varias fases e incluye la posibilidad de que un grupo especial de expertos adopte una resolución al respecto y el derecho de recurrir contra tal resolución alegando fundamentos jurídicos. La confianza en este sistema ha quedado corroborada por el número de casos sometidos a la OMC, casi 250 en el curso de siete años, frente a las 300 diferencias examinadas durante toda la vigencia del GATT (1947–1994).

Examen de políticas comerciales

El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales tiene por objeto promover la transparencia, aumentar la comprensión de las políticas adoptadas por los distintos países y evaluar su repercusión. Muchos Miembros también ven en estos exámenes un análisis constructivo de sus políticas.

Todos los Miembros de la OMC deben someterse a este escrutinio periódico; cada examen incluye el informe del país en cuestión y el de la Secretaría de la OMC.

CAPITULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El procedimiento para llevar a cabo la investigación de campo, consistió en recolectar información completa y detallada por medio de una encuesta escrita y entrevistas dirigidas a los micro y pequeños empresarios dedicados a la confección de prendas de vestir en el área metropolitana de San Salvador, afiliadas a la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES).

3.1 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1 OBJETIVO GENERAL

Recopilar y analizar información sobre la situación actual de los micro y pequeños empresarios dedicados a la confección de prendas de vestir en relación al desarrollo de potencialidades en el contexto de los tratados de libre comercio.

3.1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Conocer qué tipo de prendas de vestir se confeccionan en las empresas.
- Conocer los aspectos organizativos y de gestión que posee la empresa.
- Conocer su entorno tecnológico, competitivo y laboral: maquinaria, mercado y recurso humano, así como sus principales problemas.
- Determinar el nivel de conocimiento de los micro y pequeños empresarios sobre los TLC.
- Conocer la evaluación de los empresarios sobre cada uno de los TLC en los que se ha suscrito El Salvador.
- Conocer las principales necesidades que manifiestan los empresarios para aprovechar o enfrentar un TLC.

3.2 TIPO DE ESTUDIO A REALIZAR

Para desarrollar el estudio sobre las implicaciones de los tratados de libre comercio en la micro y pequeña empresa del sector de la confección de prendas de vestir, se realizó una investigación documental y de campo, apoyada en la

recopilación de antecedentes, a través de documentos bibliográficos, formales e informales en donde se fundamenta y complementa la investigación.

3.2.1 DATOS Y FUENTES PRIMARIAS

Los datos primarios corresponden a la información sobre el sector MyPE en general, sobre el sector confección de prendas de vestir en particular y sobre los tratados de libre comercio, que se obtuvieron a través de la investigación.

Fuentes de datos primarios:

- Dueños o administradores de micro y pequeñas empresas de confección de prendas de vestir.
- Representantes de organizaciones involucradas con el sector y con el desarrollo de los TLC.

Los datos se obtuvieron por medio de entrevistas personales y en una segunda etapa se recolectó y analizó la información de las micro y pequeñas empresas por medio de la encuesta (Anexo 6).

3.2.2 DATOS Y FUENTES SECUNDARIAS

Los datos secundarios contienen la información sobre documentos y estudios tales como:

- Datos teóricos sobre el sector : libros, documentos, revistas, donde se localizan los antecedentes y marco teórico que sirven para el estudio y documentación del tema.
- Boletines y bibliografía virtual (Internet) sobre los TLC y sobre la MyPEs.

Fuentes de datos secundarios

Estos documentos se obtuvieron en:

1. Bibliotecas (FUSADES, CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA, UDB).
2. Internet.
3. Centro de información y documentación (CONAMYPE, AMPES, ODASP, MINEC).
4. Documentos hemerográficos (revistas, periódicos e informes relacionados).

3.3 DETERMINACION DEL UNIVERSO

De acuerdo al listado proporcionado por AMPES, la población afiliada y activa hasta el 15 de junio del 2002, de micro y pequeños empresarios de la confección de prendas de vestir en la zona metropolitana de San Salvador está conformada por 18 empresas.¹

3.4 DETERMINACION DE LA MUESTRA

En la investigación se utilizó el muestreo no probabilístico, técnica que también se conoce como muestra dirigida, ya que la elección de sujetos objetos de estudio depende del investigador, el tamaño del universo es finito y está conformado por 18 empresas afiliadas a AMPES.

A continuación se describe el procedimiento para la determinación de la muestra sometida a estudio:

- A partir de un muestreo no probabilístico selectivo, es decir, escoger casos que pueden ser representativos en la población estudiada, de acuerdo a sus características.
- Se decidió estudiar toda la población (Universo de estudio) debido a que el número de unidades de análisis es pequeño.

La muestra que se tomó de base para la investigación, fue el 100% del universo seleccionado ya que al utilizar la fórmula la población es igual.

3.5 DISEÑO DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE INFORMACIÓN (CUESTIONARIO)

Para llevar a cabo el estudio se utilizó la técnica de la encuesta, a través de un instrumento: el cuestionario, con el que se recopiló la información necesaria para satisfacer los requerimientos y objetivos de la investigación; y que, comprende tres partes: objetivo, datos generales y bloque de preguntas².

¹ Ver lista de empresas en anexo 7

² Véase anexo 6.

Para el mejor análisis de la información, se ha estructurado de manera porcentual para las preguntas cerradas y para las preguntas abiertas, un listado de las diferentes respuestas obtenidas por los empresarios.

CAPITULO IV. DIAGNÓSTICO DE LAS MYPES SECTOR CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR.

4.1 TABULACIÓN Y ANALISIS DE LA INFORMACIÓN.

La tabulación, resumen y análisis de la información obtenida a través de la encuesta (anexo No. 6), y respondida por los microempresarios propietarios (anexo No. 7), se presenta en el anexo 8.

4.1.1 ANALISIS DE ENTREVISTAS.

Como parte de la investigación de campo se realizaron entrevistas, que forman parte de las fuentes primarias, y que proporcionaron los siguientes resultados:

A) Representante de la Organización del Sector Privado para las Negociaciones comerciales Internacionales (ODASP): Lic. Rigoberto Monge.

- Poco interés de los empresarios para conocer e informarse sobre la incidencia de los tratados de libre comercio en los sectores productivos.
- En forma general, las MyPEs son unidades productivas con mucha desorganización interna, existe poco esfuerzo por aplicar técnicas de gestión empresarial.
- Una de las oportunidades que ofrecen los TLC son las asimetrías en la desgravación de productos; por medio de ellas, El Salvador puede atraer inversiones y posicionarse en el mercado internacional, así como proteger la producción nacional.

B) Directora del Centro de Documentación e Información de CONAMYPE: Licda. Carmen Castro.

- Existen muy pocas MyPEs que solicitan información detallada sobre los TLC, y sobre aprovechar los fondos de asistencia técnica. Esta situación se da a pesar del esfuerzo que hace la Comisión por promover y concientizar el sector.
- El Centro de Documentación e Información tiene una base de datos de documentos y bibliografía sobre el tema MyPE, servicios y aspectos de gestión

empresarial entre otros, que están disponibles en el centro y en el sitio web de CONAMYPE.

C) Asesora del Departamento de Investigaciones Técnicas de la Cámara de Comercio: Licda. Rosario de Barriere.

- Los TLC son instrumentos jurídicos que contienen derechos y obligaciones, como también oportunidades comerciales que pueden aprovecharse a través del desarrollo de alianzas comerciales, entre empresas salvadoreñas y Mexicanas.
- La asimetría contemplada en el TLC con México puede aprovecharse para desarrollar inversiones en El Salvador, que conlleven valor agregado , lo cual permitirá el desarrollo de las exportaciones que cumplan la norma de origen exigida en el mismo.
- El TLC con República Dominicana ofrece oportunidad para desarrollar productos orientados al sector servicio turístico.
- El Salvador debe aprovechar la experiencia exportadora de Chile.
- La combinación de un entorno político y social estable, con reformas económicas, hacen de El Salvador una plaza atractiva para realizar negocios y desarrollarse como centro de distribución regional.

D) Presidente de la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios (AMPES): Ing. Jorge Mariano Pinto.

- Una característica del sector MyPE es la baja productividad, deficiencia de procesos, maquinaria obsoleta, altos costos de operación.
- Los ingresos son para el consumo inmediato o poca capacidad de acumulación.
- Menos del 8% de las MyPEs exporta sus productos.
- Las empresas del sector informal casi nunca crecen ni se formalizan.
- No existen incentivos para formalizarse.
- Es caro iniciar una Empresa: difícil financiamiento, carece de garantías, y capacidad de endeudamiento.

- Escasez de mano de obra calificada.
- En El Salvador existen muy pocos nuevos negocios (escasa innovación).
- Menos de 50% utilizan computadora.
- Menos del 1% usan el ISO 9000.

E) Propietarios de micro y pequeñas empresas dedicadas a la confección: Sra. Marta de Sánchez, Sra. Flor María Maradiaga.

- Hay mucha competencia.
- No se tienen posibilidades para competir con los productos extranjeros, por que son más baratos, además por que las materias primas en el país tienen alto costo.
- Falta capacitar a las personas.
- No se tienen los requisitos y condiciones para ser sujeto de crédito en los bancos.
- Se piensa en cambiar el rubro actual, hacia el comercio o servicios, debido a los altos costos que genera la producción o manufactura.

4.2 SITUACION ACTUAL DE LA MyPE DEDICADA A LA CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR EN EL CONTEXTO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

Para realizar el diagnóstico, sobre el nivel de conocimiento acerca de los Tratados de Libre Comercio y su incidencia en la situación actual de los micro y pequeños empresarios dedicados a la confección de prendas de vestir, se realizó una investigación de campo, a través de una encuesta (anexo No.6) y entrevistas que proporcionaron los siguientes resultados:

Del total de empresarios encuestados aproximadamente, un 39% se dedica principalmente a la confección de ropa para damas y un 28% a la confección de uniformes; lo que indica que estos son los principales productos que se elaboran en el sector de estudio. También se observó que existe capacidad y flexibilidad para la diversificación, pues, un 16.7% confeccionan a la medida; es decir, elaboran prendas

de acuerdo a exigencias personalizadas, de estas empresas se encontró que un 55% existen desde hace más de 10 años, lo que confirma la estabilidad de éstas. (anexo 8, pregunta 1 y 2)

Entre los objetivos específicos de la investigación, se plantea conocer el nivel organizativo y de gestión que se tiene en las empresas; al respecto, el 56% de ellas las usan, mencionando principalmente las siguientes: planificación de la producción y de mercadeo. Esto puede tener relación con el hecho de que un 67% del total de empresas cuenta con al menos un profesional laborando dentro de ella. (anexo 8, pregunta 6 y 7)

En cuanto a su entorno competitivo, tecnológico y laboral se observa que:

- Las principales maquinas con que se cuenta en las empresas son: la rana y plana (95 y 89% respectivamente), y que el 83% de las empresas poseen entre 1 y 10 maquinas en total (anexo 8, pregunta 4).
- Un 71% proporciona empleo a menos de 10 personas y el 100% de las empresas encuestadas dan empleo a un máximo de 30 personas.
- En cuanto a mercado se tiene que: toda la producción se dirige al mercado nacional y principalmente al consumidor final o hacia almacenes (61%), solo el 6% exporta a Centroamérica, específicamente a Guatemala, cabe mencionar también que ninguna de las empresas encuestadas es subcontratada por otras. (anexo 8, pregunta 10 y 11). En este rubro se encontró que el 100% de sus materias primas las obtienen de proveedores locales (anexo 8, pregunta 9).

En cuanto a la determinación del conocimiento sobre los Tratados de Libre Comercio, todas las empresas mencionaron haber escuchado “algo”, de las cuales el 89% creen tener claro en qué consisten; y de ellas, el 67% se ha enterado por medios de comunicación o colegas. De igual manera se encontró que el 83% afirma que El Salvador ha firmado TLC´s con otros países, la mayoría sabe que es con México. El 33% creen que los productos incluidos en los tratados son los textiles, maquinaria y alimentos, mientras el resto 77% manifiestan no saber sobre los productos que se incluyen en los tratados (anexo 8, preguntas 12-16).

Los principales problemas que según los empresarios les impide desarrollarse son: falta de financiamiento (50%), altos impuesto (61%) y falta de clientes (39%). Al preguntarles sobre lo que les impediría aprovechar un TLC, se encontró que el acceso al financiamiento es un problema común en ambas situaciones. Un 53% manifestó que para aprovechar un TLC, la capacitación y asesoría es un factor importante. Se puede inferir, entonces, que al mencionar la necesidad de “mejorar tecnología”, se habla de una derivación del limitado acceso al financiamiento (anexo 8, preguntas 8 y 20).

Finalmente se observa que, el 72% consideran que los tratados de libre comercio incidirían negativamente en el crecimiento y desarrollo de su empresa; aunque al preguntarles sobre los resultados, que hasta la fecha, se han producido por la entrada en vigencia de los TLC´s con otros países. La mayoría consideran que con Chile, República Dominicana, Honduras y Guatemala han sido indiferentes (89%, 84% y 67% respectivamente) a diferencia de evaluación respecto a México en la que un 67% lo evalúa como negativo (anexo 8, preguntas 19).

4.3 ANALISIS FODA

En el planteamiento de los principales problemas de la MyPE, dedicada a la confección de prendas de vestir, se utilizó el análisis FODA para identificar los problemas y alternativas del sector de carácter interno y externo.

EL Análisis FODA es una herramienta, que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa y organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso para tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. De entre estas cuatro variables tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que resulta posible actuar directamente sobre ellas. En cambio, las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil, sino imposible

poder modificarlas. Las estrategias formuladas con las combinaciones de estos factores se muestran en el cuadro No.6.

Fortalezas: son los recursos y capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que ocupa una posición privilegiada frente a la competencia.

Oportunidades: son aquellas posibilidades favorables que se deben reconocer o descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno atentar incluso contra la permanencia de la organización.

Cuadro No. 6: ANÁLISIS FODA

		INTERNOS	
		Fortalezas	Debilidades
EXTERNOS	Oportunidades	Estrategias maxi-maxi	Estrategias mini-maxi
	Amenazas	Estrategias maxi-mini	Estrategias mini-mini

ANÁLISIS DE LAS VARIABLES INTERNAS

FORTALEZAS

- Existe alto potencial de diversificación de productos.
- Flexibilidad para adaptarse a mercados.
- Producción destinada principalmente a consumidores finales.
- Creatividad y dinamismo de los empresarios.
- Potencial de exportación en Centroamérica.
- Accesibilidad a proveedores locales.

DEBILIDADES

- Insuficiente capacitación y especialización del recurso humano.
- No formalizar y registrar la empresa.
- Poco conocimiento sobre los TLC
- Deficiencia en aspectos organizativos y de contabilidad.
- Altos costos de materias primas
- Ausencia de tecnología: maquinaria y equipo especializado.

ANÁLISIS DE LAS VARIABLES EXTERNAS

OPORTUNIDADES

- Proximidad al mercado centroamericano
- Apertura de mercados extranjeros (también amenaza)
- Tratados de libre comercio con asimetría que permitan la protección de la producción nacional.
- Apoyo a través de fondos de financiamiento y programas de capacitación de instituciones gubernamentales y no gubernamentales.
- Internet: Capacitación y asesoría por medios de comunicación avanzados.

AMENAZAS

- Tratados de libre comercio con países más desarrollados.
- Falta de clientes en el mercado local.
- Apertura de mercados extranjeros más exigentes.
- Alto costo de servicios básicos: telefonía, energía eléctrica, agua.
- Altos impuestos
- Efecto contraproducente de la Integración Monetaria para la MyPE
- Difícil acceso a líneas de financiamiento
- Falta de información sobre los TLC a través de medios oficiales

GRUPOS DE ESTRATEGIAS

Haciendo una combinación de los distintos factores, se logra plantear grupos de estrategias así:

ESTRATEGIAS MAXI – MAXI

Encaminadas a maximizar las fortalezas para maximizar las oportunidades:

- Agilizar las estrategias orientadas al fortalecimiento e incentivos a la cultura empresarial de innovación, participación y de cooperación para facilitar el desarrollo de jóvenes estudiantes que se plantean en el plan nacional de la MyPE, aprovechando así la capacidad de innovación y creatividad del sector.
- Participar en cadenas productivas nacional e internacionalmente a través de la subcontratación, logrando así, obtener otros tipos de clientes.

ESTRATEGIAS MAXI – MINI

Orientadas a maximizar las fortalezas para minimizar las amenazas.

- Utilizar técnicas de mercadeo para aprovechar la flexibilidad en las líneas de producción de la MyPE en función de minimizar el problema de satisfacer a los clientes en el mercado extranjero.
- Fomentar la Asociatividad y gremialización para tener un acceso mayor y en mejores condiciones al financiamiento, compra de materias primas y maquinaria a bajo costo, asesoría y capacitación.

ESTRATEGIAS MINI – MAXI

Estas estrategias pretenden minimizar las debilidades para maximizar las oportunidades.

- Utilizar los medios de comunicación masiva (radio y televisión) para informar adecuadamente a los propietarios de MyPEs sobre los tratados de libre comercio y de cómo aprovechar las oportunidades que ofrecen en materia de desgravación e inversiones.

- Simplificar el proceso de formalización y registro de las empresas para que una vez registrados puedan aprovechar los beneficios de las instituciones que facilitan programas de apoyo a la MyPE.
- Adecuamiento de los impuestos y costos de trámites como incentivo para la formalización y registro de las MyPEs

ESTRATEGIAS MINI – MINI

Estas permiten, a través de la reducción de las debilidades, minimizar los efectos de las amenazas o variables externas negativas para el crecimiento de la empresa.

- Mejorar el acceso a la información, capacitación y financiamiento por medio de instituciones gubernamentales y no gubernamentales que permitan la expansión de los mercados destino de la producción de la MyPE.
- Incentivar las exportaciones a través de la apertura de líneas de financiamiento tales como el Fondo de Asistencia Técnica (FAT) para exportar, brindando información sobre los mercados con los que se comparten zonas de libre comercio.

4.4 DIAGRAMA DE CAUSA Y EFECTO

Este diagrama muestra la relación entre las características y los factores causales, por lo cual se le ha denominado Diagrama Causa-Efecto, Diagrama de Ishikawa¹⁸. Por su forma también ha recibido el sobrenombre de Diagrama de Espina de Pescado.

El número de factores causales es infinito. Cualquiera que sea el trabajo o el proceso que escojamos, podemos identificar diez o veinte factores causales inmediatamente. Sería imposible controlarlos todos, y aún si fuera posible resultaría muy antieconómico.

Aunque los factores causales son muchos, los verdaderamente importantes, los que tendrán un impacto grande sobre los efectos, no son muchos. Si se

¹⁸ Método desarrollado, en 1943, por el profesor japonés Kaoru Ishikawa, precursor de la utilización de los círculos de calidad en los que intervienen empleados de todos los niveles para el control de calidad en la producción

sigue el principio establecido por Wilfredo Pareto¹⁹, todo lo que se tiene que hacer es normalizar dos o tres de los factores causales más importantes y controlarlos. Más, lo primero es encontrar estos factores causales importantes.

CONSTRUCCION DEL DIAGRAMA CAUSA - EFECTO

1. Decidir las características o efecto que se desea analizar.
2. Escribir la característica o efecto a la derecha, trazar una línea gruesa.
3. Indicar los factores más importantes que puedan causar el efecto o característica que se analiza, trazando líneas secundarias hacia la principal.
4. Incorporar en cada una de estas ramas los factores detallados que se pueden considerar causas. Estas formarán las ramificaciones menores. En cada una de ellas incluir factores aún más pequeños. Si se tienen en cuenta estos elementos será imposible no dar con la causa del problema.

Bajo este contexto y para hacer una mejor definición del problema, se hace un análisis “causa - efecto” a través del cual se identifican y describen claramente las principales causas que han generado los diferentes problemas que surgen en el sector de los micro y pequeños empresarios dedicados a la confección de prendas de vestir.

