

The Anáhuac Journal

Business and Economics

The Academic Journal of the Universidad Anáhuac-México Sur

Volume 14, Number 2 • Second Semester 2014

ISSN 1405-8448

Edited by José Antonio Bohon Devars



LIDeditorial
.com

The Anáhuac Journal

Business and Economics



The Anáhuac Journal: Business and Economics es una revista académica y se publica en los meses de enero y julio, en forma conjunta por la Universidad Anáhuac-México Sur y LID Editorial Mexicana. Incluye artículos producto de investigación y estudios con resultados originales que tratan problemas de economía y negocios, así como temas vinculados a ellos; asimismo, reseña tesis doctorales y notas críticas. El Consejo Editorial, con el apoyo de una amplia cartera de árbitros nacionales e internacionales, especializados en los temas que se publican, dictamina anónimamente los trabajos recibidos para evaluar su publicación y el resultado es inapelable. El contenido de los artículos y reseñas que aparecen en cada número es responsabilidad de los autores y no compromete la opinión de los editores. Los trabajos que se presenten para su publicación deberán ser de carácter académico y ajustarse a los lineamientos que se incluyen al final de la revista.

Universidad Anáhuac-México Sur
Av. de las Torres núm. 131, Col. Olivar de los Padres
C.P. 01780, México, D.F., tel. +52 55 5628 8800

The Anáhuac Journal: Business and Economics

Editor: José Antonio Bohon Devars

Universidad Anáhuac-México Sur

www.uas.mx

Editorial Council/Consejo Editorial

Abraham Nosnik Ostrowiak, Universidad Anáhuac, México

Armando Román Zozaya, Universidad Anáhuac, México

Charles Mayer, Head of Marketing, Central European University, Budapest, Hungría

F. J. Fiz Pérez, Catedrático de Bioética Social y de Psicología del Desarrollo, Universidad Europea de Roma

José Cruz Ramos Báez, Universidad Panamericana, México

José Sámano Castillo, Universidad Nacional Autónoma de México

Leonardo Alfonso Verduzco Dávila, Universidad Anáhuac Mayab

María del Rocío de la Torre Aguilar, Universidad Anáhuac-México Sur

Miguel Ángel Axtle, Universidad Anáhuac-México Sur

Mónica Febles Álvarez-Icaza, Universidad Anáhuac Mayab

Nieves Carmona G., Universidad Francisco de Vitoria, Madrid, España

Paul Roosens, Universidad de Amberes, Bélgica

Rafael Guillermo Ricardo Bray, Universidad de la Sabana, Colombia

Coordinador de la distribución electrónica: Agustín Moya López

Coordinador de la distribución impresa: Samanta Pérez Cervantes

The Anáhuac Journal está indexado por Latindex, CLASE y EBSCO Host.

Derechos reservados © 2014

respecto a esta edición

por Universidad Anáhuac del Sur, S.C.

México, D.F.

Print: 500 copies

Tiraje: 500 ejemplares

THE ANÁHUAC JOURNAL

Business and Economics

The Academic Journal of the Universidad Anáhuac-México Sur
Volume 14, Number 2 • Second Semester 2014

Edited by José Antonio Bohon Devars

Contents / Contenido

Análisis descriptivo de la pequeña y mediana empresa y su competitividad en El Salvador

Rogelio E. Castillo Aguilera - José Sámano Castillo - Juan Carlos Bribiesca Aguirre- Francisco Sorto Rivas - Rodrigo Chicas

9

Determinación de las variables relevantes para la tenencia de cuenta de ahorro en la población urbana de México, como mecanismo para lograr la inclusión financiera

Humberto García de Alba Carrillo - José Carlos González Núñez

37

El capital intelectual en universidades públicas mexicanas. Un estudio comparativo

Patricia Mercado Salgado - Daniel A. Cernas Ortiz - Mónica Lorena Sánchez Limón

57

Gestión universitaria y mejora de procesos: el proyecto RED

Antonio Alejandro Arriaga Martínez - Sonia Ximena Díaz de Cossío Priego

81

Análisis descriptivo de la pequeña y mediana empresa y su competitividad en El Salvador

Rogelio E. Castillo Aguilera

José Sámano Castillo

Juan Carlos Bribiesca Aguirre

Francisco Sorto Rivas

Rodrigo Chicas

Resumen

En este estudio se hace una revisión del contexto de El Salvador y sus pequeñas y medianas empresas (pymes) desde una perspectiva internacional, describiendo las características de las mismas y la economía desde la visión de organismos internacionales, así como su ambiente de negocios. Además, se analiza el entorno internacional y su efecto en las pymes para buscar las principales características que tiene este segmento de empresas y proponer alternativas para su desarrollo enfocadas en su competitividad.

Palabras clave: SME, competitividad, El Salvador.

Clasificación JEL: M21, F02, L16.

Abstract

This paper is a review of El Salvador environment and its SMEs from an international perspective, the business and economic characteristics are described from the view of international organizations, as well as their business environment and a competitiveness diagnosis. The international environment is also analyzed in order to detect its effect on the SMEs to locate the main features that this business segment has and propose alternatives for its development, focusing on competitiveness.

Keywords: *SME, competitiveness, El Salvador.*

JEL Classification: *M21, F02, L16.*

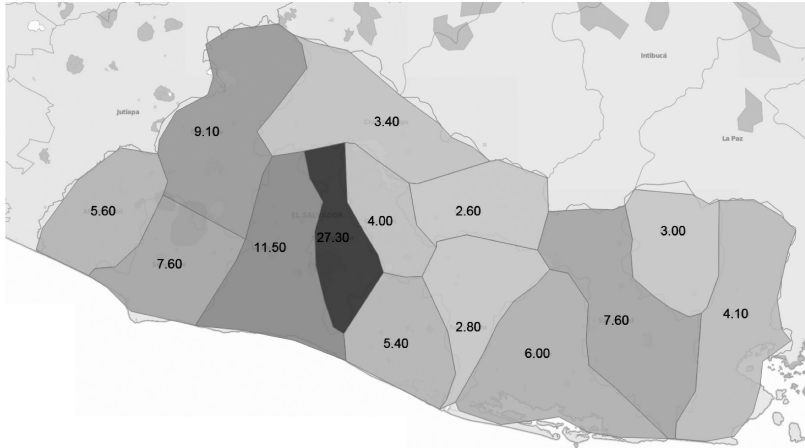
1. Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Latinoamérica constituyen cerca del 99% de las empresas en número y generan empleo para alrededor del 67% de los trabajadores. Sin embargo, el nivel de contribución al PIB es muy bajo al igual que su productividad: en términos de exportación solo cerca del 10% de las pymes latinoamericanas exportan parte de su producción. En Europa, por ejemplo, la fracción de pymes exportadoras asciende al 40% del total (OCDE, 2012).

El estudio de las pequeñas y medianas empresas se ha vuelto un aspecto relevante al determinar políticas públicas que permitan el desarrollo económico. El Salvador, objeto de este estudio, es un país que, además de tener la necesidad de establecer acciones para potenciar la competitividad de sus empresas de este sector, ha experimentado las limitaciones de la pobreza, el conflicto social, el deterioro del medio ambiente, un acelerado crecimiento poblacional, migración del campo a la ciudad y bajos ingresos económicos (Ministerio de Educación, 2008). Además ha pasado por escenarios como el de la guerra civil, desastres naturales, integración comercial, reacomodo del entorno político y fragmentación en dos sectores divergentes en la dirección política del país, aspectos que no le han permitido definir una política integral y constante de apoyo a este tipo de empresas.

