UNIVERSIDAD CAPITAN GENERAL GERARDO BARRIOS

UNIDAD DE POST – GRADO MAESTRIA EN ADMINISTRACION DEL COMERCIO INTERNACIONAL

# "INCIDENCIA DEL FONDO DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES EN LAS PYMES DE EL SALVADOR"

TRABAJO DE GRADUACION PARA OPTAR AL GRADO DE MASTER EN ADMINISTRACIÓN DEL

COMERCIO INTERNACIONAL


PRESENTADO POR

LICDO. WILLIAM RENÉ VILLEGAS BENÍTEZ

LICDA. AZUCENA EDELMIRA GUEVARA GRANADOS

ASESOR

MBA. Y LIC. CARLOS DÍAZ DEL PINAL


NOVIEMBRE DE 2006

SAN MIGUEL, EL SALVADOR, C. A.

# Índice de Contenido

Introducción. . . . . 9

**Capítulo 1. Planteamiento del Problema**

1.1 Situación Problemática . . . . . 12

1.2 Justificación.. . . . . 13

1.3. Objetivos de la Investigación . . . . . 14

**Capítulo 2. Elementos Teóricos**

2.1 Antecedentes Históricos . . . . . 16

2.1.1 Historia del Fondo de Fomento a las Exportaciones 16

2.1.2 Origen de las PYMES en El Salvador. . . 19

2.1.3 La Asociatividad dentro de las PYMES. . . 19

2.2 Fundamentación Teórica . . . . . 21

2.2.1 Fondo de Fomento a las Exportaciones . . 21

2.2.1.1 Descripción del FOEX. . . . 21

2.2.1.2 Misión y Visión . . . . . 22

2.2.1.3 Objetivos del FOEX . . . . 22

2.2.1.4 Lineamientos para la Elaboración del Proyecto de Exportación. . . . 23

2.2.1.5 Información de Mercados y Adaptación de Productos. . . . . 23

2.2.1.6 Incorporación o mejora de Productos Procesos Productivos. . . . 24

2.2.1.7 Actividades elegibles de capacitación. . 25

2.2.2 Medianas y Pequeña Empresas en El Salvador . 27

2.2.2.1 ¿Qué es una Mediana Empresa? . . 29

2.2.2.2 ¿Qué es la Pequeña Empresa? . . 30

2.2.2.3 Otros elementos de las Microempresa en El Salvador. . . . . 33

2.3 Fundamento Legal que Regula el FOEX . . 35

**Capítulo 3. Metodología de la Investigación**

3.1. Método . . . . . 42

3.2 Población y Muestra . . . . . 42

3.2.1 Población . . . . . 42

3.2.2 Muestra. . . . . 42

3.3 Técnica e Instrumentos . . . . . 44

3.3.1 Técnicas . . . . . 44

3.3.2 Instrumentos . . . . . 45

3.4 Procedimiento . . . . . 45

**Capítulo 4. Análisis e Interpretación de Resultados**. . 47

**Capítulo 5. Análisis sobre el Funcionamiento del Fondo de Fomento a las Exportaciones.** . . . . 95

**Capítulo 6. Conclusiones y Recomendaciones**

6.1 Conclusiones . . . . . 105

6.2 Recomendaciones . . . . . 107

Referencias. . . . . 110

Anexos. . . . . 112

Nº 1 Manual de Operaciones del FOEX

Nº 2 Entrevista dirigida a Empresas que han sido apoyadas por el programa Fondo de Fomento a las

Exportaciones.

Nº 3 Entrevista dirigida a Ejecutivos del Fondo de Fomento a las Exportaciones.

N° 4 Guía informativa del FOEX

N° 5 Acuerdo Ejecutivo Número 292 del surgimiento del FOEX

N° 6 Carta de Presentación del equipo investigador para las PYMES de El Salvador

N° 7 Carta de Presentación del equipo investigador para los Ejecutivos del FOEX.