A continuación se presentan los diagramas de causa-efecto, que reflejan los principales problemas encontrados:

- Falta de clientes (Diagrama No.1)
- Financiamiento (Diagrama No.2)
- Capacitación (Diagrama No.3)

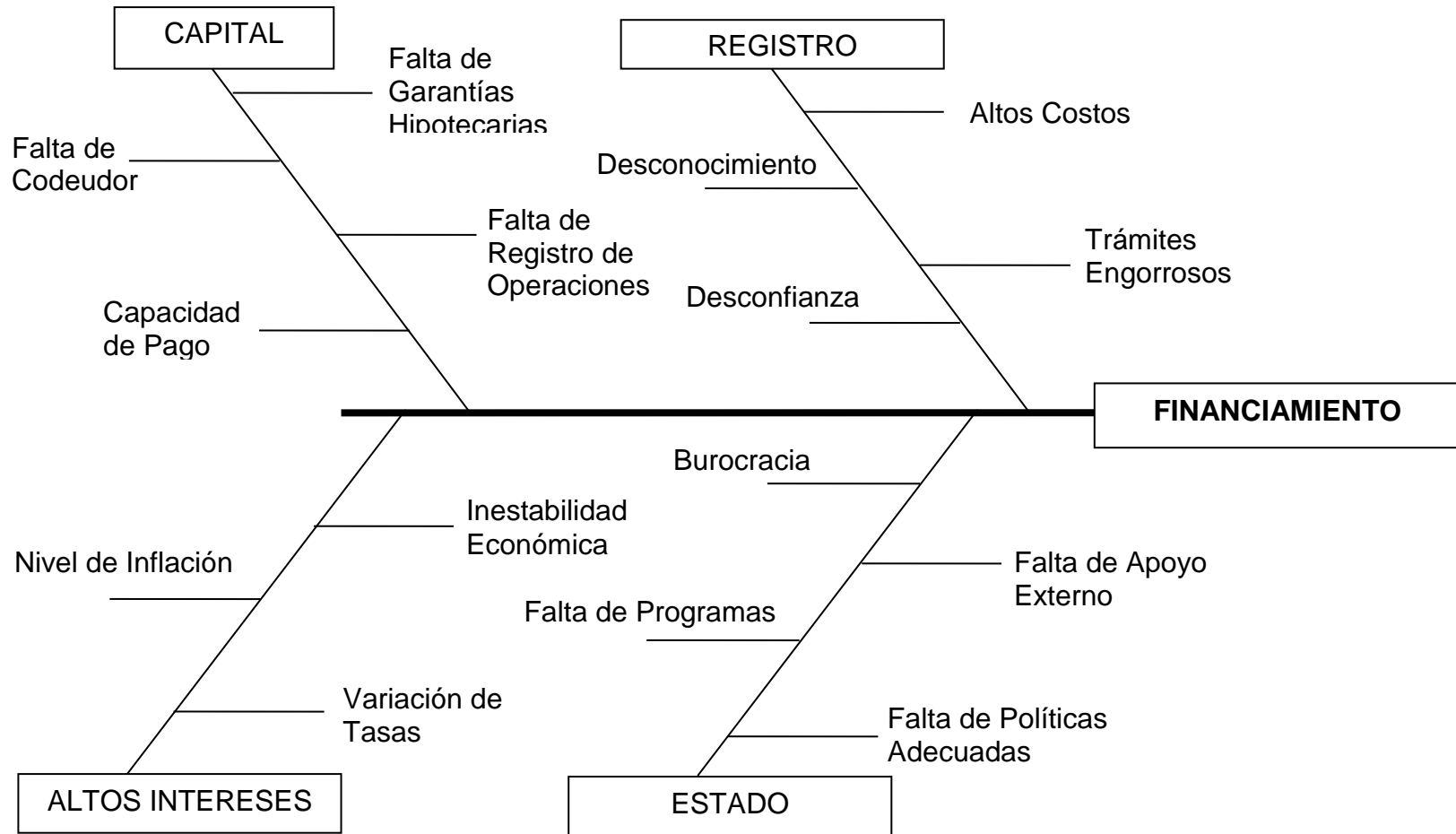
¹⁹ Economista y sociólogo del periodo neoclásico (1843-1923), desarrolló el principio de Pareto, para determinar problemas sociales y económicos.

DIAGRAMA CAUSA-EFECTO No.1



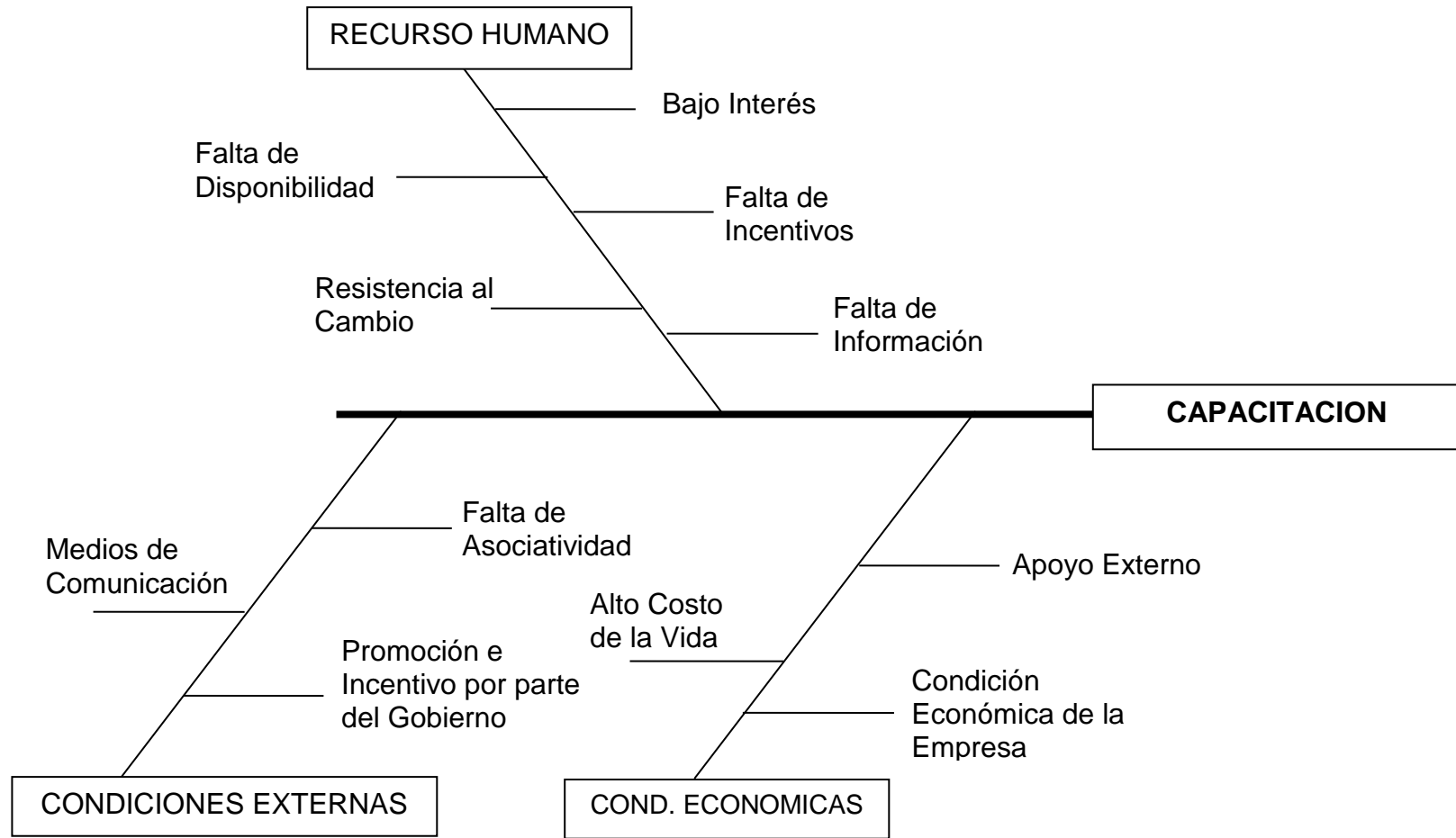
En el diagrama No. 1 se ha identificado el problema de la falta de clientes, este problema se da por las causas: condiciones de mercado, características del recurso humano, tecnología y planificación de la empresa. Así también cada una de estas causas están influidas por variables tales como se indican en las líneas horizontales pequeñas: Servicio al cliente, alta competencia, falta de investigación de mercados, mala calidad, altos costos de operación, etc.

DIAGRAMA CAUSA-EFECTO No. 2



El diagrama No. 2 representa al problema de acceso al financiamiento con sus principales causas: Falta de capital, registro o formalización de la empresa, Altos Intereses y la intervención del Estado. Cada una de ellas, a su vez, está determinada por: capacidad de pagos, desconocimiento del proceso de registro, nivel de inflación, la burocracia de las instituciones oficiales involucradas con el registro y programas de apoyo.

DIAGRAMA CAUSA-EFECTO No.3



El diagrama No. 2 representa al problema de acceso al financiamiento con sus principales causas: Falta de capital, registro o formalización de la empresa, Altos Intereses y la intervención del Estado. Cada una de ellas, a su vez, está determinada por: capacidad de pagos, desconocimiento del proceso de registro, nivel de inflación, la burocracia de las instituciones oficiales involucradas con el registro y programas de apoyo.

CAPITULO V. ALTERNATIVAS DE DESARROLLO PARA LAS MYPES DE LA CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR EN EL CONTEXTO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

5.1 POTENCIALIDADES

A través del estudio documental, se ha demostrado la importancia del sector para la economía y la sociedad salvadoreña, es por ello, que es necesario darle importancia a las potencialidades: productiva, generadora de empleo, tecnológica y de mercado; como instrumentos de desarrollo.

5.1.1 PRODUCTIVA

Esta potencialidad se expresa en su capacidad de generar riquezas y ampliar la oferta de bienes; es decir su capacidad para la diversificación.

La microempresa es probablemente la forma de producción más estrechamente ligada a los mercados nacionales, por lo que cualquier estrategia de desarrollo que incluya la ampliación del rol de los mercados internos, debe contar con ella. Las microempresas destinan casi la totalidad de su producción al mercado nacional y más del 90% de sus insumos se obtienen de fuentes nacionales.

Respecto al comportamiento de las importaciones, en el cuadro No. 7 se observa globalmente un crecimiento en el período 1998-2001. El incremento de las importaciones, eventualmente contribuiría en un desplazamiento de los niveles de producción de la MyPE; principalmente, debido al ingreso de productos más baratos y de buena calidad.

Cuadro No. 7: Comportamiento de las importaciones totales de El Salvador.

AÑO	MILLONES DE US\$
1998	3968.2
1999	4094.7
2000	4947.4
2001	5027.4

Fuente: Banco Central de Reserva

5.1.2 TECNOLÓGICA Y DE MERCADO

Esta potencialidad depende del acceso a la información, crédito para equipo, asesoría y capacitación, también está en función de la capacidad de adaptar sus recursos a las exigencias del mercado que según se observó en la investigación de campo, se encuentra limitada por la carencia de capital y equipamiento de las empresas.

A pesar de que, en conjunto, los propietarios y trabajadores de la MyPE tienen poca instrucción y formación técnica, tienen un potencial de creatividad empresarial e innovación tecnológica, llamado emprendedurismo, que se debe despertar con la debida formación e información.

Se espera que los TLC generen oportunidades para un limitado segmento de las MyPE. La MyPE puede jugar un papel importante en la generación de divisas, si se logra una constante actualización tecnológica y la vinculación con nuevos nichos de mercado por medio de alianzas estratégicas; pero, hasta hoy, los efectos de los tratados no han tenido incidencia positiva o negativa respecto al potencial tecnológico que representa el sector.

En el apéndice C se muestra una tabla de los productos con potencial en los mercados mexicano y estadounidense.

En el año 2000, las actividades económicas calificadas como “transables” (sectores que participan en el mercado internacional) continúan experimentando un crecimiento alto de 3.7% gracias al favorable entorno internacional, sobre todo en los EE.UU (destino de 63% de las exportaciones salvadoreñas en 1999). En cambio, los sectores no transables reportaron un crecimiento lento de 0.5%, relacionado al bajo dinamismo de la demanda local¹. Las MyPE dependen generalmente y de manera exclusiva del mercado local, por lo que una contracción del mercado, por muy pequeña que sea, incide en forma negativa en los niveles de producción y, en consecuencia, en los ingresos de empleadores y trabajadores.

Para desarrollar su potencial tecnológico y de mercado es necesario proveer de acceso a líneas de financiamiento acordes a las necesidades del sector.

¹ Banco Mundial (FMI), junio 2000, “El Salvador at a glance”

5.1.3 GENERACIÓN DE EMPLEOS

El sector de la microempresa es uno de los que más contribuye a la generación de empleo e ingresos de los salvadoreños, los propietarios de las microempresas y sus dependientes, constituyen una parte significativa de la población: de acuerdo a los datos², un total de 603,340 trabajadores están ocupados en el sector de la microempresa; generando empleo en algunas personas tradicionalmente consideradas como dependientes, tales como: discapacitados, niños mayores de 14 años y personas de la tercera edad (incluyendo jubilados). El potencial de desarrollo microempresarial, es una promesa para la construcción de una estrategia sólida de crecimiento económico con equidad, especialmente si se considera la carencia de sus recursos humanos.

La microempresa también cumple la función de capacitar y dar entrenamiento a trabajadores que después podrían ser demandados por el sector formal o que posteriormente inicien sus propias microempresas.

5.2 ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA LA MyPE DEL SECTOR CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR

5.2.1 FORMALIZACIÓN Y REGISTRO

En El Salvador las empresas que se constituyen y legalizan deben realizar al menos 10 pasos, que involucran a 6 instituciones o dependencias, cuyo costo no es inferior a los \$900 dólares. Las principales instituciones intervinientes son: el Ministerio de Hacienda (número de identificación tributario NIT y número de registro de contribuyente IVA), inscripción en la alcaldía correspondiente, Dirección de Estadística y Censos, Registro de Comercio (matrícula de comercio), Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) y Administradora de Fondos de Pensiones (AFP). Además las relaciones que se establecen con un contador y auditor privado para la creación y autorización de los sistemas contables.

El registro de comercio puede realizarse como:

² Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, sección microempresarial, DIGESTYC, 1999.

- a) Comerciante Individual
- b) Comerciante Social (Sociedades)

En el Código de Comercio (capítulo I Art. 411) están redactadas las obligaciones profesionales de los comerciantes y las sanciones por su incumplimiento. De estas obligaciones se exoneran de los numerales II y III (referidos a llevar la contabilidad y presentar anualmente el balance de la empresa) aquellas empresas cuyo activo no excede de cien mil colones; sin embargo, sí debe matricular su empresa y abstenerse de toda competencia desleal, como lo señalan los numerales I y IV del artículo.³

Las modalidades que pueden existir para registrarse como comerciante social son:

- a) Sociedades de Personas: las sociedades en nombre colectivo o sociedades colectivas, las sociedades en comandita simple o sociedades comanditarias simples y las sociedades de responsabilidad limitada.
- b) Sociedades de Capitales: las sociedades anónimas, las sociedades en comandita por acciones o sociedades comanditarias por acciones.

Las sociedades se constituyen, modifican, disuelven y liquidan por escritura pública, salvo la disolución y liquidación judiciales.

Algunas ventajas y desventajas de los registros para la MyPE:

VENTAJAS DE REGISTRO

- Ampliar clientela
- Más credibilidad
- Prestigio y reconocimiento
- Se puede trabajar con empresas como clientes
- Constancia de registros
- Acceso a la banca formal
- Se evita multas por falta de pago de impuestos
- Facilidad para competir en licitaciones

³ Código de Comercio año 2000

DESVENTAJAS DE REGISTROS

- Si las ventas bajan, siempre hay que pagar impuestos.
- Al no registrarse se pierden clientes por falta de crédito fiscal.
- Dificultad para cubrir cuotas patronales.
- Trámite engorroso.
- Abuso de fijación de tasas en algunas alcaldías.

En el año 2000, CONAMYPE inició el Proyecto de Simplificación Administrativa, con el objetivo de eliminar las barreras administrativas que afectan la competitividad de la MyPE. Un conjunto de acciones de desregulación y simplificación tiene que resultar en una disminución de los trámites y requisitos de formalización, reducción de los costos de transacción y mayor estímulo para la MyPE de formalizarse. Para la realización de este proyecto, CONAMYPE debiera firmar convenios con los municipios interesados, ya que las diferentes empresas deben estar registradas en la Alcaldía donde operan. Además, se debe considerar un conjunto de reformas legales, administrativas o de procedimientos, que por su naturaleza, implicarían decisiones aprobadas por los Organos Ejecutivo o Legislativo.

5.2.2. CAPACITACION.

La capacidad de competir de las empresas depende de su calidad empresarial, y esta se logra sólo a través de la capacitación y la información constante en las áreas de interés particular de cada tipo de empresa.

Las instituciones a través de las cuales se puede tener acceso a capacitaciones constantemente para la MyPE son: La Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y el Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP).

Las capacitaciones se desarrollan en función de promover la gestión empresarial y para el desarrollo técnico del recurso humano calificándolo para tareas específicas en el área de: comercio, administración de empresas industriales y mantenimiento.

Con el objetivo de promover la cultura, de estar siempre actualizados y bien informados, y como parte de los alcances del estudio, se presenta, en el apéndice D, el contenido del foro informativo sobre los tratados de libre comercio impartido a los micro y pequeños empresarios del sector confección que colaboraron en el estudio.

5.2.3 ASISTENCIA TÉCNICA

De acuerdo al Código de Comercio Art. 6, solamente pueden ejercer el pequeño comercio y la pequeña industria los salvadoreños por nacimiento y los centroamericanos naturales, quienes tendrán derecho a la protección y asistencia del Estado, en las condiciones que establezca una ley especial, que fijará el límite por el cual se considera a la empresa como pequeña.

La Política Nacional para el apoyo a la MyPE fue presentada por el Ministerio de Economía a través de CONAMYPE el 11 de octubre del 2000 y es el producto de diversas investigaciones, consultas y talleres de trabajo con representantes del sector público, organizaciones gremiales de microempresarios, instituciones de apoyo, universidades, bancos y donantes.

El cuadro No.8 resume las 5 estrategias que sustentan la Política Nacional para el apoyo de la MyPE:

Cuadro No.8: Síntesis de las estrategias y programas de la Política para MyPE.

ESTRATEGIAS	PRINCIPALES PROGRAMAS
Desarrollo y fortalecimiento institucional que permita establecer políticas, acciones y proyectos, que competen a varios sectores	Inversión en nuevos sectores de actividad; análisis y propuestas a la legislación; simplificación administrativa para la formalización de la MyPE; coordinación interinstitucional; sistema de seguimiento y evaluación del sector.

ESTRATEGIAS	PRINCIPALES PROGRAMAS
Fortalecimiento e incentivos a la cultura empresarial de innovación, participación y de cooperación para facilitar el desarrollo de jóvenes estudiantes.	<ul style="list-style-type: none"> • Fomento de las actividades empresariales en la educación formal; • Reconocimiento de las cualidades empresariales exitosas. • Fomento a la Asociatividad competitiva. • Promoción al fortalecimiento institucional para la asociatividad; • Asociatividad para segmentos de población de bajos recursos.
Mejoramiento del acceso de los empresarios y trabajadores del sector MyPE a servicios financieros.	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de la demanda de servicios financieros • Oferta de servicios financieros; • Marco institucional y jurídico.
Mejoramiento del acceso de los empresarios de la MyPE a una gama de servicios no financieros.	<ul style="list-style-type: none"> • Dinamización de la demanda de servicios no financieros; • Apoyo a la especialización de la oferta; • Formación de emprendedores y empresas.

FUENTE: Información a partir del documento *Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa*, CONAMYPE, El Salvador, octubre 2000

FONDO DE ASISTENCIA TÉCNICA.

Como resultado del inicio de la implementación de las estrategias y programas de la Política para MyPE, se ha puesto a disposición de las empresas el FONDO DE ASISTENCIA TÉCNICA (FAT), este es un fondo al cual, el empresario, tiene acceso para obtener servicios de asistencia técnica y así mejorar su gestión empresarial y su competitividad; a través de nuevas técnicas de gestión, de producción y comercialización de los productos y servicios. El 80% de los costos de este servicio provienen del gobierno y fuentes de cooperación y el 20% lo aporta el empresario. Los fondos están destinados para financiar asistencia técnica, asesorías y consultorías

El FAT es una oportunidad que tienen los empresarios para recibir el apoyo técnico que les permita mejorar la administración de sus negocios y obtener mayores ventas y ganancias. Está constituido con el respaldo de la Organización de Estados Americanos, OEA, Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional USAID, Banco Interamericano de Desarrollo BID, Agencia de Cooperación Técnica Alemana GTZ y aportes del Gobierno por medio de CONAMYPE.

Requisitos para tener acceso al FAT:

- Tener una micro o pequeña empresa, con un mínimo de seis meses de operación en el mercado.
- Tener ventas anuales que no sobrepasen seis millones de colones.
- Tener un número de trabajadores no mayor de 50.
- Tener la disposición de aportar el 20% restante del costo total de la asistencia técnica que solicitará.

Líneas Operativas del FAT:

A) Línea Individual

- Facilita el acceso a los servicios de asistencia técnica y consultoría a empresas de un modo individual.

B) Línea Colectiva

- Facilita el acceso a un grupo de empresarios (más de dos) de un mismo sector de actividad a los servicios de asistencia técnica y consultoría.

C) Línea Asociativa

- Facilita el acceso a un grupo INTEGRADO inicialmente por al menos siete empresas productoras de bienes o servicios.
- Consta de tres etapas:
 - Etapa Preparatoria: Consolidación del grupo y elaboración del proyecto asociativo.
 - Etapa de Desarrollo: Ejecución del proyecto asociativo.
 - Etapa de Proyecto Específico: Ejecución de un proyecto asociativo adicional.

D) Línea para la Exportación

- Facilita el acceso de asistencia técnica y consultoría para el fomento y desarrollo de la competitividad de las empresas en los mercados internacionales a empresas de un modo individual o un grupo de empresas.

Las instituciones encargadas de la ejecución de estas líneas son FUSADES (asociativo y exportación) y FEDISAL (individual y colectivo)

La asesoría o asistencia técnica incluye las siguientes áreas:

- Administración
- Producción
- Finanzas
- Recursos humanos
- Mercadeo

EL BONOMYPE.

El Programa Piloto de Capacitación para la Microempresa -BONOMYPE-, surge mediante Convenio de Cooperación entre el BID/FOMIN y la Fundación para la Educación Integral Salvadoreña -FEDISAL-. A su vez, FEDISAL, en su carácter de entidad ejecutora del Proyecto, ha suscrito convenios específicos con la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa -CONAMYPE- y el Instituto Salvadoreño de Formación Profesional -INSAFORP-, mediante los cuales estas entidades se constituyen en cofinanciadoras.