Aunado a ello, su situación geográfica hace que se encuentre dividido en 14 departamentos y 262 municipios. Otro dato relevante es que la cuarta parte de su población reside en el departamento que incluye a la capital (San Salvador, 27.3%), que junto con La Libertad (11.5%) y Santa Ana (9.1%) elevan el porcentaje al 48% del total de la población (Dirección General de Estadística y Censos, 2008). Esta situación genera que varios departamentos y municipios (casi la mitad) posean baja densidad poblacional y poco acceso a fuentes de empleo, como se muestra en la Figura 1. Asimismo, la actividad económica se centra en servicios (61%), industria (29%) y agricultura (10%), de acuerdo con su contribución al PIB. Sin considerar a la población que trabaja para un empleador, una alta proporción recurre al autoempleo, lo que deja un rango menor de población activa como emprendedores enfocados a las pymes.

Figura 1. Densidad poblacional



Fuente: Elaborado por Dr. Juan Carlos Bribiesca con datos del VI Censo de Población 2007. Dirección General de Estadística y Censos (2008).

Es así que varios organismos de fomento internacional como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (BM), entre otros, han contemplado acciones que permitan apoyar a El Salvador en la consolidación de sus pymes como motor de desarrollo económico y estabilidad empresarial sostenible hacia el crecimiento y la competitividad de estas empresas. Estos organismos trabajan en conjunto con el Gobierno de El Salvador y han identificado factores comunes como el tamaño de las empresas, el tipo de sector donde se desempeñan, las restricciones para el acceso al financiamiento, la baja calificación del recurso humano y la insuficiencia de apoyo especializado, entre otros, que no han permitido su desarrollo y consolidación.

Objetivo de investigación

El objetivo de esta investigación es revisar el contexto competitivo de El Salvador y sus pymes utilizando una perspectiva internacional y describir las características de las empresas y la economía desde la visión de organismos internacionales. De la misma forma, se intenta realizar un diagnóstico del ambiente de negocios con el propósito de identificar efectos y proponer alternativas para el desarrollo de las pymes bajo el enfoque exploratorio de la competitividad.

Diseño metodológico

El diseño de este estudio descriptivo integra la perspectiva interpretativa con el interés de comprender e interpretar los factores que afectan la competitividad de las pymes salvadoreñas desde el contexto de un ambiente complejo y dinámico.

Esta investigación sigue el método inductivo-deductivo de diseño abierto y busca comprender los ejes que impulsan la competitividad de la pyme salvadoreña, considerando la influencia de elementos cualitativos como criterios de transferibilidad de prácticas a partir de fuentes documentales en forma de estudios de organismos internacionales y locales.

El estudio contempla dos fases principales: la primera consiste en contextualizar a las pymes salvadoreñas desde un punto de vista local e internacional. En la segunda fase se plantean las principales alternativas para su desarrollo hacia la competitividad.

2. Antecedentes teóricos sobre la competitividad de las pymes

Diversos autores han tratado de definir teóricamente los factores que influyen en el éxito competitivo de las pymes. Rubio y Aragón (2002), por ejemplo, realizaron una investigación sobre este tema con el fin de determinar las variables de gestión o de dirección que definen el éxito competitivo de las empresas.

Porter ha propuesto que la competitividad se puede estudiar a partir de la productividad con la que un país utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales; por ello, el punto de partida para comprender la competitividad son las fuentes subyacentes de prosperidad que posee. De esta forma, Porter (2008) establece que el nivel de vida de un país se puede determinar por la productividad de su economía, la cual se puede medir por el valor de los bienes y servicios producidos por unidad de sus recursos humanos, económicos y naturales.

Milla (2014), al hacer estudios de mejora de competitividad para mipymes en México, coincide con Porter –al igual que Rubio y Aragón (2002), López (2011), Pisano y Shih (2009) y el World Economic Forum (WEF, 2013)– en que el estudio de la competitividad de un país se debe enfocar en el análisis de su contexto para señalar los factores que influyen en el éxito competitivo. Por ello, a continuación se describirá el contexto de El Salvador y sus pymes.

El contexto geográfico de El Salvador

El Salvador está dividido en 14 departamentos y 262 municipios, y cuenta con un promedio de 273 habitantes por km²; esto ubica al país dentro de aquellos con mayor densidad poblacional de la región (Gomez-Sabaini,

2010). Se caracteriza por su diversidad de tamaño, densidad poblacional, grado de urbanización, actividades productivas, potencialidad de sus suelos y variedad social.

El censo de población indica que más de la cuarta parte de los habitantes del país reside en el departamento que contiene a la capital (San Salvador, 27.3%), y si consideramos La Libertad (11.5%) y Santa Ana (9.1%) el porcentaje se eleva al 48% (Dirección General de Estadística y Censos, 2008). Es decir, que en estos tres departamentos reside casi la mitad de salvadoreños, mientras que en el extremo opuesto hay seis, del total de catorce, en los que reside menos del 5% de la población del país en cada uno de ellos.

Esta variedad de distribución municipal propició que las instituciones que conforman el Programa de Asesoramiento en el Fomento Municipal y la Descentralización (PROMUDE) realizaran, en 2004, una tipología de municipalidades organizada en cinco categorías (Tipo 1 a Tipo 5) en función de (PROMUDE/GTZ, 2004):

- El tamaño de su población.
- El grado de urbanización (porcentaje de población urbana vs. rural).
- La situación económica y social (a través de una proxy dada por la cantidad de contribuyentes inscritos en el IVA por cada 10,000 habitantes) y el nivel de pobreza (INBI)¹ correspondiente a cada municipio.

El análisis de las tipologías usadas en ese estudio sugiere 5 tipos:

Tabla 1. Tipología de municipios

Tipo 1	• 11 municipios con mayor número de habitantes, mayor grado de urbanización, y mayores niveles de satisfacción de necesidades básicas.
Tipo 2	• 14 municipios con tamaño secundario, con una mezcla de población urbana y rural, aunque principalmente urbana, y un INBI intermedio/ menor.
Tipo 3	• 65 municipios que se diferencian de los anteriores por ser poco poblados, con una mezcla urbano/rural, pero con un mayor porcentaje de población en las zonas rurales y un INBI intermedio.
Tipo 4	• 103 municipios de tamaño más pequeño, más rurales y con un INBI mayor.
Tipo 5	• 69 municipios con baja densidad de población, eminentemente rurales y con un índice de necesidades básicas insatisfechas muy elevado.

Fuente: PROMUDE/GTZ (2004).

¹ INBI: Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas.

Una nueva tipificación se llevó a cabo en el año 2007, y para ello se utilizaron cuatro variables estructurales (PROMUDE/GTZ, 2007): la población por municipio, el grado de urbanización, el INBI por municipio y el número de contribuyentes del IVA por cada 10,000 habitantes por municipio.

En la Tabla 2 se muestra la nueva distribución:

Tabla 2. Resumen de características de los municipios por tipo, valores promedio y valores absolutos

Características estructurales	Tipo 1	Tipo 2	Tipo 3	Tipo 4	Tipo 5
Valores promedio					
Población	188,240	72,964	28,114	14,027	8,221
Grado de urbanización	92%	91%	65%	40%	19%
IVA p/c 10,000 habitantes	526	127	86	45	28
INBI por puntaje	12.7	15.5	28.6	41.6	58.5
Valores absolutos					
Población total por tipo	1,317,681	1,021,502	1,265,142	1,276,489	863,299
Extensión territorial total	1,249.73 km ²	801.68 km ²	3,952.61 km ²	6,710.81 km ²	8,329.13 km ²
Número de municipios	7	14	45	91	105

Fuente: PROMUDE/GTZ (2007).