N° 8 Evidencias Fotográficas de visita realizada a las Oficinas del FOEX

N° 9 Evidencias de Empresarios y productos de las PYMES que han sido apoyadas por este programa de Fomento de las Exportaciones.

N° 10 Formulario de Proyecto de Exportación.

# Índice de Tablas.

Tabla 1. Clasificación de las Empresas por tamaño y sector. . 48

Tabla 2 ¿Cómo se enteró de la existencia y beneficios del FOEX?. 50

Tabla 3 ¿Cuándo recibió cofinanciamiento del FOEX?. . . 52

Tabla 4 ¿Cuáles son las áreas que cubrió con el Cofinanciamiento del programa del FOEX?. . . . 55

Tabla 5 ¿Cuántas capacitaciones cofinanciadas por el FOEX ha recibido? . . . . . 57

Tabla 6 ¿Qué innovaciones tecnológicas han incorporado a su empresa a raíz del cofinanciamiento brindado por FOEX? 60

Tabla 7 ¿Desde cuándo exporta? . . . . . 62

Tabla 8 ¿Países hacia donde exporta?. . . . . 65

Tabla 9 ¿Cuáles son los productos o servicios que exporta?. . 66

Tabla 10 ¿Con que frecuencia exportan productos o servicios?. . 69

Tabla 11 ¿Cuánto exportaba antes de recibir el apoyo del FOEX?. 71

Tabla 12 ¿Se han incrementado las exportaciones después del

apoyo del programa FOEX?. . . . . 73

Tabla 13 ¿A cuánto equivale en porcentajes el incremento de las exportaciones de mercadería o servicios?. . . 76

Tabla 14 ¿Cuáles son las razones por las que han incrementado las exportaciones?. . . . . 79

Tabla 15 ¿Se han incrementado las ventas en el mercado interno después del apoyo del programa del FOEX? . 81

Tabla 16 ¿Cuáles son los beneficios que la empresa ha recibido a raíz del apoyo brindado por el FOEX? . . 83

Tabla 17 ¿Cuáles son los aspectos desfavorables del Programa de Fomento a las Exportaciones?. . . 86

Tabla 18 ¿Cuáles aspectos considera que debería mejorar el FOEX para incrementar el apoyo a las empresas?. . 89

Tabla 19 ¿Cómo evalúa el rol del FOEX?. . . . . 91

Tabla 20 ¿Han recibido cofinanciamiento del FOEX a través del mecanismo Fast Track?. . . . . 94

# Índice de Gráficos.

Gráfico 1 Clasificación de las Empresas por tamaño y sector. . 49

Gráfico 2 ¿Cómo se enteró de la existencia y beneficios del FOEX? 50

Gráfico 3 ¿Cuándo recibió cofinanciamiento del FOEX?. . . 53

Gráfico 4 ¿Cuáles son las áreas que cubrió con el Cofinanciamiento del programa del FOEX?. . . . 56

Gráfico 5 ¿Cuántas capacitaciones cofinanciadas por el FOEX ha recibido?. . . . . 58

Gráfico 6 ¿Qué innovaciones tecnológicas han incorporado a su empresa a raíz del cofinanciamiento brindado por FOEX? 60

Gráfico 7 ¿Desde cuándo exporta? . . . . . 62

Gráfico 8 ¿Países hacia donde exporta?. . . . . 65

Gráfico 9 ¿Cuáles son los productos o servicios que exporta?. . 67

Gráfico 10 ¿Con que frecuencia exportan productos o servicios? . 69

Gráfico 11 ¿Cuánto exportaba antes de recibir el apoyo del FOEX? 72

Gráfico 12 ¿Se han incrementado las exportaciones después del apoyo del programa FOEX?. . . . . 74

Gráfico 13 ¿A cuánto equivale en porcentajes el incremento de las exportaciones de mercadería o servicios?. . . 77

Gráfico 14 ¿Cuáles son las razones por las que han incrementado las exportaciones?. . . . . 79