El objetivo general de BONOMYPE consiste en incrementar la productividad y competitividad del sector microempresarial de los departamentos de San Miguel, Usulután, La Unión, Morazán, San Vicente y La Paz, mediante la promoción de un mercado sostenible de servicios de capacitación y asistencia técnica orientados a las necesidades de dicho sector.

BONOMYPE se define como un sistema de subsidio a la demanda mediante la modalidad de bonos de capacitación y asistencia técnica. El bono cubre un máximo del 75% del costo de un servicio de capacitación y un máximo del 60% del costo de

un servicio de asistencia técnica. Con este mecanismo se espera dinamizar la demanda de las microempresas por Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE), referidos únicamente a los servicios de capacitación y asistencia técnica.

El bono, como instrumento de pago, cuenta con el respaldo financiero de BONOMYPE a través de sus financiadores y sirve únicamente para la compra, por parte de los empresarios y sus trabajadores, de servicios de desarrollo empresarial debidamente certificados por la Unidad Técnica -UTEC- y los cofinanciadores.

BONOMYPE garantizará que, los servicios de capacitación y asistencia técnica, respondan a las necesidades que el sector demanda para mejorar su competitividad y entregará de manera directa los bonos para que el microempresario aumente su capacidad de compra y pueda elegir el servicio y el proveedor que mejor se adapte a sus exigencias y dinámica propia.

METAS

BONOMYPE inicia en el año 2001 y finalizará operaciones en diciembre de 2003. Durante estos tres años se espera beneficiar a 4,500 microempresas mediante la distribución y uso de aproximadamente 36,000 bonos. También se espera fortalecer 18 instituciones de capacitación y asistencia técnica de la zona de impacto.

REQUISITOS

Microempresarios de la zona de impacto que pertenezcan a los sectores de comercio, industria y servicios, cuyos montos de ventas mensuales no sobrepasen los ¢50,000 y que empleen un máximo de 10 trabajadores, incluyendo al propietario. Asimismo, la unidad productiva deberá tener un mínimo de 6 meses de estar operando para acceder a los beneficios de BONOMYPE.

El uso de los bonos permitirá:

- Facilitar el acceso de las micro y pequeñas empresas y sus trabajadores/as a los servicios de capacitación y asistencia técnica que contribuyen a mejorar su competitividad.
- Contribuir a generar una cultura progresiva de pago, ya que todos los servicios deben contar con la co-inversión del usuario/a.

- Elevar en las MyPES la capacidad de elección de los servicios que necesita y desea. Propiciar el encuentro entre los proveedores y consumidores de Servicios de Desarrollo empresarial (SDE)

5.2.4 ASOCIATIVIDAD Y ORGANIZACIÓN.

Una estrategia para hacer frente a las nuevas condiciones de mercado que son resultados de la apertura de las fronteras, es formar alianzas por medio de la asociatividad y gremialización como un instrumento para generar ventajas competitivas y obtener equidad regional, además también permite tener un mayor acceso a los canales de información así como la utilización de los servicios que ofrecen en materia de asesoría y capacitación.

Algunas de estas formas de organización son: el cluster Textiles-confección, asociaciones y gremiales tales como: Asociación de Industriales de la Confección (ASIC), Asociación de Profesionales de Alta Costura (ASPAC), Fundación de Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAPYME), Asociación de Medianos y Pequeños Empresario Salvadoreña (AMPES).

5.2.5 ACCESO AL FINANCIAMIENTO

Facilitar el acceso al sistema financiero de la demanda microempresarial a través de capacitación y asistencia técnica para los usuarios, información sobre los servicios nuevos y más servicios financieros especializados que reduzcan costos de transacción, de acceso y financieros de los préstamos para hacerlos más rentables para los oferentes y más accesibles para los demandantes.

En los programas o fondos de financiamiento se deben incluir líneas de crédito empresariales que permitan al sector obtener capital financiero por medio de planes de pago, tasas de interés y plazos acordes a la realidad económica de cada empresa para compra de maquinaria, inmobiliario y materias primas, debido a que estos destinos de inversión no están contemplados en los actuales programas y fondos de apoyo a la MyPE.

Se debe promover información desde todas las fuentes de financiamiento hacia los empresarios de la MyPE para facilitar el acceso al crédito; así como, desarrollar una cultura crediticia a través de la capacitación para el correcto uso del crédito (planeación de la inversión, administración de recursos, evaluación de proyectos, contabilidad, etc)

Establecer modalidades de servicios para incentivar la actitud empresarial y el emprendedurismo con el fin de que alcancen una mayor atención a las necesidades crediticias de la microempresa.

Algunos servicios financieros que pueden ser viables para la microempresa son:

- Fondos de cooperación a través de alianzas estratégicas.
- Leasing financiero (arrendamiento con promesa de venta) de equipos.
- Créditos empresariales
- Reducción de comisiones
- Modalidades de préstamo con ahorro

CONCLUSIONES

- El sector MyPE, a pesar de su contribución al Producto Interno Bruto nacional; como productor de bienes y servicios, y de su aporte en la generación de empleo, sigue estando al margen de las oportunidades y responsabilidades que ofrece y exige la economía nacional, por lo tanto, su modernización y consolidación deben ser objetivos prioritarios de la política económica actual.
- De todos los segmentos productivos considerados dentro de la MyPE, el que tiene mayor potencial de generación de empleo, producción, tecnológico y mercadológico, son los clasificados como micro-tope y pequeña empresa por sus características de estacionalidad y capacidad para generar bienes para el mercado interno, dado que, tiene una mayor flexibilidad para orientarse a las necesidades particulares, diversas y dinámicas de clientes con mediano y bajo poder adquisitivo. Esta potencialidad se ve reforzada por el hecho de que tiene estructuras mejor organizadas y mejores condiciones tecnológicas que el resto de sectores microempresariales.
- Los empresarios del sector confección de prendas de vestir cuentan con mucho potencial de ventas, pero que no llegan al mercado debido a que, en la mayoría de los casos, los productores no dominan las técnicas comerciales adecuadas.
- A las micro y pequeñas empresas se les plantean variados problemas, no sólo de obtener una producción con calidad y volumen debidos, sino también de organizar el respaldo comercial y logístico para la distribución de los productos, organizar esquemas de financiación antes y después de los despachos, obtener créditos para la importación, producción y comercialización en el mercado nacional e internacional. Además, no están en condiciones de elaborar estudios de mercado, de diseño de productos y promoverlos, ni prestar un servicio de postventa. Tampoco, es fácil para el sector el adquirir esas habilidades y conocimientos, ni es económicamente posible el asumir los costos que requieren muchas de esas operaciones.
- En principio, un acuerdo comercial entre países de diferente nivel de desarrollo no debe representar un obstáculo para aumentar las potencialidades de la nación

con menos progreso económico; sin embargo, los Tratados de Libre Comercio representan un reto para la micro y pequeña empresa salvadoreña, ya que deben enfrentar las exigencias del mercado internacional y la competencia que representan los productos extranjeros, con recursos insuficientes, con limitado acceso al financiamiento, a la información, sin una debida promoción a la capacitación y asistencia técnica; así como, sin incentivos para la exportación.

- Los períodos de desgravación arancelaria de los Tratados de Libre Comercio firmados asimétricamente (con México, Estados Unidos y Canadá por ejemplo), deben establecerse en función de permitir el logro de las condiciones económicas y sociales para que un país menos desarrollado logre mejorar su posición en el mercado tanto nacional como extranjero. Además este periodo debe establecerse en función de lo que la experiencia ha señalado como indispensable para el crecimiento de una pequeña economía como la salvadoreña.
- El mercado de Estados Unidos es altamente competitivo, con elevadas exigencias de calidad y precios; esto hace necesario modernizar los métodos, procedimientos e infraestructura, para volverla más competitiva, lo que implica mecanismos de financiamiento para la reconversión de la planta productiva.
- Las alternativas de registro, capacitación, asistencia técnica y asociatividad para la MyPE del sector confección deben ser consideradas como fundamentales para poder desarrollar sus potenciales en el contexto de los tratados de libre comercio, pues con ellas, el empresario puede conocer las nuevas condiciones y exigencias de los mercados externos y de la inminente nueva competencia que generan los acuerdos.
- El crecimiento de las MyPEs dedicadas a la confección no depende sólo de las condiciones externas, sino también del interés y disposición de los empresarios. Esto se pudo constatar durante el foro informativo sobre la incidencia de los TLC en el sector, al que, sólo asistió un 50% de los invitados y que en general no mostraron mayor interés en diseñar estrategias de acción particulares en sus negocios. En este foro se logró mostrar a los empresarios la importancia de las alternativas propuestas.

RECOMENDACIONES

- Para que las empresas sean competitivas y puedan entrar en mercados globalizados, es necesario que hagan uso de herramientas de gestión adecuadas para desarrollar sus actividades oportunamente, tengan un mejor acceso a líneas de financiamiento con créditos empresariales, y especialmente, debe alcanzar la calidad en todas sus actividades productivas haciendo las mejores combinaciones entre sus recursos escasos y el aprovechamiento de sus potencialidades.
- Sobre el tema de los productos con potencial, no debe olvidarse que el mercado hay que verlo desde las exigencias de los clientes. Para las empresas que estén pensando en exportar se recomienda:
 - a) Seleccionar un nicho de mercado.
 - b) Estudiar las necesidades.
 - c) Analizar el producto a ofertar.
 - d) Tener una estrategia.
 - e) Diseñar un plan de negocios.
- Actualmente las pequeñas empresas tienen baja capacidad de exportación, por consiguiente se recomienda dirigir esta potencialidad particularmente al mercado centroamericano; así como, apoyar el desarrollo y la competitividad de las pequeñas empresas y orientarlas a la internacionalización de sus productos; concientizándolos sobre los beneficios de la asociatividad. El Fondo de Asistencia Técnica es un instrumento viable para esto.
- Fortalecer la capacidad exportadora y de comercialización de las empresas, a través de la investigación comercial, presentación del producto, y de adaptar los bienes a los gustos y exigencias de los mercados.
- Fortalecer a las oficinas de negociación y administración de tratados, para vigilar que no se de la competencia desleal de posibles triangulaciones y el dumping de productos.

- Se debe tener un control total de todas las actividades que forman parte de la empresa, es decir, se necesita darle la debida atención a todas aquellas áreas que contribuyen al éxito o fracaso de la misma, y en función de ello, el empresario debe preocuparse por una constante capacitación y actualización.
- Considerando los problemas en los canales de distribución para los empresarios del sector MyPE, un micro o pequeño fabricante que pretenda tener influencia en el proceso de distribución en su mercado, podría conseguir alianzas estratégicas uniéndose a otros productores o fabricantes en diversas formas asociativas (clusters, cooperativas, asociaciones, consorcios y otros) para la producción y/o comercialización de sus productos. De esta manera, un grupo de productores unidos puede tener acceso a un mejor control de precios y descuentos en compra de materias primas e insumos, y otro tipo de ventajas.
- El estado debe crear una política oficial de generación de empleos, acompañada de un mayor énfasis en el reforzamiento de la capacidad empresarial, de los segmentos más productivos, en el sector microempresarial mediante incentivos directamente productivos dirigida al rediseño de los marcos normativos e institucionales que la regulan, a fin de remover las barreras restrictivas al crecimiento del empleo.
- Debido que los tratados de libre comercio representan un reto para los micro y pequeños empresarios es indispensable capacitarse e informarse en aspectos relacionados a su actividad económica en concreto, y para esto se necesita hacer conciencia del impacto de las políticas macroeconómicas y de la necesidad de su participación en ellas.

APÉNDICES

APÉNDICE A

LA MIPYME EN LAS ECONOMIAS NACIONALES DE CENTROAMÉRICA

INDICADORES DE LA MIPYME	EL SALVADOR (1-99)	GUATEMALA (1-200)	HONDURAS (1-49)	NICARAGUA (1-100)
Número de establecimientos	108,137	162,000	122,500	158,859
Participación del sector en el parque empresarial total (en %)	98.5	99.4	98.7	99.9
Total de empleos generados (personas ocupadas)	257,105	661,500	339,600	290,509
<i>Contribución al empleo nacional.</i>				
% de la PEA ocupada.	Nd	Nd	16.6	21.2
% de la PEA urbana ocupada.	27.8	65.5	Nd	38.5
% de la PEA urbana ocupada en la industria, comercio y servicios.	76.6	84.5	Nd	85.5
Contribución al PIB nacional (%)	24.4	30.9	18	Nd
<i>Distribución de los establecimientos por sectores económicos (%)</i>				
Industria	7.1	25.0	34.0	16.7
Comercio	69.0	63.6	48.4	61.8
Servicios	23.9	11.4	12.3	10.9
<i>Distribución del empleo por sectores económicos (% de la PEA urbana ocupada en la MIPYME)</i>				
Industria	14.6	33.6	32.0	18.9
Comercio	52.0	48.8	43.0	56.2
Servicios	33.4	17.6	15.0	12.6
Ventas anuales totales (Millones de US\$)	3,521	9,239	Datos parciales	Nd
Contribución de la MIPYME en el total de las ventas anuales de los sectores industria, comercio y servicios (%).	60	75	Datos parciales	Nd
Valor agregado anual total (Millones de US\$)	1,258	4,325	Datos parciales	Nd
Contribución de la MIPYME al valor agregado total (%)	52	72.5	Datos parciales	Nd

INDICADORES DE LA MIPYME	EL SALVADOR (1-99)			GUATEMALA (1-200)			HONDURAS (1-49)			NICARAGUA (1-100)		
	Micro	Peq	Med	Micro	Peq	Med	Micro	Peq	Med	Micro	Peq	Med
Promedio de empleos generados en cada segmento por establecimiento	1.8	13.5	40.3	1.7	8.0	32.0	2.3	24.1	/	1.5	9.1	37.3
Promedio de ventas anuales por empresa (Miles de US\$)	16	262	1158	11.9	104	640	/	/	/	/	/	/
Promedio del valor agregado anual por empresa (Miles de US\$)	5	107	415	4.2	44.5	328	/	/	/	/	/	/
Localización urbana/rural	Urbana			Urbana			Urbana (71%)			Urbana		
Concentración geográfica y/o aglomeración	AMSS y principales ciudades			60% de los establecimientos en el Depto. de Guatemala			1/3 de los establecimientos en San Pedro Sula y Tegucigalpa.			77% de los establecimientos en la Región Pacífico		

Fuentes de información: GTZ, Estudios nacionales 1996

Nota: Nd = No disponible

INDICADORES DE LA MIPYME EL SALVADOR

INDICADORES POR SEGMENTO DE LA MIPYME	MICRO (1-9)	PEQUEÑA (10-19)	MEDIANA (20-99)	TOTAL
Numero de establecimientos	105,364	1,493	1,280	108,137
Participación del sector en el parque empresarial total (en %)	95.9	1.4	1.2	98.5
Total de empleos generados (personas ocupadas)	185,497	20,087	51,521	257,105
<i>Contribución al empleo nacional</i>				
% de la PEA urbana ocupada	20.0	2.2	5.6	27.8
<i>Contribución al empleo</i>				
% del total de la PEA urbana ocupada en industria, comercio y servicios	55.3	6.0	15.3	76.6
Promedio de empleos generados por empresa (personas ocupadas)	1.8	13.5	40.3	/
<i>Distribución de los establecimientos por sectores económicos (en % del número de establecimientos MIPYME)</i>				
Industria	6.7	21.3	28.0	7.1
Comercio	69.9	37.2	32.0	69.0
Servicios	23.4	41.5	40.0	23.9
<i>Distribución del empleo generado por sector económico (en % del total de la PEA urbana ocupada en la MIPYME)</i>				
Industria	9.2	21.1	31.4	14.6
Comercio	59.7	37.3	30.1	52.0
Servicios	31.1	41.6	38.5	33.4

INDICADORES POR SEGMENTO DE LA MIPYME	MICRO (1-9)	PEQUEÑA (10-19)	MEDIANA (20-99)	TOTAL
Perfil predominante del empleo				
Femenino	Nd	Nd	Nd	Nd
Masculino				
Ventas anuales totales por segmento (Millones de US\$)	1,648	391	1,482	3,521
Promedio de ventas anuales por empresa y por segmento (Miles de US\$)	16	262	1,158	33
Valor agregado anual total por segmento (Millones de US\$)	566	160	532	1,258
Promedio del valor agregado por empresa y por segmento (Miles de US\$)	5	107	415	12
Localización urbana /rural	Predominante urbana			
Concentración geográfica y/o aglomeraciones	Área metropolitana de San Salvador y principales ciudades del país.			

Fuente de información GTZ, Libro Blanco de la Microempresa 1997

APÉNDICE B

DOCUMENTOS ENMARCADOS COMO ANTECEDENTES DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

1. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) DE 1994.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, fue celebrado entre representantes de varios países¹, reconociendo que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos; y encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

Por medio de este acuerdo se pretendía lograr :

- Un acuerdo internacional, es decir, un documento en el que se establecían las normas que regulaban el comercio internacional.
- Una organización internacional creada posteriormente para prestar apoyo al acuerdo.

El texto del acuerdo podía compararse a un instrumento legislativo y la organización era semejante a un parlamento y a un poder judicial reunidos en un órgano único.

El intento de crear un organismo de comercio internacional propiamente dicho en el decenio de 1940 no tuvo éxito. Sin embargo, los redactores del GATT convinieron en que deseaban la aplicación de las nuevas normas y disciplinas, aunque sólo fuera con carácter provisional. Posteriormente los funcionarios de los gobiernos necesitaron reunirse para examinar las cuestiones relacionadas con el acuerdo y para celebrar negociaciones comerciales.

¹ Consultar en Anexo 4 países miembros del GATT.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio siempre reguló el comercio de mercancías, y lo sigue haciendo. Ha sido modificado y se ha incorporado a los nuevos acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Este GATT actualizado coexiste con el nuevo Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y con el acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). La OMC los reúne en una única organización, un único conjunto de normas y un único sistema de solución de diferencias.

Si bien el GATT ya no existe como organización internacional, el acuerdo del GATT sigue existiendo. El antiguo texto se denomina actualmente "GATT de 1947". La versión actualizada se denomina "GATT de 1994". Además, los principios fundamentales del GATT han sido incluidos en los acuerdos relativos a los servicios y la propiedad intelectual. Entre ellos figuran la no discriminación, la transparencia y la previsibilidad.

2. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP).

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), se originó en los esfuerzos comprendidos a escala mundial, a fin de favorecer una mejor cooperación de los países industrializados a los países en vías de desarrollo. Se utiliza por primera vez en la Comunidad Económica Europea, el 1º de julio de 1971.

El SGP tiene como objetivo fundamental, dar exoneraciones arancelarias a las importaciones en los países industrializados, a los productos originarios de los países en vías de desarrollo, sin ninguna reciprocidad por parte de éstos últimos.

El esquema se caracteriza por ser lo más abierto posible y asegurar la conservación de una mayor flexibilidad para su aplicación. Además, presenta un régimen diferenciado según se trate de productos agrícolas, textiles o industriales.

Para los productos textiles e industriales, salvo algunas excepciones, los países en vías de desarrollo se benefician de la franquicia, sin ningún límite del monto o de la cantidad.

El o los productos a exportarse deben estar incluidos dentro de la cobertura de productos del esquema del país destinatario, que significa que sean productos elegibles.

Los productos exportados de un país beneficiario de preferencias, pueden dividirse en dos grupos:

- A. Los denominados productos “obtenidos totalmente”, que son aquellos que han sido enteramente cultivados, extraídos del suelo o cosechados en el país exportador, o que han sido fabricados exclusivamente en él a partir de cualquiera de esos productos. Los productos de un país beneficiario de preferencias, cumplen los requisitos de origen del SGP, cuando no se le han incorporado componentes o materiales importados.
- B. Los productos hechos a partir de materiales importados, que han sido fabricados total o parcialmente a partir de materias primas, partes o componentes que han sido importados en el país receptor de preferencias exportador (o que son de origen desconocido). Estos productos satisfacen las condiciones de origen, únicamente si han sido objeto de una “elaboración o transformación suficientes” en el país beneficiario (definidas en las distintas normas de los países otorgantes²).

2.1 NORMAS DE ORIGEN³ DEL SGP.

En las exportaciones sujetas de beneficio por parte del SGP se tienen consideraciones diferentes en cada país destinatario.

CANADÁ

Sea totalmente elaborado en el país con insumos nacionales, o, sea parcialmente elaborado con insumos importados a condición de que el porcentaje de valor agregado nacional sea igual o mayor al 60%.

² Los países industrializados donantes u otorgantes se encuentran en el anexo 4 .

³ Consultar anexo 5 para conocer más sobre las normas de origen.

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Sea totalmente elaborado en el país con insumos nacionales, o, parcialmente elaborado en el país con insumos importados a condición de que el porcentaje de valor agregado nacional, sea igual o mayor al 35% .

Es elaborado con materiales provenientes de varios países que conforman una región, como en el caso de Centroamérica.

Existen algunos productos que no gozan de preferencias arancelarias del SGP, los cuales son los siguientes:

- Textiles y vestuario sujetos a acuerdos textiles.
- Relojes, incluyendo correas o brazaletes.
- Artículos electrónicos susceptibles de resultar afectados por las importaciones.
- Calzado, bolsas de mano, maletas, artículos planos, guantes de trabajo y prendas de vestir de cuero.
- Productos de vidrio semi manufacturados.