Para esta tipología de municipios se utilizó información del VI Censo de Población y el V de Vivienda 2007, así como las estadísticas fiscales 2007 del Ministerio de Hacienda.

El Programa de Asesoramiento en el Fomento Municipal y la Descentralización usa esta herramienta de análisis para ampliar la base de conocimiento sobre la dispersión de los municipios y aporta información para la planeación del desarrollo.

Clasificación de las pymes

Para poder poner en contexto a las pymes en El Salvador, es necesario clasificarlas. Para ello tomamos el criterio establecido por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), organismo creado en 1996 y que es considerado como referencia para la definición del tamaño de las empresas en este país. De acuerdo con principios establecidos a nivel internacional y en comparación con otras clasificaciones como la que se utiliza en México (Castillo, 2009), se han determinado las características particulares de las pymes que tienen aspectos específicos a destacar en El Salvador.

Así, CONAMYPE define a las pymes como la «persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un establecimiento fijo, un nivel de ventas brutas anuales de hasta \$1 millón de dólares estadounidenses y hasta 50 trabajadores remunerados». En este estudio se utilizó el criterio por personal remunerado de acuerdo con la Tabla 3.

Tabla 3. Clasificación de empresas

Clasificación	Personal remunerado	Ventas brutas anuales / Ingresos brutos anuales (en dólares estadounidenses)
Micro	hasta 10	hasta \$70,000
Pequeña	hasta 50	hasta \$800,000
Mediana	hasta 100	hasta \$7 millones
Grande	más de 100	más de \$7 millones

Fuente: CONAMYPE (2005).

Las pymes en El Salvador poseen un peso de primer orden dentro del entorno empresarial, sobre todo cuando se ven en forma integral incluyendo a las micro empresas. Esto se aprecia al comparar el número de establecimientos que en conjunto son micro o pequeñas empresas. De acuerdo con MINEC-DIGESTYC, el número de establecimientos micro es de 158,574 unidades, mientras que las pequeñas representan 13,208 unidades; esto se aprecia en la Tabla 4.

Tabla 4. Mipymes: dimensión e impacto económico y social. Número de establecimientos, cuentapropistas y personal ocupado por segmento y por total de actividades económicas censadas

Clasificación Establecimiento	Establecimientos		Personal ocupado		Establecimientos cuentapropistas			Personal ocupado por cuentapropistas a/		
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	% b/	N.º	%	% c/
Micro	158,574	90.52	264,365	37.79	114,785	98.51	72.39	142,843	97.51	54.03
Pequeña	13,208	7.54	112,576	16.09	1,726	1.48	13.07	3,603	2.46	3.20
Mediana	2,624	1.50	80,913	11.57	14	0.01	0.53	48	0.03	0.06
Subtotal mipymes	174,406	99.56	457,854	65.45	116,525	100	66.81	146,494	100	32.00
Grande	772	0.44	241,727	34.55	1	0	0.13	1	0.00	0.00
Total	175,178	100.0	699,581	100.0	116,526	100.0		146,495	100.0	

Fuente: Ministerio de Economía. Elaborado con base en la Dirección General de Estadística y Censos (2005).

- a) Excluyente a 92,318 ocupados no dependientes de los establecimientos de cuentapropias, que laboran prestando servicios como seguridad, transporte y limpieza; es decir, dependen de otros establecimientos no cuentapropias.
- b) Relación porcentual de establecimientos de cuentapropistas respecto al total de establecimientos en cada segmento.
- c) Relación porcentual de los ocupados en establecimientos cuentapropistas, respecto al total de ocupados en cada segmento empresarial.

Históricamente no ha sido posible determinar en forma exacta el número real de microempresas existentes en El Salvador, quizá debido a los procedimientos y a los métodos utilizados para recolectar información, como los censos económicos que no han sido realizados con una frecuencia regular. Sin embargo, las pymes como detonadoras de crecimiento son de vital importancia para el país.

Los Censos Económicos de 2005 reportaron 175,178 establecimientos económicos en El Salvador, de los cuales 174,406 representan a las micro y pequeñas empresas y 772 a las grandes.

Resulta relevante destacar que los establecimientos cuentapropia determinados en el censo de 2005 fueron 116,525 unidades o autoempleados, que representan el 66.8% del total de las micro y pequeñas empresas.

De esta forma, el 72.4% son micro establecimientos, el 13.1% representan a las pequeñas y el 0.5%, a las medianas empresas.

Ambiente de negocios

Con respecto al ambiente para los negocios en El Salvador, es importante aclarar que su economía es la tercera más grande de Centroamérica (OCDE/BID, 2008) y sus orígenes son mayoritariamente agrícolas, aunque se tiende a la diversificación.

De acuerdo con algunos investigadores, «la economía salvadoreña tiene sus particularidades que no le permiten tener un crecimiento sostenible, carece de fortalezas netas y presenta muchas debilidades de génesis» (Rodríguez, 2011).

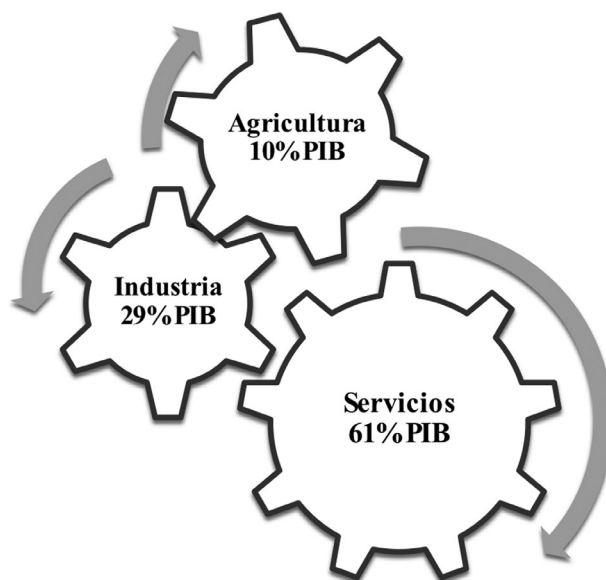
Tabla 5. Características de El Salvador

Capital	San Salvador
Idioma oficial:	Español
Área:	21,041 km ²
Población:	6.2 millones (2012)
PIB nacional:	23,865 millones de dólares estadounidenses (2012)
Moneda oficial:	Dólar estadounidense
Zona horaria:	UTC – 6

Fuente: Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador (2014).

La agricultura actualmente representa un 10% del PIB, la industria alrededor de un 29% y los servicios el restante 61%. Las principales exportaciones del país son el café y productos de maquila (fábricas que importan materia prima libre de aranceles y exportan los productos ya ensamblados, a menudo a su país de origen). El turismo es una industria nueva pero próspera.