Gráfico 15 ¿Se han incrementado las ventas en el mercado interno después del apoyo del programa del FOEX? . 81

Gráfico 16 ¿Cuáles son los beneficios que la empresa ha recibido a raíz del apoyo brindado por el FOEX? . . 84

Gráfico 17 ¿Cuáles son los aspectos desfavorables del Programa de Fomento a las Exportaciones?. . . 87

Gráfico 18 ¿Cuáles aspectos considera que debería mejorar el FOEX para incrementar el apoyo a las empresas?. . 89

Gráfico 19 ¿Cómo evalúa el rol del FOEX?. . . . . 92

Gráfico 20 ¿Han recibido cofinanciamiento del FOEX a través del mecanismo Fast Track?. . . . . 94

# Introducción

El presente documento contiene un estudio sobre la incidencia del programa **Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOEX)** en las Pequeñas y Medianas Empresas de El Salvador que han sido apoyadas por dicha entidad, por lo tanto surge la necesidad de conocer los efectos que este programa ha tenido, así como la efectividad que ha logrado desde su creación hasta la fecha considerando que entre sus objetivos están la orientación de las PYMES hacia mercados más grandes, el fortalecimiento para que las empresas puedan exportar y también la búsqueda de potenciar el desarrollo exportador a través del cofinanciamiento de sus operaciones.

La puesta en práctica de este programa a partir del año 2002 a la fecha ha contribuido considerablemente al incremento de las exportaciones del país, sin embargo la Balanza Comercial se mantiene negativa eso significa que las exportaciones son inferiores a las importaciones; por lo tanto este estudio recogerá las evaluaciones y las inquietudes de los dos entes involucrados en el proceso el FOEX como estimulador que orienta los esfuerzos una hacia la cultura de exportación y las Pymes como beneficiadas del programa que aprovechan los recursos técnicos y financieros del FOEX para poner en marcha proyectos de exportación hacia mercados internacionales.

Los elementos considerados en este estudio son la cobertura, el cofinanciamiento para áreas de capacitación, adquisición de equipo, realizar operaciones en el exterior y otros que incluye el FOEX y la apreciación que tienen sobre los beneficios del proyecto los representantes del programa y los miembros de los diferentes sectores

empresariales del país que han conocido acerca del FOEX y que en algún momento han decidido inscribirse en el programa y desarrollar proyectos de exportación tomando en cuenta el asesoramiento técnico proporcionado por el FOEX.

El documento consta de nueve capítulos organizados de la siguiente forma:

El Capítulo 1, el Planteamiento del Problema que contiene la situación problemática, justificación que describe los motivos que indujeron a los investigadores a lograr su culminación, así mismo presenta los objetivos que sirvieron de base para el desarrollo de la investigación y determinar la incidencia del FOEX en la PYMES de El Salvador.

En el Capítulo 2, detalla los Antecedentes Históricos y la Base Teórica que constituyen los Elementos Teóricos de la investigación, aspectos que fueron retomados en el desarrollo de los distintos análisis planteados en esta investigación, también se hace referencia al Marco Legal del Fondo de Fomento a las Exportaciones, normas que sirvieron de insumo para conocer el funcionamiento del FOEX.

El Capítulo 3, está constituido por la Metodología de la Investigación, que describe el tipo de método con el que se trabajó en el desarrollo del proyecto, determinando la población y la muestra, al igual que las técnicas y los instrumentos de recolección de datos y los procedimientos que se siguieron durante la elaboración de esta investigación.

El Capítulo 4, contiene el Análisis e Interpretación de Resultados basado en los datos recolectados en las PYMES que fueron consideradas en la muestra y que opinaron acerca de las oportunidades y beneficios obtenidos de este programa.

En el Capítulo 5, contiene el Análisis sobre el funcionamiento del Fondo de Fomento a las Exportaciones, en donde se describe por periodos los logros que este programa ha tenido desde el año de su surgimiento en el 2001 hasta la fecha.