JAPÓN, NORUEGA, SUIZA, UNIÓN EUROPEA (ALEMANIA, AUSTRIA, BÉLGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FINLANDIA, FRANCIA, GRECIA, HOLANDA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PORTUGAL, REINO UNIDO, SUECIA)

Es totalmente elaborado en el país con insumos nacionales; o, es fabricado con materias primas importadas, que se clasifican en una partida arancelaria diferente a la del producto acabado. Este criterio se denomina cambio de partida arancelaria.

Igualmente se introduce el término de transformación suficiente para aquellos productos que, a pesar de que los insumos se clasifiquen en la misma partida arancelaria del producto final, tengan un grado importante de transformación y por lo tanto, califican para gozar de las preferencias, aunque no tengan cambio de partida, también se puede presentar la situación contraria.

BULGARIA, REPÚBLICA CHECA, HUNGRÍA, POLONIA Y FEDERACIÓN RUSA (ANTES URSS)

Sea elaborado en el país con materiales nacionales, o, sea parcialmente elaborado en el país con materiales importados a condición de que el porcentaje de valor agregado nacional, sea igual o mayor al 50%.

2.2 ESQUEMA DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS GENERALIZADAS DE LA UNIÓN EUROPEA.

ESQUEMA INDUSTRIAL

Durante el período 1995-1998, para productos acabados y semiacabados industriales. A productos provenientes de países en vías de desarrollo.

Para países beneficiarios comprometidos en políticas efectivas de protección de los derechos de los trabajadores. Protección al medio ambiente, favoreciendo a productos y métodos de protección, conforme a normas internacionalmente acordadas. Ejemplo: a productos procedentes de bosques tropicales, de conformidad con las normas de la Organización Internacional de Maderas Tropicales.

3. INICIATIVA PARA LA CUENCA DEL CARIBE (ICC)

La Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, de 1983, contiene medidas arancelarias y de comercio, destinadas a promover la revitalización económica y a expandir las oportunidades del sector privado de la Región de la Cuenca del Caribe. Esta entró en vigencia el 1º de enero de 1984.

Los principales elementos del programa son:

Entrada libre de impuestos a Estados Unidos de América (EUA). Los productos elegibles para la entrada exenta de los impuestos aduanales, pueden estar sujetos a impuestos federales sobre el consumo.

- Incremento en la ayuda económica de los EUA a la región.
- Incentivar el esfuerzo propio de los países de la Cuenca del Caribe.
- Reducción de impuestos en los EUA, a las compañías que celebren convenciones en países aceptables, a fin de incrementar el turismo.

- Programas de fomento del Gobierno de los EUA: Ej. (Programa de Acceso para Textiles 807-A)
- Apoyo de otros socios comerciales, de instituciones multinacionales de desarrollo, tales como: El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial (BM), la implementación del Caribbean Canadá, ya que Canadá otorga beneficios al Caribe, lo que fue obtenido por gestiones de la ICC.

3.1 REQUISITOS QUE DEBEN CUMPLIR LOS PRODUCTOS.

- Que sea cultivado, producido o fabricado en uno o más de los países de la Cuenca del Caribe y exportado directamente a los EUA.
- Si es un producto que tiene incorporada materia prima importada, el valor agregado (se entiende por valor agregado, los costos directos de elaboración más la materia prima nacional) debe ascender al 35% o más del costo del producto. Sin embargo, si el producto fue elaborado en parte con materia prima de EUA, se le atribuye un 15% adicional por los componentes originarios de ese país. En tal caso, el valor agregado nacional o regional del artículo, podrá ser 20%.
- El producto que se ofrezca debe ser un artículo de comercio, completamente diferente de los materiales extranjeros empleados en su fabricación, o sea que esta transformación debe demostrar un esfuerzo significativo en la producción.
- El artículo debe de ser importado directamente de un país beneficiario al territorio aduanero de los EUA y no sufrir transformaciones en los países en tránsito.

Existen algunos productos que no son elegibles para la entrada libre de impuestos a los EUA, conforme a la ICC, estos son:

- La mayoría de textiles y la ropa en general.
- Atún enlatado.
- Petróleo y sus derivados.
- Calzado, salvo artículos desechables y partes para calzado.
- Ciertos guantes de piel, caucho o plástico.
- Equipaje, bolsos y accesorios de piel.
- Ciertas prendas de vestir de cuero.

- Relojes y partes para relojes.

3.2 AMPLIACION DE LA ICC

Fue aprobada el 4 de Mayo de 2002 por la Cámara de Representantes de los Estados Unidos (con 309 votos a favor y 110 en contra).

La referida legislación proporcionará tratamiento libre de impuestos y libre de cuotas a los Estados Unidos a los siguientes productos:

- Ropa ensamblada en un país de la ICC de telas formadas y cortadas en Estados Unidos elaboradas con hilaza de los Estados Unidos.
- Ropa cortada y ensamblada en un país de la ICC de telas de Estados Unidos elaboradas de hilazas de Estados Unidos y ensamblada con hilos de Estados Unidos.
- Ropa de tejido de punto cortada y ensamblada en un país de la ICC de tejidos regionales hechos con hilaza de Estados Unidos, hasta por un límite de 250 millones de metros cuadrados por año, comenzando el 1° de Octubre del 2000, con un incremento de 16 por ciento cada año hasta Septiembre del 2004 y permaneciendo en ese nivel hasta Septiembre del 2008.
- Camisetas (T-Shirts) -excluida la ropa interior- cortadas y ensambladas en un país de la ICC de tejido regional elaborado con hilaza de Estados Unidos, hasta por un límite de 4.2 millones de docenas por año comenzando el 1° de Octubre del 2000, incrementándose 16 por ciento cada año hasta Septiembre del 2004 y permaneciendo en ese nivel.
- Brasieres, el tratamiento libre de cuotas y libre de impuestos únicamente se proporcionará para productores que usen mayormente tejidos de Estados Unidos.
- Artículos tejidos a mano, hechos a mano y artículos folklóricos.
- Artículos textiles de equipaje cortados y ensamblados en un país de la ICC de tejidos de Estados Unidos elaborados de hilazas de los Estados Unidos.

Cláusulas especiales podrían ser agregadas posteriormente para productos de tejidos que se encuentren en escasez en los Estados Unidos.

La referida legislación contiene otros temas comerciales relacionados incluyendo:

- a) Mecanismo de distribución entre los países de la ICC de los 250 millones de metros cuadrados de tela regional.
- b) Condicionales que se aplicarán para el goce de los beneficios de la ley (cláusulas laborales, contra las drogas, corrupción, etc.)
- c) Tratamiento a otorgar a algunas operaciones complementarias a la confección como son el lavado con ácido, lavado en piedra, estampado, así como, las flexibilidades aplicables al origen de los accesorios.

4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE LOS PAISES DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN).

Las disposiciones iniciales del TLC establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones.

Los objetivos del tratado son:

- Eliminar barreras al comercio.
- Promover condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.
- Los países miembros del TLC lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

4.1 REGLAS DE ORIGEN

Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen.

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el tratado están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del tratado.

4.2 ADMINISTRACION ADUANERA

Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el TLC incluye disposiciones en materia aduanera que establecen:

- Reglamentos uniformes que asegurarán la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen.
- Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial.
- Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes; reglas, tanto para importadores y exportadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes.
- Que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del TLC, sustancialmente los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas.

4.3 COMERCIO DE BIENES

Trato nacional: El TLC incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT.

Acceso a mercados: se establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias, permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Así mismo, mejoran y hacen más seguro el acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y comercien en la región de América del Norte.

Eliminación de aranceles: se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales.

Restricciones a las importaciones y a las exportaciones: Los tres países eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación que se aplican en frontera. Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en frontera limitadas, por ejemplo, para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal o del medio ambiente. Existen, además, reglas especiales que se aplican a productos agropecuarios, automotrices, energía y textiles.

Devolución de aranceles (Drawback): establece reglas para la devolución de aranceles, o programas de devolución o exención de aranceles, en los materiales que sean utilizados en la producción de bienes que subsecuentemente se exporten a otro país miembro del TLC. De conformidad con estos procedimientos, el monto de aranceles aduaneros que un país pueda eximir o devolver no excederá el menor de:

a) Los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales importados no originarios de la región de América del Norte y empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del tratado.

b) Los aranceles pagados a ese país importación de dicho bien.

Derechos de trámite aduanero: los países acordaron no aplicar nuevos cargos como los referentes al "derechos por procesamiento de mercancías" de Estados Unidos o los "derechos de trámite aduanero" de México.

Exención de aranceles: El TLC prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles, con base en requisitos de desempeño.

Impuestos a la exportación: El tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno.

Otras medidas relacionadas con la exportación.

Cuando un país miembro del TLC imponga una restricción a la importación de un producto:

- No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLC por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado.
- No deberá imponer un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno.
- No deberá entorpecer los canales normales de suministro.

Con base en una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplican entre México y los otros países miembros del TLC.

4.4 MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

El tratado confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que considere adecuado y dispone que cada país puede alcanzar tal nivel de protección mediante medidas sanitarias y fitosanitarias que:

- a) Se fundamenten en principios científicos y en una evaluación del riesgo;
- b) Se apliquen sólo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinado por un país; y

c) No se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.

4.5 NORMAS INTERNACIONALES

Con el propósito de evitar barreras innecesarias al comercio, el TLC alienta a los tres países a utilizar las normas internacionales relevantes para el desarrollo de sus medidas sanitarias y fitosanitarias. No obstante, permite a cada país adoptar medidas más estrictas que las internacionales, apoyadas en resultados científicos, cuando sea necesario para alcanzar los niveles de protección que considere apropiados.

Asistencia técnica

Los tres países facilitarán la prestación de asistencia técnica relativa a medidas sanitarias o fitosanitarias, ya sea de manera directa o mediante las organizaciones de normalización pertinentes, internacionales o de América del Norte.

Cooperación técnica

Los países signatarios se comprometen a proporcionar asesoría, consulta y asistencia técnicas según condiciones y términos mutuamente acordados, a solicitud, para mejorar las medidas de normalización. El Tratado exhorta a los países miembros a promover la cooperación entre los organismos de normalización de los tres países.

4.6 MEDIDAS DE EMERGENCIA

Esta sección del tratado establece reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros del TLC podrán adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones. Una salvaguarda global es la que se adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países.

4.6.1 SALVAGUARDA GLOBAL

El tratado dispone que cuando un país adopte una salvaguarda global o multilateral, (de conformidad con el Artículo XIX del GATT que autoriza medidas de salvaguarda mediante tasas arancelarias o en forma de cuotas), los países miembros del TLC deberán quedar exentos de la aplicación de la medida, a menos que sus exportaciones representen una parte sustancial de las importaciones totales del bien en cuestión; y que contribuyan de manera importante al daño serio o a la amenaza del mismo.

4.6.2 PROCEDIMIENTOS

El TLC establece procedimientos para la administración de las medidas de emergencia, como los siguientes:

- Atribución de la facultad de determinación de daño a una autoridad competente.
- Requisitos formales y sustantivos de las solicitudes,
- Desarrollo de las investigaciones, incluyendo la celebración de audiencias públicas para brindar a todas las partes interesadas la oportunidad de presentar alegatos, y
- La notificación y publicación de las investigaciones y decisiones.

APÉNDICE C

**OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA PRODUCTOS
SALVADOREÑOS EN EL MARCO DEL TLC CON MEXICO**

Producto de Confección	México compra del resto del mundo(\$)	El Salvador vende a EU (\$)	Promedio Arancelario	
			Sin TLC	Con TLC
Abrigos, chaquetones, capas y artículos similares para hombres o niños de algodón, fibras sintéticas o artificiales.	109,445,107	10, 091,558	35	9.3
Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos para hombres, mujeres y niños, de materias textiles.	63,676,536	7,137,423	35	9.3
Trajes, pantalones y shorts para mujeres o niñas, de algodón o de fibras sintéticas	2,326,244	110982	35	9.3
Vestidos para mujeres y niñas, de fibras artificiales y otras materias textiles.	2,176,618	1156972	35	9.3 - 12.95
Faldas y faldas pantalón para mujeres y niñas, de fibras sintéticas.	13,527,257	1,821,336	35	9.3
Faldas y faldas pantalón para mujeres y niñas, de las demás materias textiles.	857,629	1,649,522	35	9.3
Calzoncillos para hombres y niños, de fibras sintéticas o artificiales.	337,983	11,023,660	35	5.8
Camisones y pijamas para hombres y niños, de algodón.	1,002,107	206,071	35	16.6
Camisones y pijamas para hombres y niños, de fibras sintéticas o artificiales.	1,372,735	671,423	35	16.6
Batas para hombres y niños, de fibras sintéticas o artificiales.	203,962	4,912,084	35	16.6
Combinaciones y enaguas para mujeres y niñas, de fibras sintéticas o artificiales.	447,295	305,581	35	9.3
Combinaciones y enaguas para mujeres y niñas, de las demás materias textiles.	342,597	1,043	35	16.6
Bloomers para mujeres y niñas, de fibras sintéticas o artificiales.	21,834,074	11,381,145	35	5.8
Camisones y pijamas para mujeres y niñas, de algodón.	10,098,082	16,424,524	35	9.3- 16.6

Producto de Confección	México compra del resto del mundo(\$)	El Salvador vende a EU (\$)	Promedio Arancelario	
			Sin TLC	Con TLC
Salto de cama, albornoces, batas y art. Similares para mujeres y niñas, de algodón y de fibras sintéticas o artificiales.	6,745,407	9,999,907	35	16.6-5.8
Camisetas de punto de algodón.	394,922,404	299,130,603	35	5.8
Camisetas de punto, excepto de algodón y de fibras sintéticas	114,953,965	73,859,362	35	16.6
Suéteres, jerséis, chalecos, pullovers y cardigans, excepto de lana, algodón, fibra sintética o artificial.	1,453,476	10,646	35	9.3
Prendas y complementos de vestir para bebés, excepto de lana, algodón, fibra sintética o artificial.	117,469	78,614	35	9.3
Las demás prendas de vestir, excepto de lana, algodón, fibras sintéticas o artificiales; de punto.baño	43,116,077	10,918	35	9.3
Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares.	8,233,449	28,946	35	9.3
Rodilleras, tobilleras y los demás complementos (accesorios) de vestir.	4,845,340	95,813	35	9.3
Abrigos, chaquetones, cazadoras y similares para hombres y niños, de fibras sintéticas o artificiales.	15,761,492	4,621,839	35	16.6
Pantalones, pantalones cortos y pantalones con peto para hombres y niños, de algodón	211,281,062	33,673,560	35	4.6
Trajes sastre para mujeres o niñas, de algodón, lana o pelo fino y fibras sintéticas	1,682,875	510,983	35	16.6
Chaquetas, sacos para mujeres y niñas, de algodón.	1,457,492	517,446	35	16.6
Vestidos para mujeres y niñas, de lana o pelo fino, fibras artificiales y otras materias	11,897,7425	17,028,954	35	16.6-4.6
Faldas y faldas pantalón para mujeres y niñas, excepto de lana, algodón y fibra sintética.	3,232,050	3,584,803	35	16.6

Producto de Confección	México compra del resto del mundo(\$)	El Salvador vende a EU (\$)	Promedio Arancelario	
			Sin TLC	Con TLC
Camisas para hombres o niños, excepto de lana, algodón, fibras sintéticas o artificiales.	1,222,577	268,237	35	16.6
Camisas y blusas para mujeres, de seda, de lana o pelo fino algodón, fibra sintética o artificiales	5,289,111	609,8879	35	16.6
Calzoncillos para hombres y niños, excepto de algodón.	759,222.00	36,776.00	35	16.6
Camisones, pijamas y similares para hombres y niños, de algodón, de fibras sintéticas o artificiales.	17,595,510	9,297,363	35	5.8
Camisones, pijamas, combinaciones y enaguas para mujeres y niñas, de algodón fibras sintéticas o artificiales.	6,224,697	1, 720,341	35	5.8
Prendas de vestir para bebés, de todas las materias textiles.	1,833,854	5,484,928	35	16.6
Las demás prendas de vestir para mujeres o niñas.	1,992,510	7,338	35	16.6
Trajes de baño, para hombres o niños.	2,860,999	277,715	35	16.6
Las demás prendas de vestir para hacer deportes para mujeres, hombres y niños.	27,831,534	8, 678,991	35	16.6
Fajas, Sostenes, Brasieres	130,876,620.00	28,761,796	35	5.8
Pañuelos de bolsillo, de algodón.	131,407.00	1,680	35	4.6
Chales, Corbatas lazos pañuelos, bufandas, velos y similares; excepto de seda, lana, fibra sintética y artificial.	929,841.00	41,061	35	16.6
Complementos (accesorios) de vestir.	8,385,394.00	9,875	35	5.8
Mantas de fibras sintéticas (excepto las eléctricas).	5,785,329.00	13,753	35	9.3
Las demás ropas de cama, de mesa, de algodón.	133,194,320.00	2,137,526	35	4.6

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía- DIRECCION DE TRATADOS COMERCIALES

De los anteriores productos, los únicos que actualmente se exportan a México son:

- Camisetas de punto de algodón, fibras sintéticas
- Pantalones, pantalones cortos y pantalones con peto para hombres y niños, de algodón
- Sostenes (corpiños), Brasieres

APÉNDICE D

**FORO INFORMATIVO
LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y SU INCIDENCIA
EN EL SECTOR DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS
DEDICADOS A LA CONFECCION.**

PONENTES:

Rocío Carolina Contreras Santos

José Alfonso Menéndez Carías

Miguel Alvaro Valle Peña

Lugar del evento:

Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños
(AMPES)

Día:

Sábado 21 de septiembre de 2002

Hora:

9:00 – 11:30 AM

PROGRAMA:

- Generalidades sobre los Tratados de Libre Comercio en El Salvador
- Análisis del sector
- Refrigerio
- Alternativas de desarrollo en el contexto de los TLC

DIRIGIDO A:

Las 18 Micro y Pequeñas Empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir afiliadas a AMPES.

Cantidad de personas que asistieron al evento: 9

I. Presentación y Bienvenida

1. Presentación de los ponentes y bienvenida al foro
2. Objetivos del Foro:
 - a. Informar, a través de una breve y clara explicación, sobre las generalidades (concepto, países, fechas, características o implicaciones) de los TLC en los que se ha suscrito El Salvador.
 - b. Realizar un análisis FODA del sector con la participación de los presentes en el foro.
 - c. Presentar algunas alternativas de desarrollo de potencialidades del sector, abordando la importancia de los elementos:
 - Formalización y Registro
 - Administración y Planificación
 - Asesoría y Capacitación
 - Asociatividad y Organización
 - Consejos para la exportación

II. Metodología

- a. Ponencia con material audio visual
- b. Grupos de Trabajo

III. Generalidades sobre los TLC

a. Definición:

Un tratado de libre comercio es un documento que se conforma de varios capítulos y anexos, en donde se establece el convenio o acuerdo entre dos o más países que enmarcan las relaciones comerciales legal y jurídicamente, con el fin de establecer una zona de libre comercio entre las regiones o países signatarios.

Existen a nivel mundial programas de preferencias arancelarias, convenios comerciales, acuerdos preferenciales, tratados de libre comercio, y otros, que pretenden adecuar las relaciones comerciales en el entorno de la globalización.

En general, un tratado de libre comercio necesita atravesar cuatro etapas antes de entrar en vigencia y que los países signatarios los utilicen: las negociaciones, la

suscripción, el período de reservas (cada país lo estudia y hace sus reservas) y la ratificación.

En sus capítulos se encuentran los lineamientos que los países suscriptores deben seguir en materia de: desgravación arancelaria, eliminación de barreras no arancelarias y otras medidas del comercio de bienes, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas para evitar las practicas de comercio desleal, medidas y procedimientos de salvaguardia.

Los TLCs son instrumentos jurídicos que contienen derechos y obligaciones y por ende oportunidades comerciales que pueden aprovecharse

b. TLCs VIGENTES:

- México
- República Dominicana
- Chile

c. TLCs en negociación o pendientes:

- Panamá
- Canadá
- Estados Unidos
- Acuerdo comercial Unión Europea

d. Objetivos de los Tratados

- Promover condiciones de libre competencia dentro de la zona de libre comercio.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes originarios y servicios entre las partes.
- Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios entre los territorios de las partes.

TLC con México

- El Tratado de Libre Comercio con México entro en vigencia el 15 de marzo de 2001
- Se han desarrollado alianzas comerciales entre empresas salvadoreñas y Mexicanas.

•Oportunidades:

* México representa un mercado de 97 millones de compradores que compraron al mundo en el 2001 más de US\$180 mil millones, lo cual lo ubica como el séptimo importador mundial y el primero en América Latina.

Esta oportunidad incluye una extensa gama de productos de confección.

* La asimetría contemplada en el TLC con México puede aprovecharse para desarrollar inversiones en El Salvador, que conlleven valor agregado , lo cual permitirá el desarrollo de las exportaciones que cumplan la norma de origen exigida en el mismo.

PRODUCTOS EXCLUIDOS DEL LIBRE COMERCIO

En el sector agrícola se excluyeron los lácteos, arroz, maíz, sorgo, azúcar, cerdos, carnes y despojos de cerdo, cadena avícola, limones, naranjas, mayonesa, extracto de café, café, alcohol etílico, y algunas hortalizas como tomates, chile dulce, papa, pepino, y repollo. Además, se excluyeron el cemento y los vehículos automotores

TLC con República Dominicana

- Negociación simétrica
- Es una economía complementaria
- Oportunidad para desarrollar productos orientadas al sector servicio Turístico
- Para el 2000 la actividad económica de República Dominicana creció a una tasa de 8.5 %.