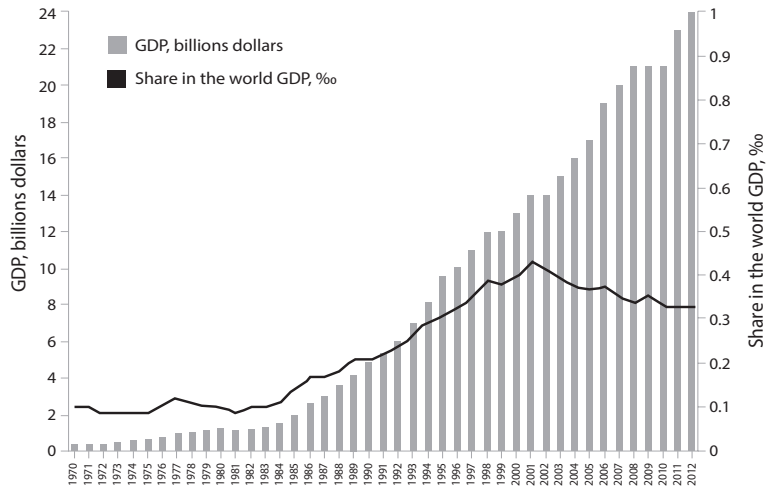
Figura 2. Composición de la economía en El Salvador



Fuente: elaborado por el Dr. Rogelio E. Castillo Aguilera con datos de OCDE/BID (2008).

La economía fue creciendo de manera estable pero relativamente lenta desde el año 1996, a un promedio del 2.8% anual. Entre 2006 y 2007, el PIB creció un poco más rápidamente, el 4.2% y 4.7%, respectivamente; no obstante, a partir del año 2008 la actividad económica local se contrajo significativamente y en el año 2009 se registró un decrecimiento del 3.1%; luego de dicha fecha la tasa de crecimiento no ha alcanzado el 2%. La inflación ha sido relativamente baja en comparación con la del resto de los países de la región, siendo del 4.9% para 2007 y manteniéndose estable a lo largo de los últimos años.

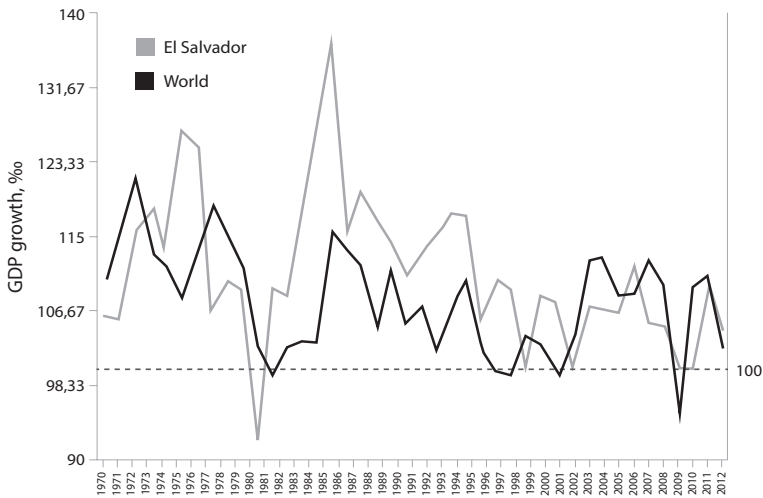
Figura 3. Producto interno bruto de El Salvador, 1970-2012



Fuente: Ivan Kushnir's Research Center (2014).

La evolución del ingreso nacional bruto desde el año 2000 ha tenido variaciones importantes y presentó una caída brusca en 2008-2009. Esto se observa claramente en la Figura 4.

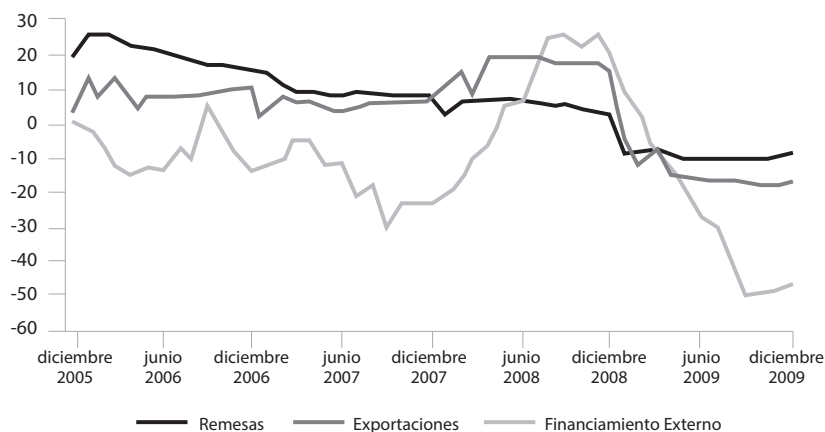
Figura 4. Tasa de crecimiento del PIB de El Salvador 1971-2012



Fuente: Ivan Kushnir's Research Center (2014).

Al buscar explicar la disminución del PIB a partir de 2008, se observa que las variables externas tales como remesas, exportaciones y financiamiento externo tuvieron una caída importante, como se muestra en la Figura 5, que en buena medida es producto de factores externos a nivel internacional.

Figura 5. Tasa de variación anual de variables externas



Fuente: CEPAL (2010b).

La pobreza se ha reducido pero sigue siendo un problema aún no resuelto. Alrededor del 35% de los salvadoreños vive todavía por debajo del umbral de pobreza. Una cantidad significativa de salvadoreños vive y trabaja en el extranjero, la gran mayoría en Estados Unidos de América. Las remesas enviadas por esos trabajadores a sus familias en El Salvador constituyeron alrededor de un 18% del PIB nacional en 2006 y en los años posteriores han caído levemente; es más, en 2009 se experimentó una disminución relativa en las remesas cercana al 10%. En los últimos tres años, la relación de remesas con el PIB ha superado el 16%, según datos del Banco Central de Reserva. El dólar estadounidense es la moneda oficial del país y se convirtió en moneda de curso legal en 2001.

En los años siguientes a la guerra civil, el Gobierno introdujo varias reformas en el mercado. Se eliminaron casi la totalidad de los controles sobre los precios y se privatizaron, bajo diferentes modalidades, una serie de sectores, entre ellos la banca, las telecomunicaciones, partes del sector de energía eléctrica y la administración de las pensiones.

La política fiscal ha sido conservadora; los impuestos son de los más bajos de la región. De igual manera, El Salvador fue el primer país en implementar el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y EE. UU.

(CAFTA-RD), cuyos miembros son Estados Unidos de América, El Salvador, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana, y ha firmado tratados de libre comercio con otros países de la región. La economía salvadoreña también es considerada como una de las más abiertas en Latinoamérica; de hecho, para el año 2012, las importaciones representaron el 46.5% de su PIB, según datos publicados por el Banco Central.

Problemática de las pymes

Algunos organismos internacionales como el BID y FUSADES han realizado análisis de la problemática que enfrentan las pymes en El Salvador. Dichos estudios han sido ratificados por investigaciones llevadas a cabo por CONAMYPE, donde se encuentran factores comunes tales como el tamaño de las empresas, el tipo de sector donde se desempeñan, las restricciones para el acceso al financiamiento, la baja calificación del recurso humano y la insuficiencia de apoyo especializado (CEPAL, 2010b).

En la Tabla 6 se observan los indicadores de costo para iniciar un negocio y cómo se comparan estos con otros países de Latinoamérica:

Tabla 6. Indicadores de costo para iniciar un negocio

Country	Number of procedures	Duration (days)	Cost (% of per capita income)
Argentina	14	26	11.9
Bolivia (Plur. State of)	15	50	90.4
Brasil	13	119	5.4
Chile	7	7	5.1
Colombia	9	14	8.0
Costa Rica	12	60	11.1
Dominican Republic	7	19	18.2
Ecuador	13	56	28.8
El Salvador	8	17	45.1
Guatemala	12	37	52.5
Honduras	13	14	46.7
Mexico	6	9	11.2

Country	Number of procedures	Duration (days)	Cost (% of per capita income)
Nicaragua	8	39	107.9
Paraguay	7	35	47.2
Peru	5	26	11.9
Suriname	13	694	115
Uruguay	5	7	24.9
Venezuela (Bol. Rep. of)	17	141	26.1

Fuente: OECD/ECLAC (2012).