Y finalmente, este documento contiene en el capítulo 9 las conclusiones y recomendaciones propuestas por el equipo investigador, al igual que las referencias bibliográficas y electrónicas que fueron consultadas durante el desarrollo del proyecto y los anexos que detallan los instrumentos de recolección de datos utilizadas, el Manual de Operaciones del FOEX, formulario de proyecto de exportación, algunas evidencias fotográficas de la visita realizada a esta entidad de gobierno, los formatos de las técnicas de recolección de datos, entre otros.

# Capítulo 1. Planteamiento del Problema

## 1.1 Situación Problemática

El sector empresarial salvadoreño está constituido principalmente por pequeñas y medianas empresas que son las que absorben a la mayoría de la mano de obra de la nación; situación que las convierte en uno de los pilares que sostienen al país, prueba de ello es que los análisis realizados a dicho sector demuestran que las empresas salvadoreñas en su mayoría se dedican al sector comercial y agroindustrial demostrando en los últimos tres años un incremento moderado en sus actividades.

Sin embargo, a nivel internacional El Salvador ocupa un lugar no privilegiado en cuanto a la clasificación del índice de competitividad de países y las razones apuntan a que las empresas salvadoreñas no poseen mano de obra calificada ni están equipadas con tecnología que de soporte a los procesos que realizan.

Ante dicha situación el gobierno de El Salvador desde abril del año 2002 contando con un fondo inicial de 700 mil dólares para la ejecución de un programa orientado al fomento de las exportaciones para que las medianas y pequeñas empresas puedan ampliar sus mercados en el exterior mediante un proceso de capacitación que les permita a éstas ver hacia el mercado externo como una opción para crecer y contribuir al desarrollo del país.

Pese a dicho esfuerzo estatal la Balanza Comercial se mantiene en saldo negativo para El Salvador y eso significa que la exportaciones no

han logrado un crecimiento significativo ante el incremento de las importaciones, por esta situación es oportuno estudiar y determinar el impacto que ha tenido el programa FOEX que con la iniciativa del gobierno impulsa a través del Ministerio de Economía; el cual está orientado a fomentar las exportaciones de las empresas PYMES de El Salvador en un momento ideal para la economía salvadoreña que debe aprovechar las oportunidades de expansión comercial que ofrece la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica y los que están en proceso con otros países para aumentar las posibilidades de un crecimiento del sector empresarial del país, como resultado de la apertura comercial promovida por el gobierno salvadoreño en los últimos quince años.

## 1.2 Justificación.

La inminente globalización de la Economía mundial exige que los gobiernos tomen un rol estimulador que fomente la competitividad de las empresas locales para que tengan mayor desenvolvimiento en el entorno internacional para tal efecto el Gobierno Salvadoreño ha tenido diferentes iniciativas orientadas a la creación de un ambiente propicio para el comercio mediante diferentes alternativas entre ellas la apertura comercial cuyo principal ejemplo es el inicio del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica y las negociaciones con otros países, la búsqueda de alternativas para atraer la inversión extranjera de países asiáticos y europeos y la capacitación de empresas locales para que desarrollen proyectos de exportación esta última actividad surgió a través de una iniciativa del Gobierno en el año 2002 mediante la creación del programa Fondo de

Fomento a las Exportaciones cuyo impacto en el accionar empresarial debe evaluarse por las siguientes razones:

- Permitió emitir juicios acertados sobre el desenvolvimiento del FOEX tomando como referencia los puntos de vista del sector empresarial.
- Permitió evaluar el desempeño del FOEX desde la perspectiva de los representantes de dicho programa.
- Una evaluación al FOEX permitió determinar la cobertura que ha tenido el programa en las empresas de El Salvador
- El estudio permitió conocer elementos que a juicio de las empresas de El Salvador hacen falta para fortalecer las exportaciones.
- Es necesario evaluar los mecanismos para gozar de los beneficios del FOEX desde el punto de vista de los sectores empresariales.
- La evaluación funcional del programa Fondo de Fomento a las Exportaciones podrá tomarse como elemento de referencia para elaborar propuestas destinadas a mejorar su funcionamiento.
- La evaluación al programa permitió a los miembros de la sociedad interesados en aspectos de índole económico conocer el rol del gobierno a través del FOEX como generador de estímulos para que las empresas exporten y la percepción del sector empresarial Salvadoreño.