Este tratado fue ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador, y por República Dominicana el 15 de marzo de 2001. Entró en vigencia el 4 de octubre de 2001, entre El Salvador y República Dominicana. A partir de la entrada en vigencia, las partes se comprometen a garantizar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación total del arancel aduanero al comercio sobre bienes

originarios. Ninguna de las partes cobrará derechos o cargos consulares, ni exigirá formalidades consulares sobre bienes originarios.

TLC con Chile

Este tratado fue ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador, el 4 de octubre de 2001, publicado en el Diario Oficial No.218 Tomo 535, del 19 de noviembre de 2001. Ratificado por Chile el 24 de enero de 2002. Entró en vigencia a partir del 1 de junio de 2002.

De acuerdo a la información proporcionada por el ministerio de economía a través de la unidad de comercio exterior los productos demandados por el mercado chileno. son: Adornos de madera, manufacturas de plásticas, productos de papel y cartón, · Hilados de algodón (camisetas, toallas, telas, hilos, etc), Calzado, · Conductores eléctricos y Partes para aparatos.

Con el propósito de generar un mayor resultado entre los empresarios Chilenos y Salvadoreños se ha creó la Cámara Centroamericana Chilena de Comercio la cual funciona desde el año 2001, esta la conforman 70 empresarios chilenos interesados en tener contrapartes en Centroamérica. En El Salvador funcionará en alianza con la Cámara Salvadoreña -Chilena que dio inicio en marzo del 2002.

TLC con Panamá

•Negociación simétrica, economías parecidas, oportunidades de desarrollar alianzas, acuerdos, convenios, especialmente en el área de servicios financieros que es el tema que más esta desarrollado en Panamá. Pendiente de implementación

TLC con ESTADOS UNIDOS Y CANADA

•Inversión extranjera directa y alianzas estratégicas . El solo anuncio de un TLC con USA Y CANADA, vuelve al país un destino de interés para inversionistas extranjeros de instalar una fabrica en El Salvador con menores costos o aliarse con empresas locales y acceder en condiciones preferenciales a mercados con los cuales existe libre comercio

IV. ANÁLISIS DEL SECTOR.

Exposición de cómo se elabora un análisis FODA.

EL Análisis FODA es una herramienta, que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa y organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso para tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. De entre estas cuatro variables tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que resulta posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil sino imposible poder modificarlas.

Fortalezas: son los recursos y capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia.

Oportunidades: son aquellas posibilidades favorables que se deben reconocer o descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno atentar incluso contra la permanencia de la organización.

ESTRATEGIAS MAXI – MAXI: Encaminadas a maximizar las fortalezas para maximizar las oportunidades

ESTRATEGIAS MAXI – MINI: Orientadas a maximizar las fortalezas para minimizar las amenazas

ESTRATEGIAS MINI – MAXI: Estas estrategias pretenden minimizar las debilidades para maximizar las oportunidades

ESTRATEGIAS MINI – MINI: Estas permiten, a través de la reducción de las debilidades, minimizar los efectos de las amenazas o variables externas negativas para el crecimiento de la empresa

Trabajo en grupos: Elaborar un análisis FODA

		INTERNOS	
		Fortalezas	Debilidades
EXTERNOS	Oportunidades	Estrategias maxi-maxi	Estrategias mini-maxi
	Amenazas	Estrategias maxi-mini	Estrategias mini-mini

V. ALTERNATIVAS DE DESARROLLO

A. FORMALIZACIÓN Y REGISTRO

El registro de comercio puede realizarse como:

- a) Comerciante Individual
- b) Comerciante Social (Sociedades)

Las modalidades que pueden existir para registrarse como comerciante social son:

- a) Sociedades de Personas: las sociedades en nombre colectivo o Sociedades Colectivas, las sociedades en comandita simple o sociedades comanditarias simples y las sociedades de responsabilidad limitada.
- b) Sociedades de Capitales: las sociedades anónimas, las sociedades en comandita por acciones o sociedades comanditarias por acciones. Las sociedades se constituyen, modifican, disuelven y liquidan por escritura pública, salvo la disolución y liquidación judiciales.

Algunas ventajas y desventajas de registros para la MyPE:

VENTAJAS DE REGISTRO

- Ampliar clientela
- Más credibilidad
- Prestigio y reconocimiento
- Se puede trabajar con empresas como clientes
- Constancia de registros
- Acceso a la banca formal
- Se evita multas

- Facilidad para competir
- Pago de impuestos

DESVENTAJAS DE REGISTROS

- Si las ventas bajan, siempre hay que pagar impuestos.
- Pérdida de clientes por falta de crédito fiscal
- Dificultad para cubrir cuotas patronales
- Tramite engorroso y pérdida de tiempo
- Abuso de fijación de tasas en algunas alcaldías.

Una de las principales causas de desastre de una pequeña empresa es el hecho de no llevar registros de contabilidad ni controles adecuados, precisos, actualizados- y de no usarlos para dirigir la empresa.

Se debe tener en cuenta que sin registros ni controles financieros apropiados no puede comprender el funcionamiento de la empresa.

Declaración de la renta

Las declaraciones de renta comienzan de arriba a abajo, con las ventas brutas, el costo de los bienes o materiales vendidos y los beneficios brutos.

Si se agrupan los gastos operativos de la empresa en útiles categorías se obtiene:

Ingreso o ventas, costo de bienes vendidos, beneficios netos, gastos operativos, con el análisis de éstos podremos ubicarnos en la situación de la empresa.

El Balance:

El balance mensual proporciona una rápida lectura de la situación actual del efectivo y de la capacidad que tiene la empresa de pagar sus deudas.

Existen muchas relaciones en los balances, que pueden ser de ayuda cuando se las utiliza para comparar cambios o tendencias durante un período de varios meses o cuando se las compara con normas aceptables.

1. La relación corriente: Compara el activo corriente de la empresa con el pasivo corriente
2. La relación del activo rápido: Conformada por el efectivo de la empresa, mas otros fondos corrientes que puedan ser convertidos en efectivo rápidamente, se divide esta suma por el pasivo corriente.

3. La relación entre las cuentas a cobrar y las ventas: Esta relación sirve para comparar el rendimiento de un mes, con el de meses anteriores. Cuanto menor sea la relación, por su puesto, es mejor. Lo aceptable aquí estará en función de cuanto venda a crédito y los niveles de eficacia.
4. La relación de rotación de inventario: El objetivo es lograr una rotación elevada de nuestro inventario y esta relación dependerá de la clase de negocio.

B. CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA.

La capacidad de competir de las empresas depende de su calidad empresarial, y esta se logra sólo a través de la capacitación y la información constante en las áreas de interés particular de cada tipo de empresa.

Las instituciones que ofrecen capacitaciones y programas de asistencia técnica, constantemente, para la MyPE son: La Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y el Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP)

De acuerdo al código de comercio Art. 6, los salvadoreños que ejercen el pequeño comercio y la pequeña industria, tendrán derecho a la protección y asistencia del Estado, en las condiciones que establezca una ley especial, que fijará el límite por el cual se considera a la empresa como pequeña.

C. ASOCIATIVIDAD Y ORGANIZACIÓN.

Una estrategia para hacer frente a las nuevas condiciones de mercado que son resultados de la apertura de las fronteras, es formar alianzas por medio de la asociatividad y gremialización como un instrumento para generar ventajas competitivas y obtener equidad regional, además también permite tener un mayor acceso a los canales de información así como la utilización de los servicios que ofrecen en materia de asesoría y capacitación.

Algunas de estas formas de organización son: el cluster Textiles-confección, asociaciones y gremiales tales como: Asociación de Industriales de la Confección

(ASIC), Asociación de Profesionales de Alta Costura (ASPAC), Fundación de Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAPYME), Asociación de Medianos y Pequeños Empresario Salvadoreña (AMPES).

D. Administración y Planificación.

Una buena dirección es la causa del éxito de las pequeñas empresas

Una buena dirección es el factor que determina la supervivencia y el éxito. Una mala dirección es el factor que determina el fracaso – no lo determina el clima económico, la competencia, la inconstancia de los clientes o la mala suerte.

Las 10 condiciones de “Fortuna o Ruina” para sobrevivir y tener éxito.

1. Sea Objetivo
2. Trabaje de forma sencilla y centrada: concentrar esfuerzos donde el impacto y las ganancias sean mayores
3. Proporcione productos y servicios excelentes y característicos que satisfagan las necesidades de grupos selectos de Clientes
4. Establezca la forma de llegar hasta sus clientes y venderles sus productos y servicios
5. Organice, dirija y motive a un equipo vencedor para que haga todo lo que usted no puede hacer por sí sólo.
6. Lleve los registros de contabilidad y los controles necesarios para entender y dirigir la empresa.
7. No esté nunca sin efectivo.
8. Evite tropezar una y otra vez con las piedras de todo crecimiento rápido.
9. Comprenda su empresa en todo aspecto
10. Planifique.

La planificación sirve para establecer los requisitos prácticos y operativos de la pequeña empresa. Planificar significa estimar dónde se encuentra su negocio, qué necesidades tiene, en qué dirección elige llevarlo, y cómo se propone llegar hasta allá.

Algunas maneras de compensar cualquier limitación

- Fortaleciendo sus propios conocimientos y su rendimiento
- Busque las señales de peligro
- Formar un equipo: no siempre un socio trae buenos resultados, es mucho más práctico contratar personal de primera línea, cuyos puntos fuertes sean dónde usted no domina demasiado.

Solicite ayuda de personas ajenas a la empresa: Mesas redondas empresariales, contactos informales con otros directores – propietarios, profesionales, consultores, amigos y clientes. La eficacia en una empresa pequeña significa concentrar en un tiempo limitado, dinero y otros recursos donde la productividad y la rentabilidad sean mayores.

La pequeña empresa necesita una identidad clara y un concepto organizativo dominante para separar los asuntos directivos vitales de los deseables. Tiene que traducir su visión y sus puntos fuertes en ventajas competitivas. Tener en claro: ¿Qué negocio?, ¿Qué mercado?, ¿Qué producto?, ¿Dónde está el dinero?, ¿Dónde colocar nuestro dinero?

Tres claves esenciales para vender los bienes y servicios de una pequeña empresa.

1. Atienda las necesidades especiales y los intereses de grupos de clientes relativamente pequeños e identificables.
2. Ofrezca bienes y servicios relativamente distintivos y fiables que cubran esas necesidades especiales.
3. Proporcione un excelente servicio.

Las empresas deben llegar hasta los compradores potenciales. Deben hacer que sus productos y servicios sean accesibles.

Elementos fundamentales de un plan de comercialización:

1. El sentido de la finalidad de la empresa
2. Un análisis del mercado
3. La fijación de precios
4. Los canales de venta
5. La promoción de ventas
6. Los objetivos de venta y planes de actuación

E. CONSEJOS PARA EXPORTAR

A continuación se presentan un conjunto de recomendaciones, para aquellos empresarios que buscan ingresar al mercado exterior.

1. Disponer de Plan de Exportaciones, que contenga:

- Metas y objetivos claros para incursionar en nuevos mercados
- Capacidad productiva
- Recursos financieros, humanos,
- Organización de la empresa, de preferencia incluyendo un responsable de comercio exterior

2. Buscar información referente al mercado a abordar:

- Gremiales empresariales y entidades de promoción de negocios
- Embajadas y Organismos Internacionales
- Internet
- Revistas especializadas

3. Participación y preparación en actividades de promoción comercial:

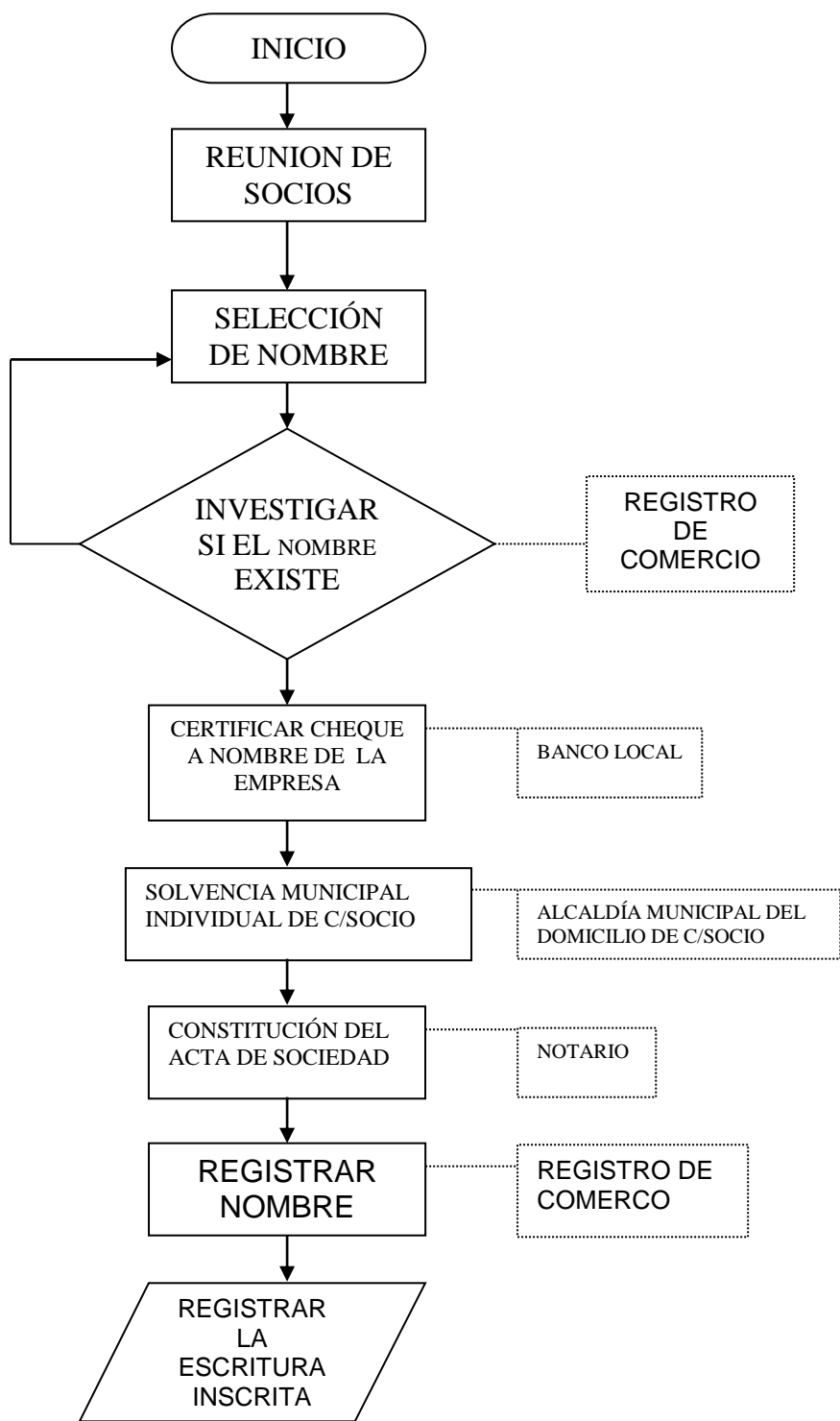
- Conocer y contactar entidades locales encargadas de promoción comercial
 - Cumplir con las recomendaciones de las entidades de promoción, tales como completar ficha de participación en forma específica, envío de muestras y material promocional, charlas preparatorias, preparar condiciones de negociación (precios, modalidad de envío, tiempos reales de entrega, volúmenes de ventas), entre otros.
 - Participación en ferias y eventos comerciales: Visitas a puntos de ventas; disponer de tarjetas de presentación y material promocional de la empresa; fichas de contacto para dar seguimiento a las citas realizadas, contar con suficientes muestras tanto para exponer como para proporcionar a potenciales clientes; vestimenta de acuerdo a la usanza local, visitas y sondeo de productos de otras empresas participantes.
 - Indagar y/o visitar al cliente contactado
4. Seguimiento en la participación del evento:
- Nota de agradecimientos a las personas contactadas

- Cumplir con los compromisos adquiridos
 - Definir medios de pago para un aseguramiento del mismo
5. Puntualidad en la entrega de los pedidos
 6. Llenar correctamente los documentos de exportación, para evitar posibles contratiempos en la venta de productos.

ANEXOS

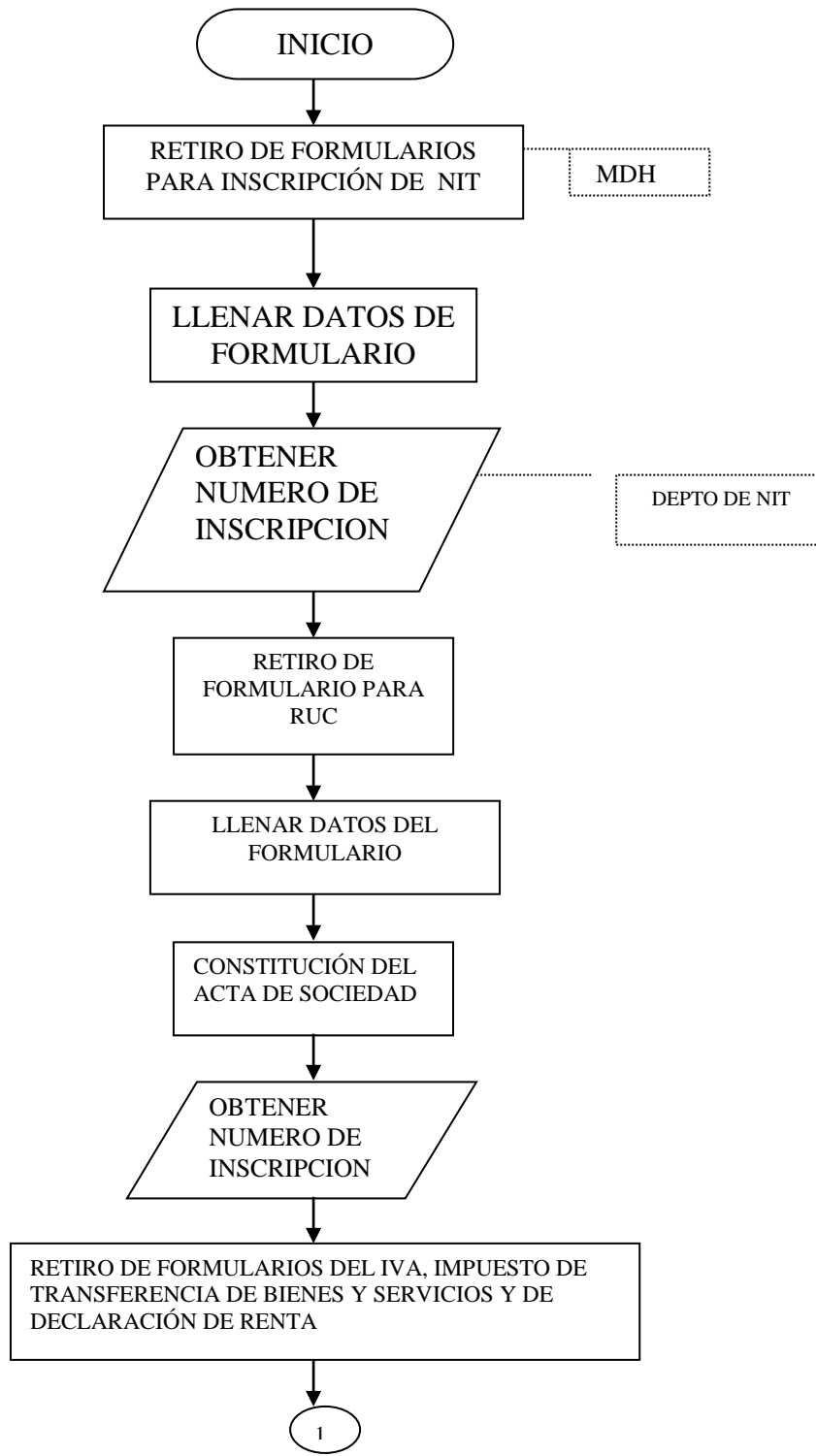
ANEXO 1

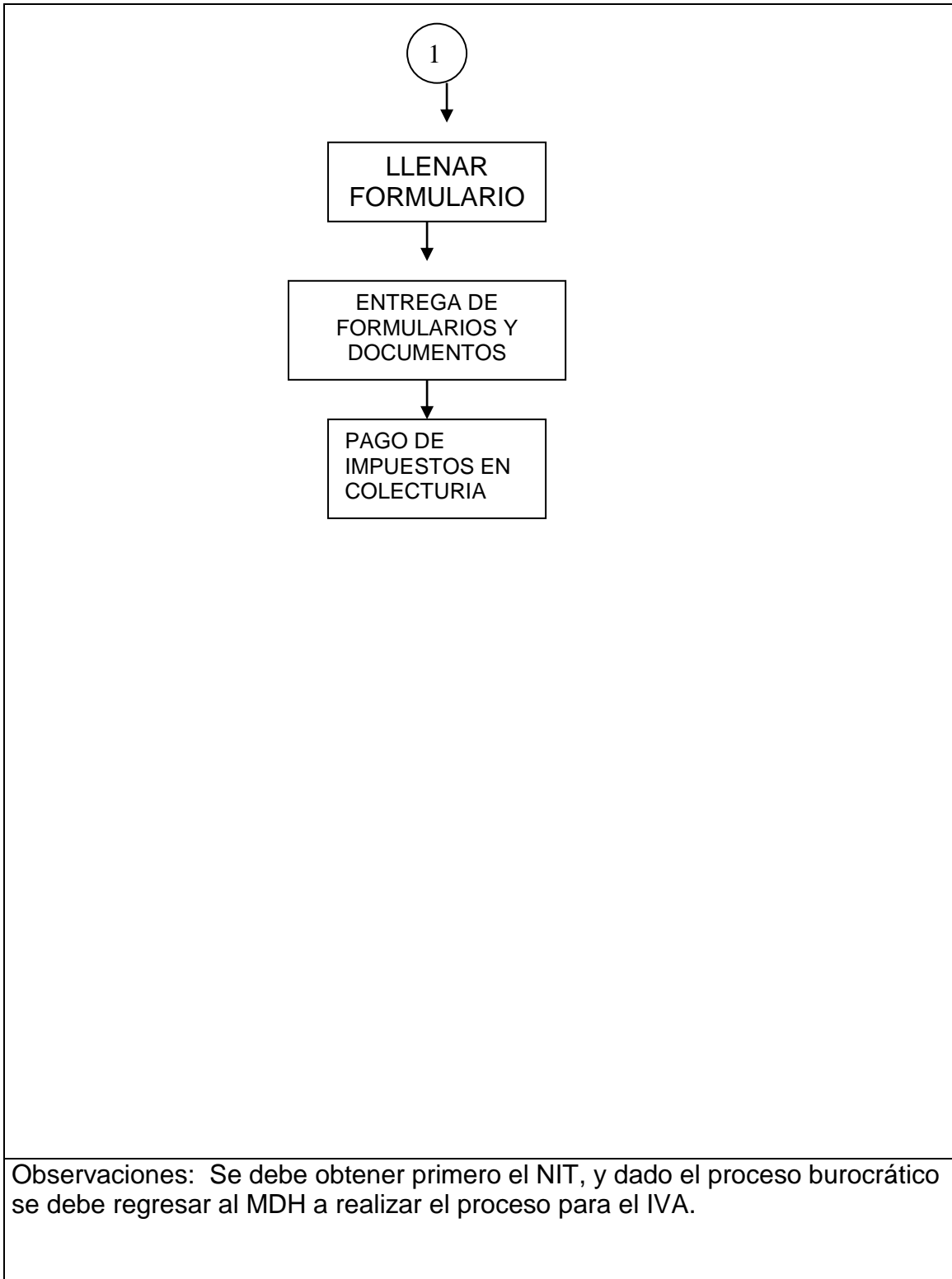
FLUJOGRAMA 1: INSCRIPCIÓN EN EL CENTRO NACIONAL DE REGISTROS