De igual forma, en el año 2000, CONAMYPE realizó un diagnóstico y encontró que los principales factores determinantes del poco potencial de desarrollo de las pymes son: 1) la baja productividad y localización en mercados de lento crecimiento, 2) dificultades para obtener economías en la compra de insumos, materia prima, equipos, servicios financieros y de consultoría (todo esto producto de su aislamiento de los mercados de insumos, servicios y productos), 3) acceso limitado a servicios financieros y no financieros y 4) en el pasado, la no existencia de consenso en materia de estrategias de apoyo que se expresaran en políticas, programas y proyectos coherentes.

Por su parte, el Banco Mundial señala, de acuerdo con una encuesta realizada en 2003 y 2006, que existen diez principales restricciones al desarrollo empresarial, de las cuales, las primeras tres corresponden a: 1) crimen, robo y desorden, 2) informalidad y 3) corrupción.

Si bien la CONAMYPE enfocó sus esfuerzos al desarrollo de la microempresa, fue en 2007 que al llevarse a cabo el X Foro Interamericano de la Microempresa organizado por el BID en El Salvador, CONAMYPE incluyó en sus estrategias a las pymes.

Actualmente CONAMYPE ha desarrollado estrategias orientadas tanto a la micro como a la pyme, enfocándose principalmente en tres áreas prioritarias: las ventas, la innovación y el financiamiento. Aunque estas estrategias tienen como horizonte de desarrollo el periodo comprendido entre 2010 y 2014, parecen no ser suficientes. El crédito resulta entonces fundamental para el desarrollo de la microempresa; sin embargo, la demanda de este no se puede aislar de la seguridad pública, ya que se requiere de un fuerte despliegue de políticas públicas que fortalezcan la institucionalidad y aseguren un ambiente propicio de negocios. Es necesario reducir la incertidumbre y los costos de transacción (Chorro, 2010).

Por su parte, el Banco Mundial retoma que en las pymes se realizan pagos informales y pagos más altos que las grandes compañías para asegurar contratos públicos, y son las pymes quienes tienen las pérdidas más altas como proporción de sus ventas, producto de la delincuencia.

Las problemáticas asociadas a los recursos humanos son (Zeballos, 2006):

- Calidad de recurso humano: experiencia previa, capacidad técnica, capacidad para tomar decisiones
- Capacitación y consultoría: falta de idoneidad para cumplir los perfiles ocupacionales, bajos niveles de inversión en capacitación, altos costos laborales derivados de la legislación vigente
- Legislación laboral: cotizaciones a las aseguradoras de fondos de pensiones (AFP), cotizaciones al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS), pagos por indemnizaciones

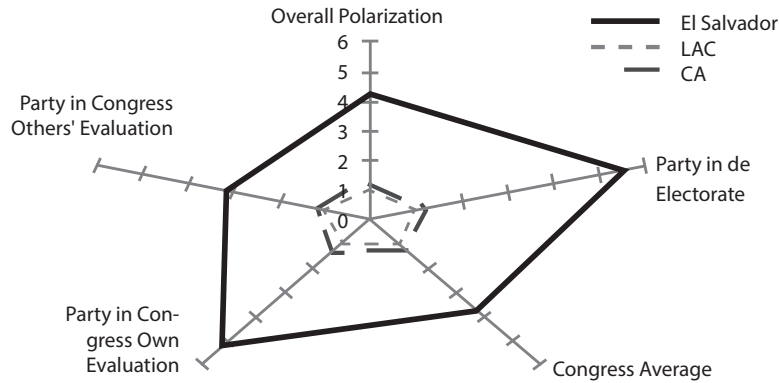
3. El Salvador y sus pymes vistos desde organismos internacionales

Al analizar a El Salvador desde la perspectiva internacional, los principales organismos de fomento como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, entre otros, concuerdan en que existen varios retos a vencer tanto en su integración política y económica como en el desarrollo de su pequeña y mediana empresa (Office of Evaluation and Oversight [OVE], 2010).

Así, el haber abordado profundas reformas económicas en los últimos años todavía no ha producido los resultados esperados, a pesar de presentar importantes avances. Sin embargo, en la última década el país ha mantenido un ambiente macroeconómico relativamente estable, inflación controlada, equilibrio del balance fiscal, aunque con niveles de deuda pública en aumento, modernización del sector financiero, privatización de industrias estatales y reformas en el sistema de seguridad social.

El Salvador ha tenido que luchar en las últimas dos décadas para sobreponerse a su guerra civil (1979 a 1991), a desastres naturales como un huracán en 1998 y los terremotos de 2001, y para sumarse a la integración comercial de la región. Ha tenido que reacomodar su entorno político claramente dividido en dos grandes sectores con visiones divergentes que tienen casi igualdad de peso; desarrollar su economía y generar progreso social. A pesar de todos estos esfuerzos, un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo que toma como unidad de medida el promedio de polarización política en América Latina y que evalúa aspectos electorales, distribución y evaluación del Congreso, así como las diferencias que determinan polos políticos, señala que, en promedio, El Salvador se encuentra cinco veces más polarizado que el resto de los países del muestreo, lo que crea un clima peculiar al buscar acuerdos de política pública. Esto se aprecia en la Figura 6.

Figura 6. Polarización en El Salvador vs. América Latina

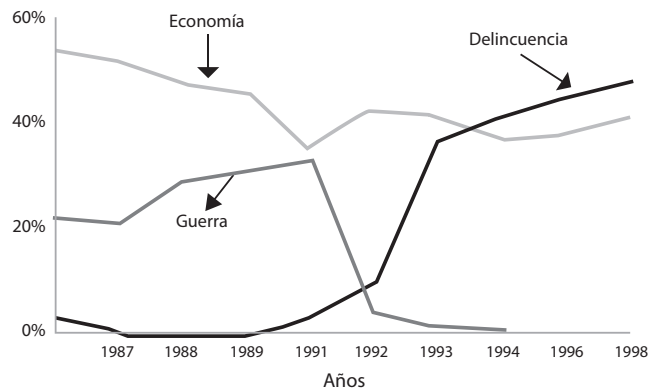


Fuente: Office of Evaluation and Oversight, OVE (2010).

A lo anterior se suma el tema de la violencia, que tiene un gran impacto sobre los sectores de bienestar, salud y gobernanza y que ha afectado negativamente tanto la imagen del país como el clima de negocios a nivel interno y respecto de la atracción de inversión extranjera directa.

En la Figura 7 se puede ver cómo ha evolucionado la preocupación sobre el tema de la delincuencia. De acuerdo con esta, los habitantes de El Salvador están más inquietos por la violencia criminal que lo que estuvieron por la guerra civil en la segunda mitad de los ochenta.

Figura 7. Los principales problemas desde 1986 en la opinión pública salvadoreña



Fuente: Cruz y González (1997).

Ello ha generado una relación inversa entre el crecimiento del clima de violencia y el decrecimiento del ingreso real per cápita, de manera consistente, deteriorando así la inversión privada, incluida la que realizan las pymes.