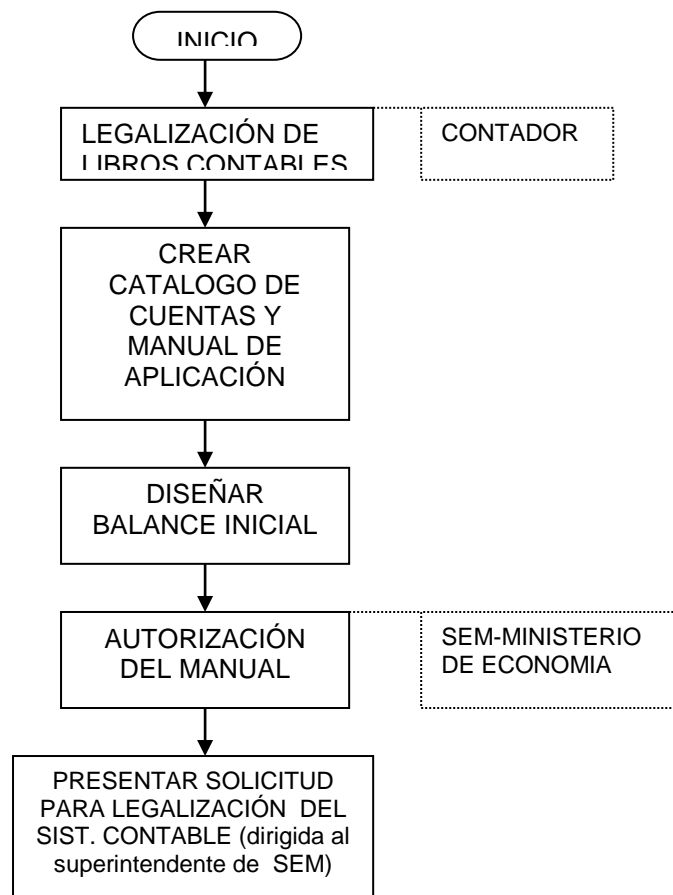
Observaciones: Para el registro de la empresa se debe cancelar ¢150 en concepto de pago por balance inicial y registro.

FLUJOGRAMA 2: INSCRIPCIÓN EN EL MINISTERIO DE HACIENDA



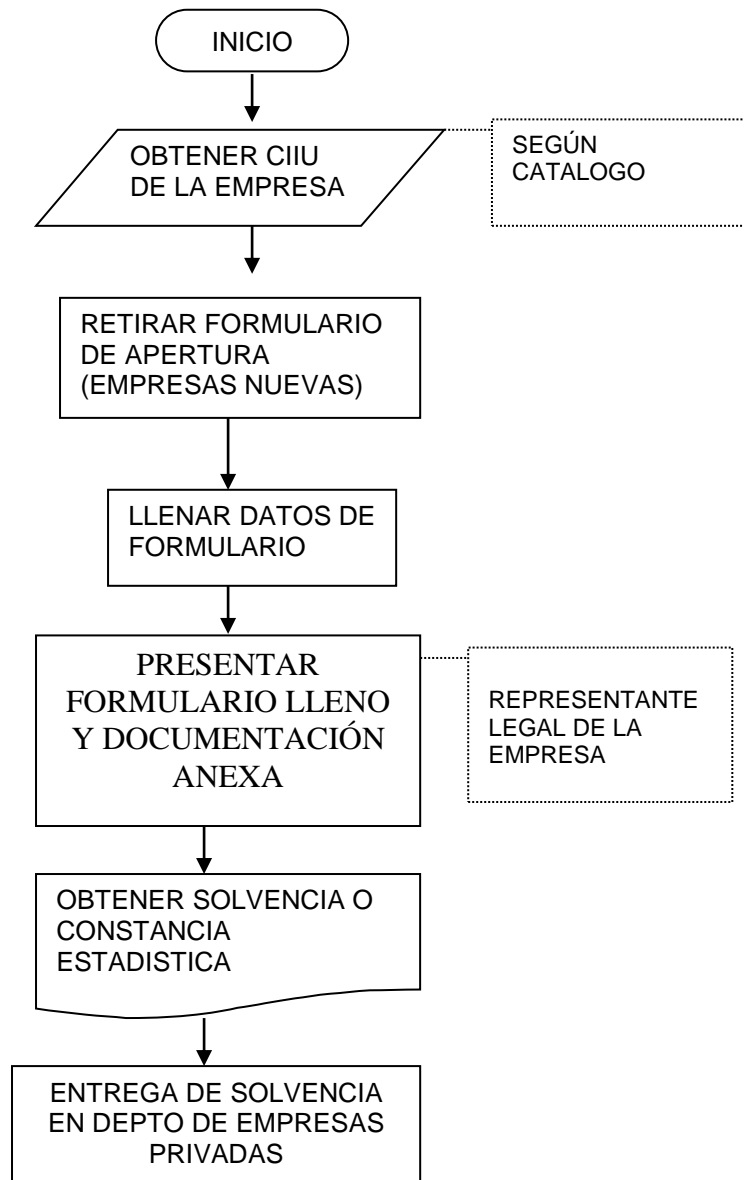


FLUJOGRAMA 3: LEGALIZACIÓN DE LIBROS Y AUTORIZACIÓN SEM (SOCIEDADES Y EMPRESAS MERCANTILES – MINISTERIO DE ECONOMIA)



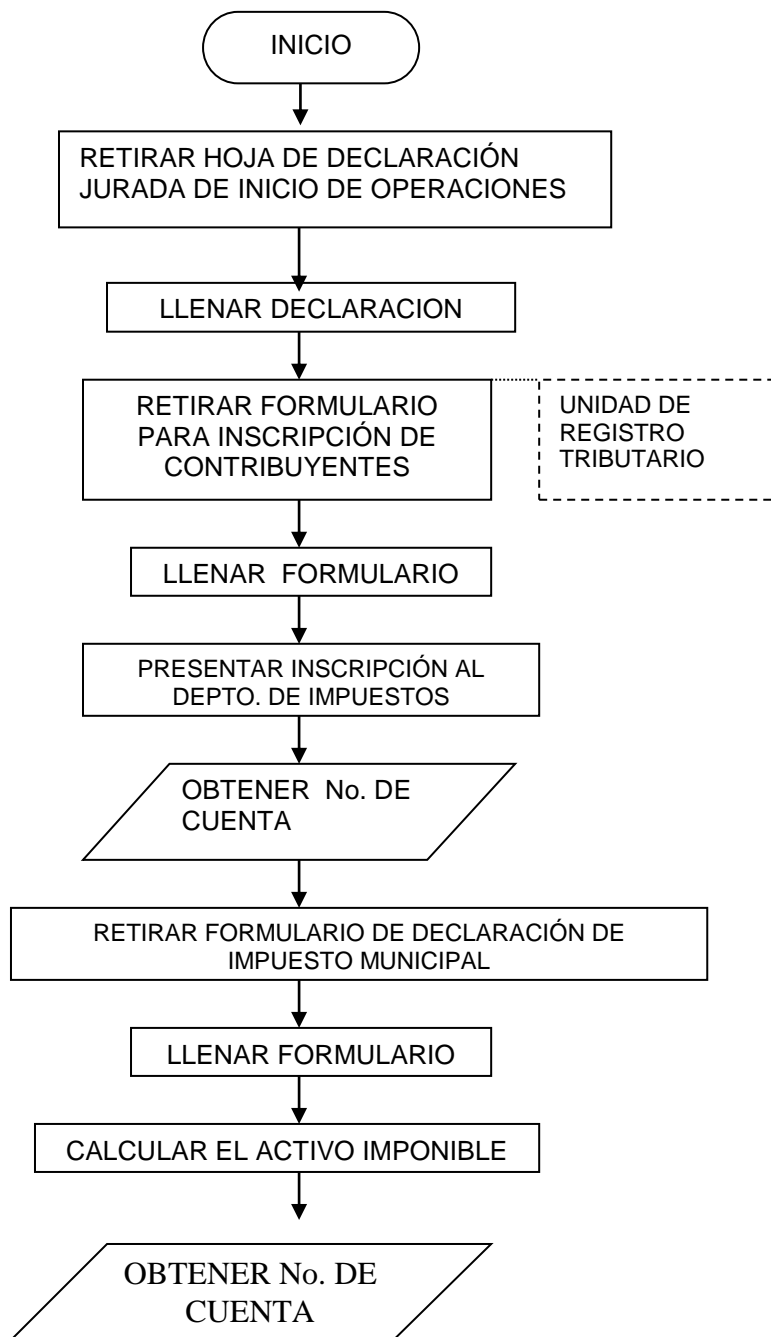
Observaciones:

FLUJOGRAMA 4: INSCRIPCIÓN EN LA DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS – DIGESTYC)



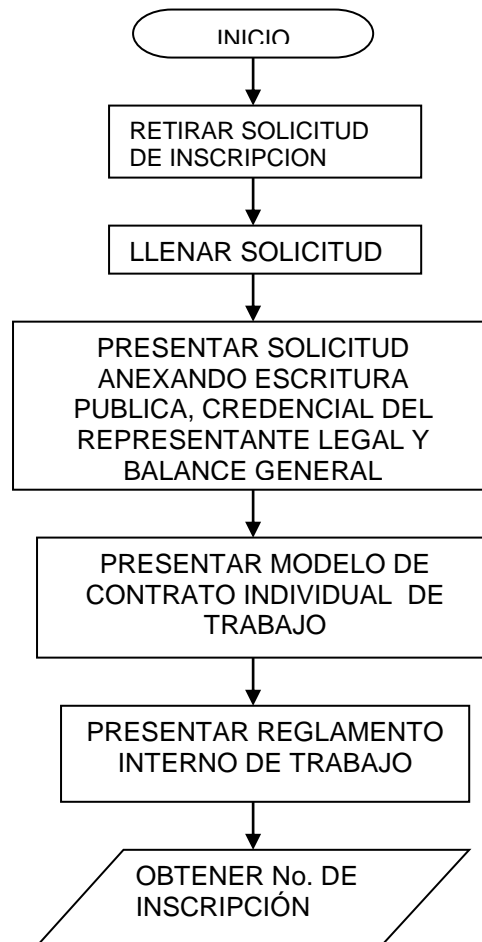
Observaciones: El formulario debe anexarse con balance inicial, escritura de la sociedad original y copia, NIT de la empresa.

FLUJOGRAMA 5: INSCRIPCIÓN EN ALCALDÍA MUNICIPAL



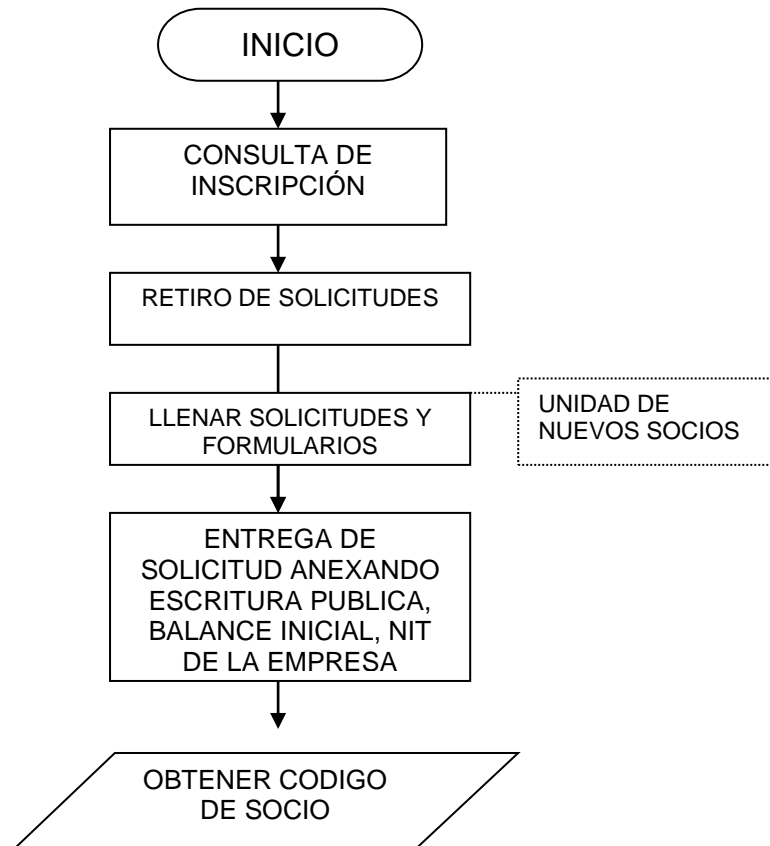
Observaciones: El formulario de inscripción de contribuyentes se entrega anexando Escritura Pública, NIT de la empresa y Balance Inicial.

FLUJOGRAMA 6: INSCRIPCIÓN EN EL MINISTERIO DE TRABAJO



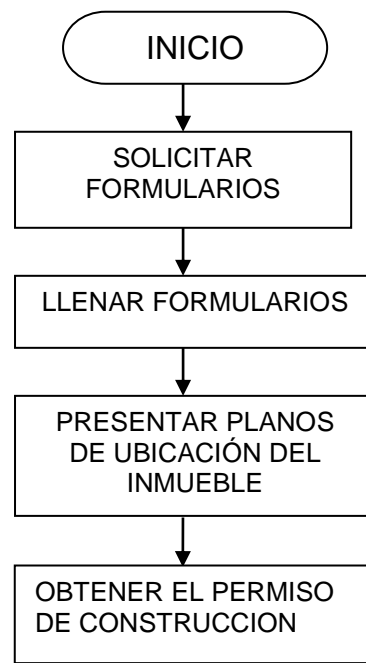
Observaciones: El reglamento Interno se presenta junto al contrato individual de trabajo para ser evaluados y revisados por un agente especializado del ministerio de trabajo.

FLUJOGRAMA 7: INSCRIPCIÓN EN LA CAMARA DE COMERCIO



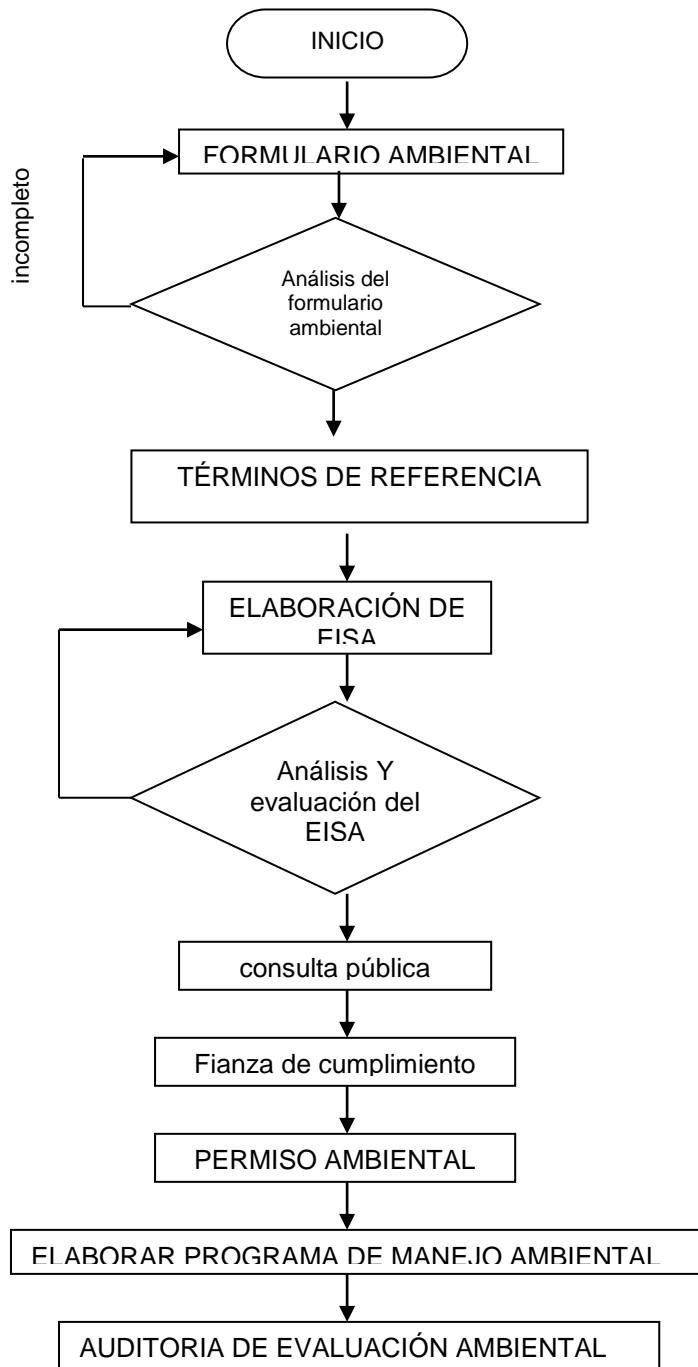
OBSERVACIONES:

FLUJOGRAMA 8: INSCRIPCIÓN DEL PROYECTO EN OPAMS



OBSERVACIONES: Las solicitudes para permiso de construcción deben presentarse anexando los documentos jurídicos de la sociedad y la escritura pública del inmueble con certificación extractada.