Principales alternativas para el desarrollo de las pymes

Existen diversos puntos de vista respecto a recomendaciones que las pymes pueden implementar en un país para buscar su desarrollo. Sin embargo, en 2011 la CEPAL, junto con el BID y la OEA, llevaron a cabo la 4.^a Reunión Ministerial de la iniciativa «Caminos a la prosperidad en las Américas» que tenía por objeto intercambiar experiencias regionales, lecciones aprendidas y mejores prácticas para ampliar el desarrollo de la región. En esta reunión se determinó en consenso, una serie de medidas para potenciar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas apoyando, entre otras cosas, su articulación productiva, el acceso al crédito y al mercado global, facilidades al comercio, la preparación de una fuerza laboral moderna y el desarrollo de prácticas empresariales sostenibles (CEPAL-BID-OEA, 2011).

De esta forma, las recomendaciones que realizan estos organismos internacionales se basan en una recolección de las lecciones más sobresalientes, evaluadas por su impacto potencial, las posibilidades de ser replicables en diversos contextos socioeconómicos y culturales y su eficiencia económica o su capacidad para promover el desarrollo sostenible. Lo más relevante de estas lecciones es que están enfocadas únicamente al sector pymes y se pueden adaptar a la naturaleza del país que las desee replicar. El conjunto de estas recomendaciones se agrupa en ocho vertientes:

- Articulación productiva de las pymes
- Preparación de una fuerza laboral moderna
- Inserción internacional y facilitación del comercio exterior
- Modernización e innovación tecnológica
- Crédito y financiamiento
- Innovación y responsabilidad social
- Gobernanza y cooperación ambiental
- Mejoramiento de la formulación y la ejecución de políticas

Respecto a la articulación productiva, la experiencia de proyectos de agrupaciones de pymes para mejorar su competitividad por medio de la asociación y de otras formas de cooperación ha demostrado ampliamente su

efectividad (Castillo, 2008). También Umaña (1989) destaca la importancia del crecimiento de empresas en redes como alternativa de desarrollo eficiente ante demandas del mercado interno y mundial.

En el caso del El Salvador, cabe destacar el programa de centros de desarrollo de micro y pequeñas empresas, creado en agosto de 2010 con la firma de un convenio que puso en marcha el plan piloto de una alianza público-privada entre el Gobierno de El Salvador, universidades, organizaciones no gubernamentales y actores locales. El propósito de esta integración era la creación de los centros de desarrollo de las micro y pequeñas empresas (CD-MYPES). El convenio fue suscrito por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa de El Salvador (CONAMYPE) como miembro del Ministerio de Economía, universidades, ONG y actores locales que, en principio, operaron cinco CDMYPES piloto. Este fue el primer intento de articulación productiva de pymes en El Salvador y se deberá dar seguimiento y buscar nuevas alternativas de asociación empresarial enfocadas principalmente a nichos de mercado específicos.

Rafael Rodríguez (2011) destaca que «la única salida para el país es el trabajo de una sociedad dispuesta a trabajar en consenso y, por primera vez, despolitizada y con intereses colectivos definidos y transparentes», y esta es la esencia de los clústeres de empresas.

Por su parte, la preparación de una fuerza laboral moderna es un tema común en casi todos los países latinoamericanos. A pesar de que se registran avances en la educación primaria, la cobertura del sistema educativo en la región es deficiente, sobre todo en la fase preescolar y en la educación secundaria, cuya graduación es generalmente una condición básica para el desarrollo de los conocimientos y habilidades requeridos por una fuerza laboral moderna y mejor preparada para apoyar a las pymes. Trabajar en este aspecto es fundamental, pero requiere acciones inmediatas que darán fruto en el mediano y largo plazo; ello concierne totalmente a El Salvador.

Una investigación de la Universidad de Pensilvania asegura que «la incapacidad del país en producir pronta y eficientemente distintos tipos de trabajadores contribuye en gran medida a que clústeres y sectores de empresas no se expandan y desarrollen, y más aún, no nazcan en primer lugar, o no se instalen en El Salvador y en su lugar escojan a otros países para sus operaciones» (Monge Naranjo y Rodríguez Clare, 2009), de ahí que la preparación de la fuerza laboral resulte un factor clave de desarrollo.

Por otro lado, la inserción internacional y facilitación del comercio exterior también son aspectos fundamentales para promover el crecimiento, el ingreso y la productividad de las empresas de la región. Así, generar un potencial exportador de las pymes es un aspecto que se debe propiciar e impulsar, permitiendo el acceso a nuevos mercados. Un ejemplo de ello es

el corredor del Pacífico, columna vertebral del comercio mesoamericano, pues conecta siete países y soporta el tránsito del 95% de la carga intrarregional terrestre, con una extensión de 3,200 kilómetros, y que constituye la ruta más corta entre Puebla, en México, y ciudad de Panamá. En ese aspecto, la ubicación geográfica de El Salvador, en el punto intermedio de este corredor, es de vital importancia para sus pymes, que se pueden insertar internacionalmente a nivel regional.

Respecto a la modernización e innovación tecnológica, las pymes tienen que enfrentar el desafío de competidores que desarrollan productos y procesos cada vez más complejos. Si se desea superar ese reto, es necesario aumentar capacidades que requieren una amplia gama de competencias y esfuerzos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i). En El Salvador, las pymes deben enfrentar el reto de la modernización e incursionar en innovación tecnológica. Para ello, se deberá contar con apoyos estructurados que permitan el acceso tanto a recursos como a programas que incentiven esta condición.

Por su parte, la tecnología no necesariamente responde a las necesidades de las pymes; los aspectos más relevantes a considerar en cuanto a innovación tecnológica son los altos costos de la tecnología, financiamiento poco disponible, escasa información sobre tecnología y ausencia de asesoría, entre otros. (Zeballos, 2006).

En otra vertiente, el crédito y el financiamiento son también una debilidad regional, ya que los países de América Latina y el Caribe cuentan con sistemas financieros poco desarrollados así como con baja intermediación financiera, junto con reducidos y desiguales niveles de acceso a este tipo de servicios por parte de los hogares y las empresas. Aunado a esto, existen pocos instrumentos de intermediación financiera, una alta concentración en financiamiento bancario a corto plazo y mercados de crédito segmentados. Por ello, uno de los principales obstáculos para el desarrollo empresarial y el emprendimiento en la región es el acceso a fuentes de financiamiento, en particular en el caso de las pymes. Contar con mecanismos de acceso a crédito y financiamiento de proyectos para pymes es fundamental para su desarrollo y es un aspecto que El Salvador deberá propiciar para este segmento de empresas.

En el apartado de innovación y responsabilidad social es fundamental para su crecimiento que las pymes cuenten con un desarrollo empresarial que responda a las necesidades de las comunidades locales, garantice estándares mínimos y reduzca las posibilidades de hacer negocios que impliquen efectos negativos para la sociedad. Este ambiente empresarial responsable sin duda genera innovación y nuevas formas de llevar a cabo las actividades cotidianas de las pymes. Impulsar acciones de responsabilidad social empresarial genera un diferenciador importante y un inicio hacia el crecimiento de las empresas; este es un trabajo a futuro que deberán realizar las pymes salvadoreñas.

También es importante destacar el papel de la gobernanza y la cooperación ambiental. Esto se refiere principalmente a crear una conciencia ambiental en las empresas y generar participación pública transparente, eficaz y responsable en la toma de decisiones, así como apoyar la formulación y ejecución de políticas de desarrollo sostenible en las pymes. En este sentido, el trabajo conjunto de las pymes salvadoreñas y el Gobierno deberá operar de forma transparente frente a la sociedad.

Por último, el mejoramiento de la formulación y ejecución de políticas enfocadas a la libre competencia propicia que las pyme puedan desarrollar sus actividades de manera libre y sin los obstáculos de grandes competidores. De esta forma, los objetivos de la política de competencia se concentran en dos áreas: la promoción de la eficiencia económica (utilización óptima de los recursos existentes) y la promoción del bienestar de los consumidores (efecto en los precios y opciones ofrecidas). Una política de libre competencia en El Salvador y su ejercicio abierto pueden propiciar un ambiente de mayor competitividad en las pymes, por lo que se deberán reforzar acciones en este sentido.

A partir de los resultados del Programa Entorno de FUNDAPYME, se obtiene un inventario de obstáculos del entorno de las pymes salvadoreñas (Martínez y Beltrán, 2002):

Tabla 7. Obstáculos del entorno de las pymes salvadoreñas

Acceso a financiamiento	Acceso limitado a financiamiento de las pymes y con ello se limitan las posibilidades de crecimiento del sector.
Funcionamiento del Estado	Trámites y costos que obstaculizan su proceso de desarrollo dentro de la formalidad.
Competencia interna	Prácticas que privilegian el poder monopólico y competencia desleal de las empresas del «sector informal», limitan las posibilidades de crecimiento de las pymes.
Venta a sector público	Los requisitos y procedimientos limitan sus posibilidades de ampliación de ventas e ingresos.
Acceso a mercados externos	El sistema de apoyo a las exportaciones privilegia las actividades exportadoras de las grandes empresas.
Infraestructura económica	La infraestructura económica del país eleva los costos de operación de las empresas y limita el desarrollo de su competitividad.

Servicios de capacitación y consultoría	La limitada oferta de servicios de capacitación y de consultoría limita las posibilidades de desarrollo de la competitividad del sector pyme.
Acceso a tecnología	El sistema de innovación tecnológica no favorece la incorporación de mejoras tecnológicas, con lo cual se limitan las posibilidades de generar condiciones de mayor calidad y competitividad de las pymes.
Calidad y disponibilidad de recursos humanos	No responde a las necesidades de los diferentes perfiles ocupacionales que demanda el desarrollo de la competitividad de las pymes y representa un costo adicional para las empresas que tienen que invertir en capacitación.
Legislación laboral	Impone condiciones de contratación a las pymes que encarecen sus costos de operación y representan un obstáculo para el desarrollo de la competitividad de este sector empresarial.
Sistema tributario	Los altos niveles de tributación y el sistema de retención, de declaración y pago de impuestos representan un obstáculo para el desarrollo de la competitividad de las pymes salvadoreñas.

Fuente: Martínez y Beltrán (2002).

4. Conclusiones

En esta investigación se ha realizado una revisión del entorno de las pymes salvadoreñas utilizando una perspectiva internacional. Se describen cuáles han sido las características de sus empresas y economía, así como la visión de los organismos internacionales hacia la competitividad.

Por ello, el análisis de El Salvador como país para desarrollar y establecer los aspectos que han favorecido la competitividad de sus pymes, tiene elementos que deben ser considerados de manera específica, como su situación geográfica o la distribución de la población, entre otros.

Principalmente, las pymes salvadoreñas se han visto sumergidas en profundas reformas económicas en los últimos años, pero ha sido durante la última década en donde aspectos económicos relativamente estables, la inflación controlada, el equilibrio del balance fiscal, los niveles de deuda pública en aumento, la modernización del sector financiero, la privatización

de industrias estatales y las reformas a la seguridad social han generado un nuevo entorno para las mismas.

Sin embargo, también es una característica de las pymes ubicadas en El Salvador, que aspectos relacionados con el clima político polarizado lleguen a afectar su desempeño, así como la atracción de inversión extranjera directa.

Por otro lado, la ubicación geográfica y la tipología de las empresas pymes propician que también el ambiente de negocios ubique a la economía de El Salvador como la tercera de Centroamérica y genere un factor importante al considerar que el 61% del PIB esté integrado por el sector servicios, el 29% por la industria y el 10% por la agricultura. Ello hace que, para mejorar la competitividad de las pymes en El Salvador, sea necesario reconocer las variables externas identificadas por organismos internacionales y que han servido para clasificar el desempeño competitivo del país, revisando las prioridades nacionales y los aspectos únicos que a su vez afectan el desempeño competitivo de este tipo de empresas.

A partir del diagnóstico competitivo internacional sobre El Salvador realizado tanto por el Banco Interamericano de Desarrollo como por el Banco Mundial a través de diversos estudios, se aprecia que el número de pymes se encuentra en aumento, considerando que la distribución de emprendedores y autoempleados crece cada vez más con el paso de los años y ha propiciado una necesidad de incrementar su competitividad para que las pymes puedan tener un mejor desempeño.

Los organismos internacionales han clasificado diferentes aspectos que las pymes tienen que enfrentar para poder lograr mejores niveles de competitividad. En particular para El Salvador se han desarrollado clasificaciones de pymes. Sin embargo, los problemas identificados de baja productividad, localización en mercados de lento crecimiento, dificultades para obtener economía en la compra de insumos y materia prima y el acceso limitado a servicios financieros han sido los principales aspectos estudiados; y esto muestra que existe un área de oportunidad en la adecuación de las investigaciones internacionales a la realidad nacional.

Además, el crimen, el robo y el desorden, la informalidad y la corrupción, se han convertido en factores críticos para el éxito de las pymes en El Salvador, y es oportuna su revisión para determinar el grado en que afectan su desempeño competitivo.

Así, este estudio ha tratado de identificar las principales alternativas de desarrollo enfocadas en ocho vertientes, desde la articulación productiva hasta el mejoramiento de la formulación y evaluación de políticas. Se ha encontrado que los principales aspectos a desarrollar son, en primer lugar, la preparación de una fuerza laboral moderna, y en segundo lugar, el acceso al crédito y financiamiento, sin olvidar que se debe contar con mayores

facilidades para el acceso a mecanismos de exportación, propiciar la cultura emprendedora, la compra de materia prima, el desarrollo de responsabilidad social y el tener una visión clara y definida de la política de las pymes en el país, teniendo en cuenta las situaciones que han generado retraso en el logro de estos objetivos: la delincuencia, la corrupción y la falta de agilidad en los trámites gubernamentales.

Finalmente, esta investigación confirma algunos aspectos identificados en investigaciones previas y propone puntos específicos que pueden aportar un mayor grado de competitividad a las pymes en El Salvador, considerando que es conveniente dar continuidad a estos trabajos y detallar las características más relevantes que permitan perfilar una línea de acción específica para este tipo de empresas con una visión de largo plazo.