FLUJOGRAMA 9: EVALUACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL (PERMISO DEL MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES)



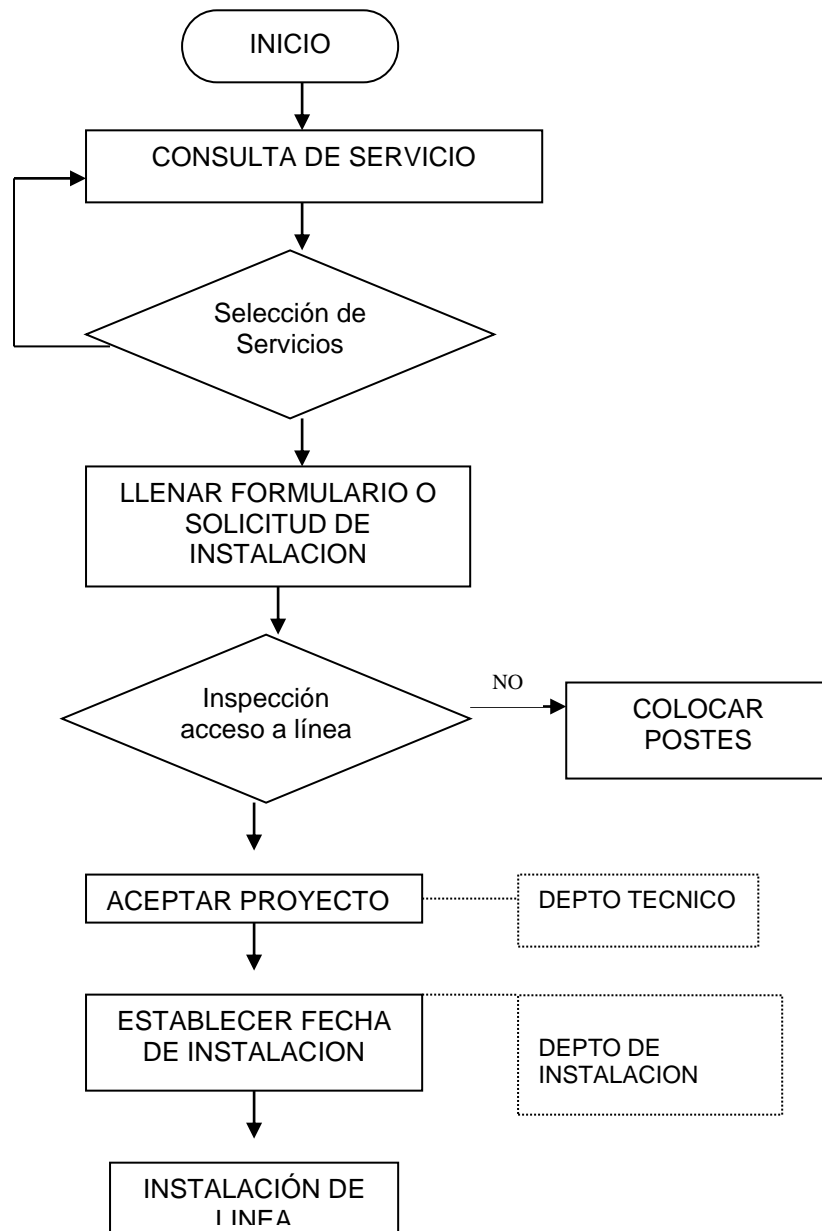
OBSERVACIONES: La auditoría de evaluación ambiental se realiza durante la construcción, funcionamiento y de la empresa.

FLUJOGRAMA 10: SOLICITUD DE SERVICIOS DE AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO (ANDA)



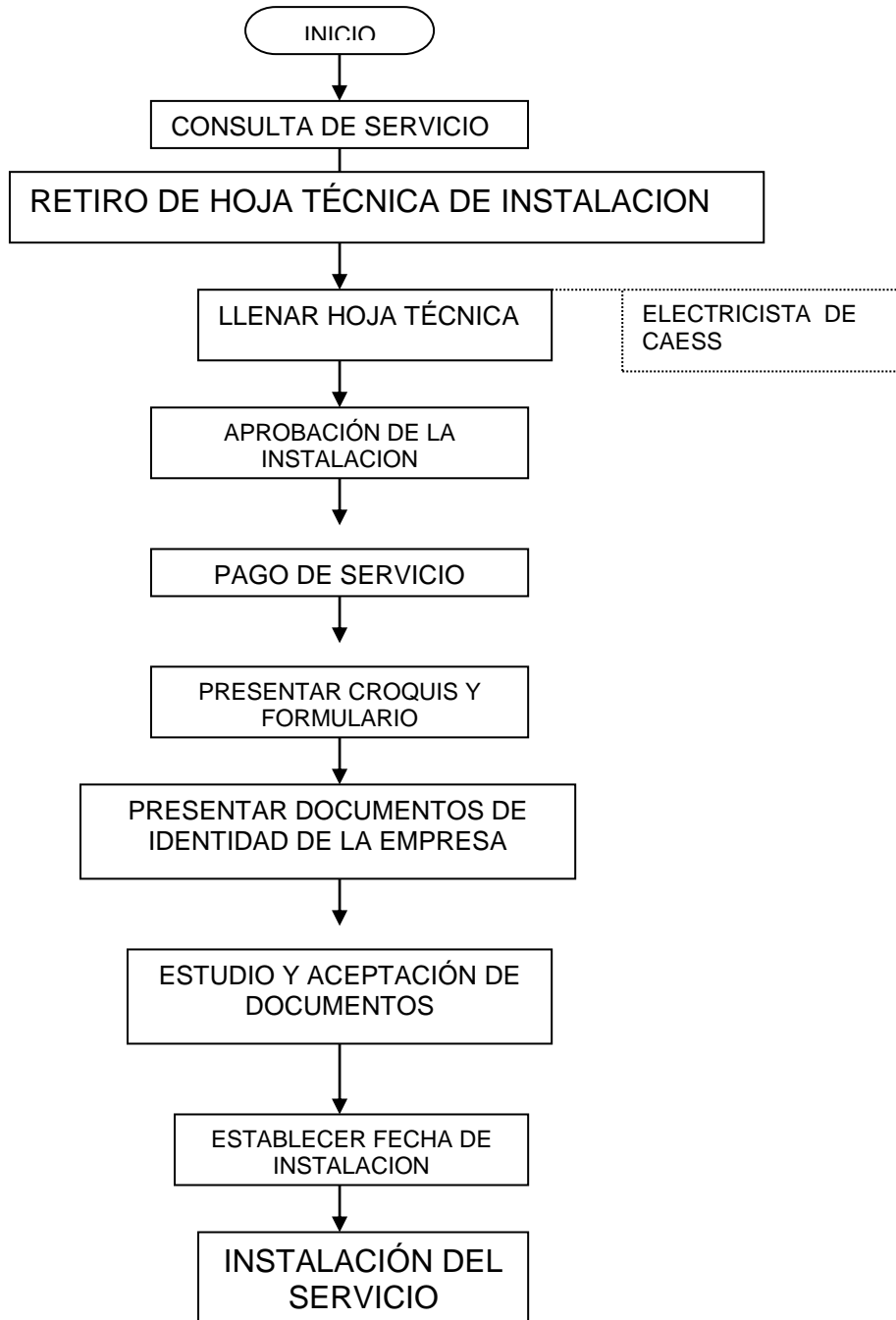
OBSERVACIONES: El derecho de instalación tiene un valor de ¢113, deben agregarse otros costos como: tubería, etc.

FLUJOGRAMA 11: SOLICITUD DE SERVICIO TELEFONICO (TELECOM)



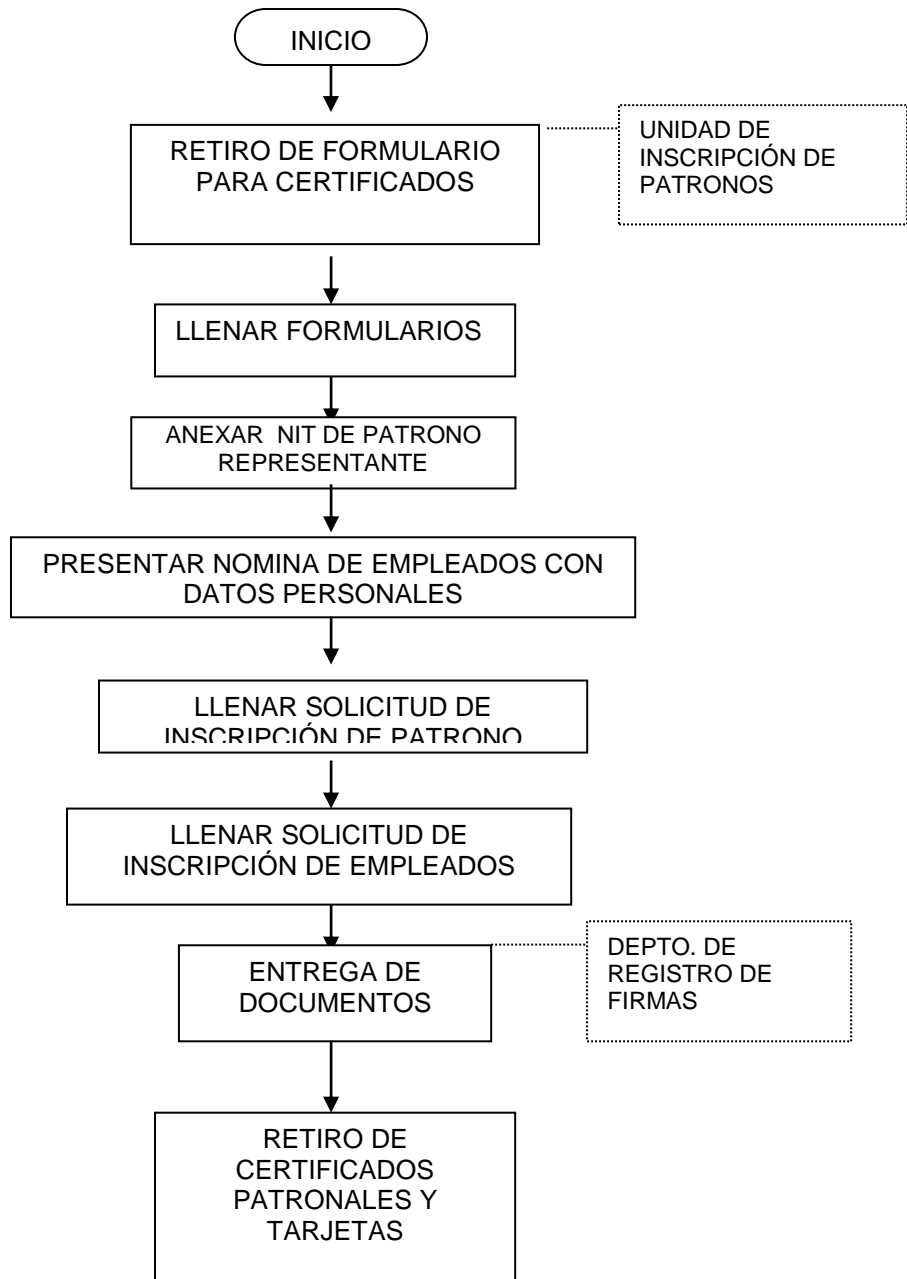
OBSERVACIONES:

FLUJOGRAMA 12: SOLICITUD DE SERVICIO DE TENDIDO ELECTRICO (CAESS)



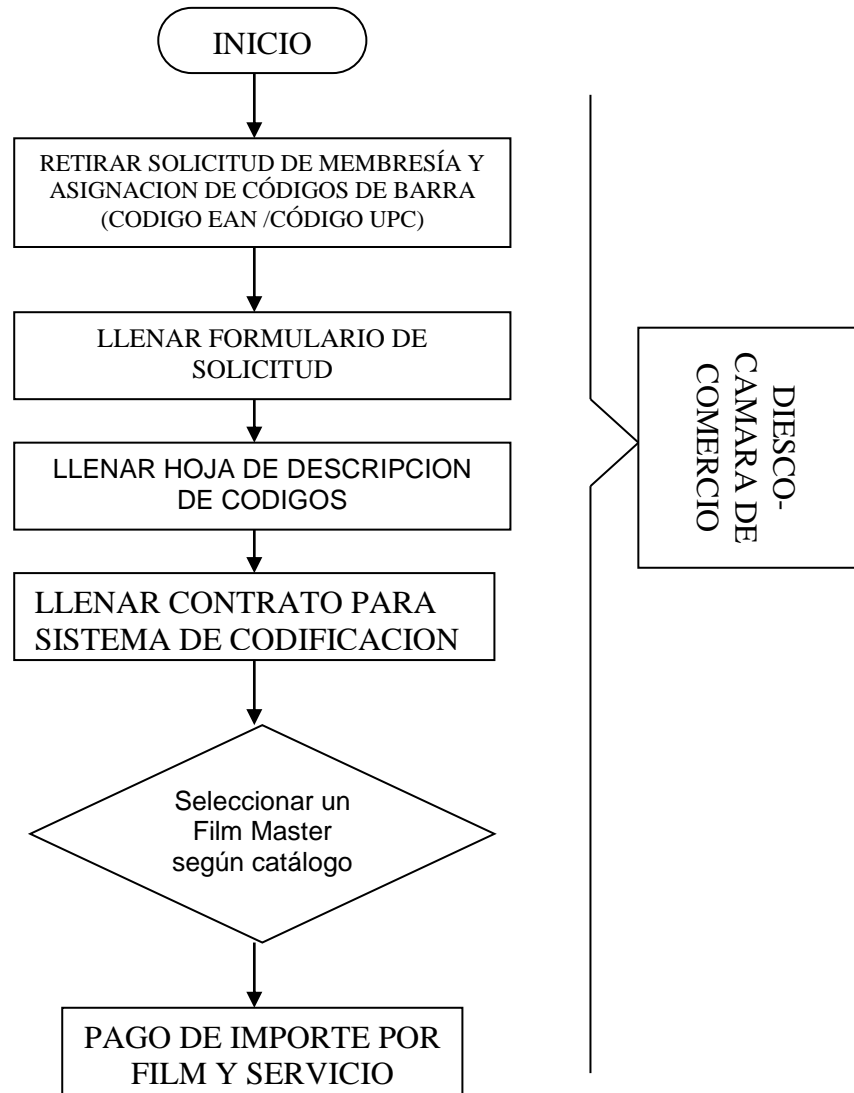
OBSERVACIONES:

FLUJOGRAMA 13: INSCRIPCIÓN DE PATRONO Y EMPLEADOS AL ISSS



OBSERVACIONES:

FLUJOGRAMA 14: ESTRATEGIA DE COMERCIO ELECTRONICO



OBSERVACIONES: EAN (PARA IDENTIFICACION DE PRODUCTOS)
UPC (PARA IDENTIFICACION DE PRODUCTOS EXPORTACION EEUU Y CANADA)

ANEXO 2

ANALISIS DE LA CONYUTURA ECONOMICA

Segundo semestre de 2001- Primer trimestre 2002

Departamento de Economía de la Universidad Centroamericana

I. CRECIMIENTO ECONOMICO.

En el análisis de la tendencia del crecimiento económico resaltan dos cosas importantes. En primer lugar, la constante caída del producto potencial¹, lo cual evidencia un fracaso del modelo económico. En segundo lugar, se confirma la variabilidad del crecimiento del producto que as u vez genera incertidumbre económica, en términos per cápita, el producto del sector agropecuario lejos de crecer decrece en el tiempo. Las personas que viven en el campo cuentan con cada vez menos dinero en promedio para satisfacer sus necesidades básicas. Esto es mas dramático si recordamos que luego de los terremotos, el 66.4 por ciento de las personas que viven en el área rural son pobres y cerca de un millón de personas (934,487) viven en situación de extrema pobreza.

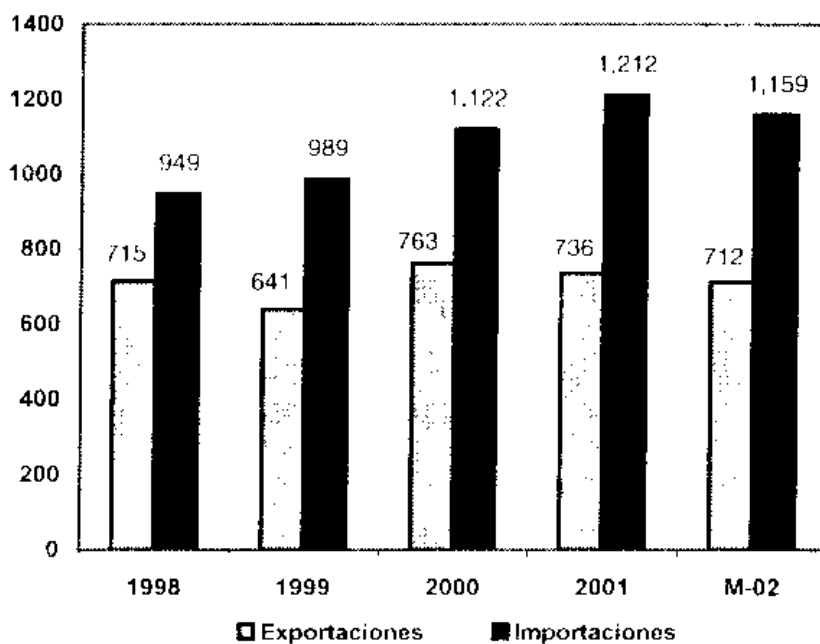
Ningún sector de los analizados, ni la economía en su conjunto, presenta evidencia de mejorar nuestras tasas de crecimiento de largo plazo o de tendencia, es decir, aquellas tasas máximas que son compatibles con el pleno empleo, una inflación controlada y dadas las condiciones de los factores de producción con los que contamos. Lejos de ello todas muestran o bien un estancamiento en tasas de crecimiento a niveles que son consideradas bajas e insuficientes para lograr un desarrollo en el país, o peor aún evidencian un deterioro de los niveles de crecimiento que podemos esperar.

El sector externo, por su parte, continua mostrando y profundizando los desequilibrios ya señalados. El déficit en la balanza comercial es cada año mayor (Gráfico 1 y 2). Si a esto se unen los resultados del análisis del producto potencial, la situación es grave, porque el país no posee capacidad productiva para exportar, siendo sus principales productos de exportación los bienes primarios, cuyos precios internacionales tienden a bajar, o bien es maquila, cuya evolución depende, en gran medida, de lo que ocurra, en términos de crecimiento o política, en Estados Unidos. La elevada migración es sólo

¹ En este informe se entiende por producto potencial o de tendencia el nivel de producto que la economía puede entregar, condicionada a los insumos que posee, es decir, los diferentes tipos de capital -humano, físico, natural y social- y el estado de la tecnología.

el reflejo de las condiciones económicas del país, siendo así la fuerza de trabajo otro de los principales productos de exportación salvadoreño. No se puede esperar o sustentar un modelo económico en el cual esta exportación humana y las remesas familiares mantendrán indefinidamente el precario equilibrio de las cuentas externas.

Gráfico 1: Exportaciones e Importaciones totales. Fuente: BCR.



Cuadro 1: Balanza comercial. Fuente: BCR

concepto / años	Exportaciones millones \$	Importaciones millones \$	Bza. Comercial
1998	2,441.1	3,968.2	-1,527.1
1999	2,510.0	4,094.7	-1,584.7
2000	2,941.3	4,947.4	-2,006.1
2001	2,865.1	5,027.4	-2,162.3
Ene/2002	238.2	406.0	-167.8
Feb/ 2002	237.1	367.8	-130.7
Mar/2002	236.7	385.4	-148.7
Cifras Preliminares para 2001 y 2002			

Fuente: BCR

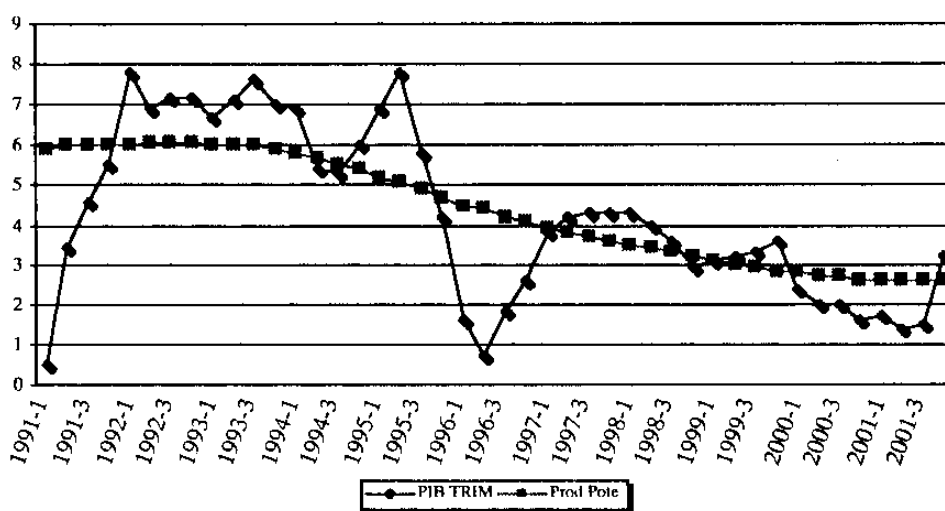
Para las autoridades económicas nacionales es relevante conocer cual es el producto de tendencia, si es que se lo asocia con el nivel de producto que la economía puede entregar, condicionada por los insumos que posee –es decir, los diferentes tipos de capital humano, físico, social, y el estado de la tecnología-. Es así como se puede evaluar si el nivel de crecimiento responde a factores permanentes o transitorios.

La Grafica 3 muestra las tasas de crecimiento del PIB de tendencia. Lo primero que salta a la vista es que la tasa de crecimiento del producto potencial muestra una tendencia claramente descendente durante toda la década y en lo que va del nuevo milenio. A principios de los noventa, se situaba en niveles cercanos al 6 por ciento, pero en la actualidad se ubica alrededor del 2.6 por ciento, es evidente la necesidad de encontrar una forma para generar mejores condiciones y alcanzar tasas de crecimiento para salir del subdesarrollo y entrar en el crecimiento y el desarrollo humano.

El producto potencial, se asocia a estimaciones que derivan de una función de producción de la economía de un país, y se relaciona mas con la visión Keynesiana de que la economía se mueve por periodos largos, de acuerdo a las fluctuaciones de la demanda. En el largo plazo, ambos enfoques deberían converger y ser consistentes.

Gráfica 3

Crecimiento PIB trimestral y producto potencial



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Reserva.

En el balance preliminar de las economías latinoamericanas, CEPAL hace estimaciones del crecimiento sectorial, a partir de la información oficial proporcionada por el gobierno. Según esto, los sectores que más crecieron fueron la minería (12 por ciento) y la construcción (9 por ciento). En el cuadro 1 se muestran los datos publicados por CEPAL y la contribución que cada sector aporta al crecimiento total de la economía –este último obtenido como promedio de las contribuciones de la última década-. Los dos sectores que más crecieron en 2001 son los que menos contribuyen al crecimiento total. Por eso, el impulso que pueden dar al crecimiento general no es demasiado relevante.

El sector industrial, por su parte, continúa atravesando por un ciclo negativo, el cual comenzó en el segundo trimestre de 1998. Los datos disponibles no permiten afirmar que ese ciclo ya ha sido superado. El sector todavía atraviesa malos momentos. Cabe entonces reflexionar sobre la capacidad del sector industrial para enfrentar los retos de la globalización, la apertura comercial y los tratados de libre comercio.

Cuadro 2

Crecimiento anual estimado y contribuciones promedio sectorial al crecimiento del PIB

SECTOR	CRECIMIENTO (%)	CONTRIBUCIÓN PROMEDIO (%)
Industria manufacturera	⇒ 4	32.9
Comercio, restaurantes y hoteles	nd	20.6
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	⇒ - 2	3.6
Alquileres de vivienda	nd	3.9
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	⇒ 7	13.0
Servicios del gobierno	nd	3.2
Servicios comunales, soc., personales y domésticos	nd	3.4

Construcción	9	4.1
Bienes inmuebles y servicios prestados a empresas	nd	2.7
Establecimientos financieros y seguros	⇒ - 2	8.4
Electricidad gas y agua	⇒ 4	1.2
Explotación de minas y canteras	12	0.5

Nota: ⇒ significa por encima de.

Nd: No disponible

Fuente: CEPAL y cálculos propios con base en la información del Banco Central de Reserva.

Al evaluar el desempeño tendencial en el tiempo, el sector industrial muestra una tasa de crecimiento del producto potencial bastante estable, entre 5 y 5.4 por ciento. Es el sector que tiene las tasas más altas y estables de los analizados, aunque tampoco alcanza la cifra mágica del 6 por ciento, el mínimo de crecimiento para avanzar en el desarrollo. La exposición a la competencia internacional obliga a los industriales salvadoreños a mejorar sus niveles de eficiencia y productividad, si es que esperan permanecer activos en el mercado nacional.

En este sector sobresale la profundización del déficit de la balanza comercial. Varias causas se pueden asociar a este hecho: la pérdida de ingresos por los niveles récord de precios bajos del café; la disminución de la demanda externa, sobre todo debido a la crisis económica de Estados Unidos, después de los atentados del 11 de septiembre, y el aumento de las importaciones en rubros relacionados con los procesos de reconstrucción, la balanza de pagos también registra la influencia de un menor crecimiento de las remesas familiares lo cual, unido al incremento del déficit comercial, causa que éste no pueda ser cubierto por aquéllas.

El crecimiento de la maquila en el 2001 fue del 2.56 por ciento, comparando hasta el mes de noviembre, mientras que en el 2000 creció el 23.12 por ciento, es decir, no se cumplieron las expectativas que el gobierno creó ante la ampliación de los beneficios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y la firma del tratado de libre comercio con México. Es cierto que el crecimiento se debe a la utilización de los beneficios de la

Iniciativa para la Cuenca del Caribe, pero también hay que incluir la disminución de la demanda de las exportaciones textiles salvadoreñas en Estados Unidos, a causa de la situación interna de ese país. Dado que este país es el destino principal de las exportaciones salvadoreñas, su situación interna afecta de manera directa la producción. No es extraño, entonces, que los pedidos hayan disminuido, afectando el empleo, tanto en fábricas transnacionales con plantas en El Salvador como en fábricas nacionales. Según cálculos del sector de la maquila, en octubre se despidieron alrededor de 7,000 obreras de unas 250 fábricas. Sin embargo, estas repercusiones fueron menos fuertes que en otros países, también beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, como República Dominicana, donde se despidieron 40, 000 trabajadoras. En Centroamérica, el despido alcanzó las 50,000 personas, en la región del Caribe se cerraron 62 fábricas, mientras que en Centroamérica unas 56, según informes de la prensa.

El Cuadro 2 muestra la utilización que El Salvador ha hecho de las cuotas aprobadas dentro de los beneficios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe. El país de lo que más uso hace es de la cuota de 250 millones de metros cuadrados de tela salvadoreña con el 40.76 por ciento y de la cuota de 4.2 millones de docenas de camisetitas, elaboradas con tela salvadoreña e hilo estadounidense, es decir, precisamente aquellos rubros para los cuales no se ha logrado ampliar la cuota. En general, la evolución del sector de maquila en el país está estrechamente relacionada con las decisiones del Congreso estadounidense sobre los beneficios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe o de un tratado de libre comercio. En definitiva, son decisiones sobre las cuales El Salvador cuenta con poco margen para influir.

Cuadro 2

Resultados de las exportaciones de maquila a Estados Unidos (2001)

(En porcentajes)

Ropa hecha con tela estadounidense, cortada en Estados Unidos y ensamblada en El Salvador	19
---	----

Ropa hecha con tela cortada en Estados Unidos	10
Ropa elaborada con tela de EU y cortada en El Salvador	9.5
Cuota de 250 millones de metros cuadrados (tela de El Salvador sin pagar aranceles)	40.76
Cuota de 4.2 millones de docenas de camisetas (tela de El Salvador e hilo de Estados Unidos sin pagar aranceles)	23.33
Brasieres	12.90
Ropa fabricada con tela de cualquier parte del mundo	6.25

Fuente: El Diario de Hoy, 26 de diciembre de 2001

Los análisis no indican que El Salvador se esté moviendo hacia un crecimiento económico suficiente y sostenible; más bien apuntan a la existencia de problemas que no permiten crear bases sólidas para el futuro. Aunque se puede discutir acerca de los resultados puntuales, no se puede poner en duda la tendencia de la economía hacia tasas de crecimiento decrecientes en el tiempo y hacia configuraciones de mercado que no son óptimas. La institucionalidad del país parece no ser la mejor para encauzar las fuerzas del mercado que, dejándolas actuar en solitario, llevan a soluciones poco óptimas, deficientes y desiguales.

ANEXO 3

PAÍSES OTORGANTES DEL SGP:

Alemania, Australia, Austria, Canadá, Dinamarca, Eslovaquia, España, Estados Unidos, Federación Rusa, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Portugal, Reino Unido, Republica De Bulgaria, Republica De Belarus, Republica De Hungría, Republica De Polonia, Republica Checa, Suecia, Suiza.

PAÍSES MIEMBROS DEL GATT: (Que iniciaron el acuerdo en 1947)

Australia, Reino de Bélgica, Birmania, Estados Unidos del Brasil, Canadá, Ceilán, República de Cuba, República Checoslovaca, República de Chile, República de China, Estados Unidos de América, República Francesa, India, Líbano, Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de Noruega, Nueva Zelanda, Reino de los Países Bajos, Pakistán, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Rhodesia del Sur, Siria y Unión Sudafricana.

ANEXO 4

CONOCIENDO SOBRE LAS NORMAS DE ORIGEN

El conocimiento y aplicación de las Normas de Origen, se ha vuelto importante en todos los países como El Salvador que está buscando abrir nuevos mercados o fortalecer los ya existentes. Por esa razón, resumimos parte de la siguiente información contenida en el Cuaderno No.1 de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), donde se especifica la información general y las normas a cumplir para poder calificar a un producto como originario de un país determinado.

¿QUÉ SON LAS NORMAS DE ORIGEN?²

Las normas de origen tienen por objeto determinar el país donde una mercancía fue producida, de conformidad con los criterios en ellas definidos. Se trata de normas necesarias para la ejecución de distintos instrumentos de política comercial, como la aplicación de derechos preferenciales de importación o la adjudicación de cupos arancelarios, y asimismo para la obtención de estadísticas comerciales.

Las normas de origen deberán ser objetivas, claras y previsibles, y aplicarse de manera uniforme, imparcial, transparente y coherente, de tal forma que no se conviertan en un obstáculo innecesario al comercio.

El objeto principal de las normas de origen preferenciales es hacer que el trato arancelario pactado u otorgado entre los países participantes de un acuerdo comercial, sea aplicado a los productos auténticamente extraídos, cosechados, producidos o fabricados en los países exportadores que se benefician de las preferencias. No podrán invocarse estos beneficios para aquellos productos que tengan su origen en países no participantes de un acuerdo y que simplemente pasen en tránsito por un territorio aduanero o hayan sido sometidos tan sólo a una operación de carácter mínimo.

² Resumen elaborado del Cuaderno No.1 de Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

NORMAS DE ORIGEN PREFERENCIALES Y NO PREFERENCIALES

NORMAS DE ORIGEN PREFERENCIALES

Son las que aplican los Estados miembros o participantes de un esquema preferencial de comercio. Este puede ser contractual o autónomo. Ejemplos de un sistema contractual se encuentran en los tratados comerciales de distinta naturaleza: los inicialmente selectivos, las zonas de libre comercio, los acuerdos suscritos en el marco de la ALADI, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercosur, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el que participan México, Estados Unidos y Canadá, y la futura Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

En cambio, un esquema autónomo de comercio preferente suele existir en relación con programas internacionales de ayuda al desarrollo, como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que aplican los países desarrollados a favor de los países en desarrollo, o unilaterales como la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (LPAA) que otorga Estados Unidos a favor de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

ELEMENTOS PRINCIPALES DE LAS NORMAS DE ORIGEN

Las normas de origen se caracterizan por los siguientes elementos:

- i) Criterios para calificar como originarias las mercancías;
- ii) Condiciones de expedición; y
- iii) Pruebas documentales del cumplimiento de los requisitos aludidos en i) y ii).

Estos elementos básicos son comunes a todos los regímenes que se encuentran regulados en los distintos acuerdos comerciales, pero cada régimen de origen contiene rasgos específicos que derivan del proceso de negociación respectivo.

Esto obliga a los operadores económicos a analizar con cuidado, en cada caso y además de otros aspectos, las normas de origen del acuerdo de que se trate. Al igual que los acuerdos comerciales -que pasaron de ser selectivos a establecer zonas de libre comercio (acuerdos "de nueva generación") -, las normas de origen han

evolucionado en forma importante. Sin perjuicio de los regímenes rectores que fijan requisitos de carácter general para todo el universo arancelario pero atienden a pocos casos específicos, se está pasando a normas complejas y objetivas, redactadas de acuerdo con las cadenas de producción de los distintos bienes.

Esto requiere un conocimiento profundo de cada sector industrial, ya que los requisitos de origen gravitan en el intercambio de insumos y partes, y por consecuencia en las inversiones productivas en cada país.

CRITERIOS PARA CALIFICAR A UNA MERCANCÍA COMO ORIGINARIA

A efectos de determinar en qué circunstancias un producto califica como originario -es decir, que cumple con las normas que para su producción impone un determinado acuerdo comercial-, es posible considerar tres situaciones diferentes, con arreglo a las cuales las mercancías de exportación pueden agruparse a la vez en tres categorías que les habilitan para recibir las preferencias pactadas:

Mercancías que son obtenidas totalmente o producidas íntegramente en el territorio de los países participantes de un acuerdo comercial.

Mercancías que son producidas exclusivamente a partir de materiales originarios del territorio de los países participantes del acuerdo comercial.

Mercancías en cuya elaboración se utilizan materiales de países no participantes del acuerdo comercial, siempre que sean el resultado de un proceso de transformación suficiente.

Son tres los criterios corrientemente utilizados para determinar el grado de suficiencia de un proceso de transformación:

a) Criterio de cambio de clasificación. Se especificará cuál es el cambio de clasificación que deberán cumplir las mercancías, en los distintos niveles (capítulo, partida o subpartida) del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)

b) Criterio de contenido nacional o regional, o del valor agregado. Se indicará el método de cálculo y el porcentaje correspondiente.

c) Criterio de producción, fabricación o elaboración. Se especificará con precisión la operación o el proceso productivo que confiere origen a la mercancía.

¿EXISTEN PROCESOS QUE NO CONFIEREN ORIGEN?

Sí, se trata de procesos mínimos, establecidos en forma expresa en todos los acuerdos, que no se aceptan como procesos u operaciones que permitan calificar como originaria a una mercancía. En general se trata de operaciones simples como quitar el polvo, tamizar, seleccionar, clasificar, formar juegos, pintar, cambiar de envase, fraccionar, marcar, mezclar o simplemente montar.

Es necesario consultar la lista de cada acuerdo, porque puede haber diferencias relativamente importantes. Por ejemplo, en algunos acuerdos se considera que la matanza de animales es un proceso mínimo, y en otros es un proceso suficiente para calificar el bien como originario. Para el caso de El Salvador y los demás del área centroamericana (Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica), en el Reglamento Centroamericano sobre el Origen de las Mercancías, Capítulo III, artículo 6, se estipulan los procesos que confieren origen y en el artículo 7 los que no confieren origen. Asimismo, en cada uno de los acuerdos suscritos actualmente con países como México, República Dominicana y Chile, existe un apartado específico donde se determinan las normas a cumplir y si será necesario presentar un Certificado de Origen.

NORMAS DE ORIGEN NO PREFERENCIALES

Se utilizan en instrumentos de política comercial de carácter no preferente, a fin de discriminar -o por la necesidad que tiene un país importador de contar con la posibilidad de discriminar-, por lo cual es necesario conocer el origen del bien.

Su regulación está establecida en el Acuerdo de Normas de Origen de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y su ámbito de aplicación comprende el tratamiento de

la nación más favorecida, los derechos antidumping³ y compensatorios⁴, las medidas de salvaguardia⁵, las prescripciones en materia de marcas de origen, las compras del sector público, los cupos arancelarios y las restricciones y prohibiciones de importación. Asimismo se utilizan por otras razones, entre las que se cuentan los requisitos de protección al consumidor, las normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, y los embargos comerciales.

Algunos ejemplos típicos de este tipo de Normas No Preferenciales son: altos aranceles y medidas no arancelarias (visados consulares, inspecciones sanitarios y normas técnicas) exigidas a los productos a ser comercializados en un mercado específico.

³ El dumping, se identifica como una modalidad de discriminación internacional de precios, que se produce cuando compradores extranjeros pagan precios mas bajos que los compradores nacionales por un producto idéntico, tras tomar en cuenta costos de transporte y derechos aduanales. (Robert J. Carbaugh, Economía Internacional, 6a.Edición).

⁴ Los Derechos Compensatorios tienen por objeto neutralizar cualquier ventaja competitiva desleal que puedan gozar los productores extranjeros sobre los nacionales a causa de subsidios.

⁵ "Salvaguardia" según la Organización Mundial del Comercio (OMC) es restringir temporalmente las importaciones de un producto, para proteger a una rama de producción nacional específica de un aumento de las importaciones de un producto que cause o amenace causar daño grave a esa rama de producción.

ANEXO 5



ENCUESTA PARA MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS

El presente cuestionario pretende recopilar y analizar información sobre la situación actual de los micro y pequeños empresarios dedicados a la confección de prendas de vestir en relación al desarrollo de potencialidades en el contexto de los tratados de libre comercio.

De antemano, Muchas gracias, por su colaboración.

I. DATOS GENERALES

Nombre de la Empresa: _____

Nombre de entrevistado: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

II. ASPECTOS EMPRESARIALES

1. ¿Que productos fabrican en su empresa?

2. ¿Cuánto tiempo tiene de funcionamiento la empresa?

Menos de 5 años

De 5 a 10 años

Mas de 10 años

3. ¿Qué tipo de maquinaria existe en su taller?

Ranas

Planas

Ruederas

Collaretera

Otras : _____

4. ¿Cuántas máquinas hay en su taller?

1 – 5

11 – 25

6 – 10

más de 25

5. ¿Cuántos empleados posee su empresa?

10 ó menos

Entre 11 y 30

Entre 31 y 50

6. ¿Existen profesionales titulados en su empresa?

Sí

No

7. ¿Utilizan métodos de planificación o de gestión empresarial en su empresa?

Sí, Cuáles: _____

No, Por qué : _____

8. Mencione tres problemas principales que obstaculicen el crecimiento de su empresa.

Falta de crédito o

Falta de clientes

financiamiento

Falta de maquinaria

Falta de personal calificado

Alta competencia

Falta de capacitación

Pobreza del País

Otros: _____

9. Sus materias primas (telas, accesorios) provienen de:

Proveedores Nacionales

Proveedores Extranjeros

Ambos

10. ¿A qué mercado van dirigidos sus productos?

Local

Extranjero : _____

11. ¿A qué grupo pertenecen sus clientes?

Consumidor Final

Almacén

Maquila/Fabrica

Detallista

Otro, Especifique: _____

III. ASPECTOS RELACIONADOS CON LOS TLC

12. ¿Se ha enterado por algún medio sobre los TLC?

Si

No

(Si su respuesta es No, favor pase a la pregunta 21)

13. ¿De que manera se ha enterado sobre los TLC?

Medios de Comunicación

Gremial

Colegas

Seminario/Foro

Entidad del gobierno

Otro

14. ¿Sabe qué es un Tratado de Libre Comercio?

Si

No

¿Con qué palabras podría definirlo?

a. Apertura de aduanas y de mercados internacionales

b. Entrada de productos extranjeros

c. Facilidad para exportar

d. Los productos pueden entrar y salir sin impuestos.

e. _____

15. ¿Sabe si El Salvador ha firmado Tratados de Libre Comercio?

Si

No

16. ¿Sabe que productos intervienen en estos acuerdos comerciales?

Si

No

Si su respuesta es si especificar cuales:

17. A su criterio, ¿Cuáles efectos conlleva la firma de TLC con países mas desarrollados que El Salvador?

18. En general, ¿cómo evaluaría los efectos de los TLC en el crecimiento de su empresa?

Excelente Muy Bueno Bueno Regular Malo

19. Según los resultados hasta la fecha ¿cómo han sido cada uno de los TLC para su empresa?

	México	Chile	Republica Dominicana	Honduras - Guatemala
Positivo				
Negativo				
Indiferente				

20. ¿Está preparado o cuenta con lo necesario para exportar a México o Estados Unidos?

Si No

Si en la pregunta anterior su respuesta es negativa, ¿qué es lo que usted necesita para exportar y aprovechar el TLC?

- a. Mejorar Tecnología
- b. Capacitación
- c. Consultoría o Asistencia Técnica
- d. Investigación de mercado internacional
- e. Financiamiento

Otros: _____

21. Los TLC son documentos jurídicos en los cuales dos o más países expresan las normas bajo las cuales se regularán las relaciones comerciales entre ellos, estableciendo una zona de libre comercio con el fin de eliminar los aranceles o impuestos a las exportaciones e importaciones, así como reducir cualquier barrera al comercio entre los países que firman el tratado. ¿ cómo evaluaría el efecto de éstos sobre su empresa? Positivo Negativo Indiferente

ANEXO 6

**LISTA DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DEDICADOS A LA CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR
AFILADOS A AMPES (Asociacion de Medianos y Pequeños Empresarios)**

No.	PROPIETARIO	NOMBRE DE EMPRESA	TELEFONO	DIRECCION
1	Bety de Hernandez	Bety de Hernandez alta costura	275-6469	Urbanizacion Palomo Calle las victorias # 121
2	Flor Maria Maradiaga	Confecciones Flower Mary	232-2061	Final 29 Av. Norte # 52 Col. San Antonio, Ayutuxtepeque
3	Martha de Sanchez	Confecciones L'Elegance	276-1725	Km 3 1/2 troncal del norte Col. San Joaquin Ote. Pje 5 # 105
4	Jorge Alberto Sanchez	Confecciones Albert	235-1526	Colonia La Rabida calle 5 de Noviembre, San Salvador
5	Manuela de J. Reyes	Uniformes Maria	263-6658	Paseo General Escalon y 91 Av. Norte # 4710 S.S.
6	Zoila Esperanza Garcia	Confecciones Larissa	284-3205	Centro Comercial Andromeda L-22 Boulevard Constitución
7	Alma Gloria de Hernandez	VICAL	284-0513	Col. Miralvalle Sur Av. Los tanques senda casa # 9 S.S.
8	Esther de Echeverria	Confecciones Claudia	226-4093	Calle San Antonio Abad # 721 San Salvador
9	Patricia Calderon de Rincan	Confecciones Rincan	226-5252	Condominio San Carlos Edificio J Apto.11 San Salvador
10	Francisco Alfonso Alas	Industrias Carolyn	221-3289	2a. Av. Norte y 5a calle oriente Edif. Casa Blanca # 16 S.S.
11	Rodolfo Marín Lopez	FACSAL	222-9535	Pasaje 2 # 110 sobre 15 calle ote. S.S.
12	Cecilia Esther Alas	Industrias Cecybella	290-5469	Col. El Carmen pje. A casa # 26, Soyapango
13	Reyes Enrique Rodas Oliva	Elliz Boutique	277-1821	Col. Santos 1 Pje. San Diego casa # 221 block D
14	Maria Teresa Henriquez	CLIMAX	284-1277	Av. Bernal calle constitucion Ciudad satelite # 1211
15	Miguel Angel Claros	CONISA	274-5907	Urbanizacion Nueva Metropolis 1 Av. Termopilas No J-15
16	Fredecinda Hernandez	Confecciones Amalia	235-5429	Calle la Mascota # 122 San Salvador
17	Angelina Guardado Ayala	Confecciones Guardado	291-7842	Col. Prados de Venecia calle 3a etapa pasaje 29 # 35
18	Jose Teodoro Martinez	Industrias Eunice	226-6101	10a Av. Norte Calle Buenos Aires # 124 San Salvador