Los autores

Rogelio E. Castillo Aguilera (coordinador) es doctor en Administración por la Universidad Anáhuac-México Sur, profesor investigador de la red de universidades Anáhuac y de asignatura de posgrado en la Universidad Intercontinental, UVM e ITESM, ISEADE en El Salvador y en el IEDE Business School en España. Es consultor de banca de desarrollo en México y Europa. Sus áreas de especialización son los clústeres industriales, la competitividad y la estrategia organizacional.

rogeliocastilloaguilera@gmail.com

José Sámano Castillo es doctor en Administración por la Universidad La Salle, profesor investigador de la red de universidades Anáhuac y de asignatura en diferentes universidades. Forma parte del Instituto de Investigación Aplicada a Negocios.

pepe@iiabr.com

Juan Carlos Bribiesca Aguirre es doctor en Administración por la Universidad Anáhuac-México Sur, profesor de asignatura en posgrado en la red de universidades Anáhuac y forma parte del claustro doctoral de la Universidad Intercontinental, así como del Instituto de Investigación Aplicada a Negocios.

juancarlos@iiabr.com

Francisco Sorto Rivas es maestro en Economía Empresarial por el INCAE de Costa Rica, catedrático de Economía Gerencial y Estrategias de Administración Financiera en el ISEADE, El Salvador, y consultor del Centro de Productividad y Competitividad de esa institución.

fran.sorto@gmail.com

Rodrigo Chicas tiene una maestría en Administración de Empresas (MBA), por la Universidad de Leipzig, Alemania. Es director del Centro de Productividad y Competitividad de ISEADE- FEPADE en El Salvador y director de la revista *Empresa* de esa institución.

rodrigo@iseade.edu.sc

Bibliografía

- Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador (2014). *El Salvador un país de oportunidades*. 24 de junio. Obtenido de Hombres de negocios 2013: <http://www.hombresdenegocio.kaanetworking.com/Presentacion.html>.
- Arias, S. (2014). *El Salvador: perspectivas económicas 2014-2018. Transición hacia una economía social participativa con desarrollo*. San Salvador: Banco Central de Reserva de El Salvador.
- Banco Mundial, El (2014). *Datos*. 24 de junio. Obtenido del Banco Mundial: <http://datos.bancomundial.org/pais/el-salvador>.
- Castillo, R. E. (2008). «El desarrollo de la teoría económica de los clústeres industriales y su relación en la actuación en las redes de empresas». *The Anáhuac Journal*. 2 (1), 9.
- _____ (2009). «Empresarialidad de las pymes en México: marco histórico hacia su nuevo escenario». *Administración Contemporánea*, 11 de julio, 2.
- Central Intelligence Agency (2014). *Library*. 23 de junio. Obtenido de The World Factbook: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/es.html>.
- CEPAL (2008). «El Salvador: evolución económica durante 2007 y perspectivas para 2008». México: Documento de trabajo.
- _____ (2010a). «El Salvador: evolución económica durante 2010 y perspectivas para 2011». México: Documento de trabajo.
- _____ (2010b). «Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador». Chile: Serie Financiamiento del desarrollo.
- CEPAL-BID-OEA (2011). «Experiencias exitosas en innovación, inserción internacional e inclusión social, una mirada desde las pymes». Chile: Naciones Unidas.
- Chorro, M. (2010). *Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador*. El Salvador: CEPAL.
- CONAMYPE (2005). *El Salvador, generando riqueza desde la base: políticas y estrategias para la competitividad sostenible de las mipymes*. San Salvador: Ministerio de Economía del Gobierno de la República de El Salvador.
- Cruz, J., y González, L. (1997). *Magnitud de la violencia en El Salvador*. La Libertad: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA).
- Dirección General de Estadística y Censos (2005). *VII Censos Económicos 2005*. San Salvador: MINEC-DIGESTYC.
- _____ (2008). *VI Censo de Población y V de Vivienda 2007*. El Salvador: Ministerio de Economía.
- Gerencia del sistema financiero (2014). *Cuadro comparativo de tasas máximas legales*. San Salvador: Banco Central de Reserva de El Salvador.
- Gomez-Sabaini, J. (2010). *El Salvador: Las finanzas de los gobiernos locales: diagnóstico y alternativas para su fortalecimiento. Sector de*

- capacidad institucional y finanzas*. Documento de debate n.º IDB-DP-130. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Ivan Kushnir's Research Center (2014). *Producto interno bruto (PIB) de El Salvador, 1970-2012*. 24 de julio. Obtenido de Investigación macroeconómica mundial: http://es.kushnirs.org/macroeconomica/gdp/gdp_salvador.html.
- Kantis, H. D.; Federico, J. S. y Trajtenberg, L. A. (2012). *Entrepreneurship, Economic Mobility, and Entrepreneurial Propensity: A Regional View Based on the Analysis of Selected Latin American Countries*. Documento de debate n.º IDBWP-WP-315 Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- López, M. G. (2011). «Instrumento de evaluación de competitividad interna y externa para la pyme frente a China aplicado al sector mueblero mexicano». *The Anáhuac Journal*. 11 (1), 69-91.
- Martínez, J. E. y Beltrán, E. (2002). *Desafío y oportunidades de las pymes salvadoreñas, construyendo una agenda de desarrollo*. El Salvador: ANEP/FUNDES/FUNDAPYME.
- Milla, S. (2014). *Propuesta de un modelo sistémico para mejorar la competitividad de la mipyme en México*. Tesis de doctorado en Ciencias de Administración, UNAM.
- Ministerio de Educación (2008). *Informe nacional sobre el desarrollo y el estado de la cuestión sobre el aprendizaje de adultos (AEA) en preparación de la CONFINTEA VI*. El Salvador: Ministerio de Educación.
- Monge Naranjo, A. y Rodríguez Clare, A. (2009). *Crecimiento económico en El Salvador*. Filadelfia: Pennsylvania State University.
- OCDE/BID (2008). *Derecho y política de la competencia en El Salvador*. París: OCDE.
- OECD/ECLAC (2012). *Latin American Economic Outlook 2013 SME Policies for Structural Change*. OECD Development Centre's Communications & Publications / ECLAC's Documents and Publications.
- Office of Evaluation and Oversight (OVE) (2010). *Country Program Evaluation: El Salvador 2004-2008*. Febrero, RE-360. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013: políticas de pymes para el cambio estructural*. París: OCDE / CEPAL.
- Pisano, G. P. y Shih, W. C. (2009). «Restoring American Competitiveness». *Harvard Business Review*. 87 (7/8), 114-125.
- PROMUDE/GTZ. (2004). *Propuesta de un perfil referencial de municipalidades*. San Salvador: PROMUDE/GTZ.
- _____ (2007). *Tipología de municipios El Salvador 2007*. San Salvador: PROMUDE/GTZ.
- Porter, M. (2008). «¿Qué es la competitividad?». *Revista de antiguos alumnos del IEEM*. 11 (4), 60-62.
- Rodríguez, R. (2011). «Comportamiento económico reciente de El Salvador». *Entorno*. 13-18.

- Rubio, A. y Aragón, A. (2002). «Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la pyme». *Cuadernos de gestión*. 2 (1). Bilbao: Instituto de Economía Aplicada a la Empresa de la Universidad del País Vasco.
- Umaña, A. (1989). «Cambio en la economía mundial y desafíos para El Salvador». *Realidad, revista de Ciencias Sociales y Humanidades*. Sept.-oct. (11), 482.
- USG-GOES (2011). *Pacto para el crecimiento: El Salvador; análisis de restricciones*. Equipo Técnico Conjunto USG-GOES.
- World Economic Forum (2013). *The Global Competitiveness Report 2013-2014 Full Data Edition*. Ginebra: The World Economic Forum.
- Zeballos, E. (2006). «Obstáculos al desarrollo de pequeñas y medianas empresas en América Latina». *Cuadernos de Difusión*. 11 (20), 75-96.



Anáhuac

MÉXICO SUR

MAESTRÍAS

- Administración de Riesgos
- Alta Dirección - MBA
- Arquitectura de Interiores
- Derecho de los Negocios
- Dirección Estratégica del Capital Humano
- Filosofía
- Humanidades
- Logística y Negocios Internacionales
- Mercadotecnia Integral
- Moda y Mercadotecnia
- Periodismo
- Psicología Clínica
- Responsabilidad Social

* Maestrías en línea

DOCTORADOS

- Administración
- Derecho
- Filosofía
- Filosofía del Derecho
- Ingeniería



www.uos.mx

Más información Maestrías en línea,
online.anahuac.mx