## 1.3. Objetivos de la Investigación

### 1.3.1 Objetivo General

Determinar la incidencia del funcionamiento del Fondo de Fomento a las Exportaciones en las Pequeñas y Medianas Empresas de El Salvador.

1.3.2 Objetivos Especificos

- ✓ Identificar las empresas que han fomentado los Proyectos Exportación a través del apoyo del FOEX.

- ✓ Evaluar la gestión del FOEX desde la óptica de los empresarios de las PYMES.

- ✓ Establecer la cobertura por sectores del Fondo de Fomento a las exportaciones en las PYMES de El Salvador.

- ✓ Identificar la incorporación de nuevas tecnologías que faciliten a las PYMES el proceso de apertura y llegada a nuevos mercados a través del FOEX.

# Capítulo 2. Elementos Teóricos

## 2.1 Antecedentes Históricos.

### 2.1.1 Historia del Fondo de Fomento a las Exportaciones

El Gobierno de El Salvador en el año 2002 a través de la alianza estratégica promovida por el presidente Francisco Flores, que consciente de su papel de generador de oportunidades para la reactivación económica del país en un momento crucial de la libre economía de mercados como parte de un mundo globalizado pone en marcha el plan piloto donde el Gobierno cofinanciará proyectos de exportación dándole vida con ello a una entidad denominada **Fondo de Fomento a las Exportaciones** promovido por medio del Ministerio de Economía.

El FOEX nace por Acuerdo Ejecutivo Número 292 de fecha 4 de abril de 2002 publicado en el Diario Oficial Número 207, Tomo número 357 de fecha 5 de noviembre de 2002, a través del cual fue creada la Dirección de Fomento a las Exportaciones (ver anexo N° 5).

El Fondo de Fomento a las Exportaciones inició sus primeros pasos con el objetivo de que las PYMES dirijan su comercio hacia mercados más grandes; es decir, con el propósito de contribuir al proceso de internacionalización de las pequeñas y medias empresas y al apoyo de la estrategia de exportaciones de las mismas, además de aumentar la Balanza Comercial del país cada año; ya que actualmente en los

empresarios salvadoreños hay un gran entusiasmo por exportar, sin embargo, poseen ideas dispersas.

El FOEX comienza sus operaciones con un fondo de $700 mil que sirvió como base para cofinanciar los proyectos de exportación de pequeñas y medianas empresas. Opera bajo el sistema de contrapartida: el empresario desembolsará el 50 por ciento de su proyecto y el gobierno aportará la otra mitad, ya que todos los proyectos de exportación recibidos están en la fase de análisis, por lo que aún hay espacio para que otras PYMES se acerquen a presentar sus planes.

El FOEX está enfocado para proyectos que se dirijan a actividades fundamentalmente de exportación como misiones comerciales, consultorías, contactos con clientes internacionales, captación de información, cambios de empaque, entre otros.

El procedimiento de aplicación de las organizaciones empresariales con el que inicia esta ardua tarea el FOEX consistió en que las empresas interesadas deberían acercarse al Programa Nacional de Competitividad en el Ministerio de Economía y presentar su proyecto exportador. El proyecto será evaluado por un grupo de expertos que decidirá si es viable.

Al final de las fases del proyecto, si el empresario demuestra que cumplió las metas, le será reembolsada la mitad de su inversión. Así como también aplican aquellas empresas con ventas menores de los $3 millones al año, a quienes se les darán fondos hasta por $20 mil para el caso de empresas asociadas y de $15 mil para una sola unidad productiva y pueden participar grupos de al menos cuatro empresas.

Este desembolso será efectivo al final del proyecto cuando el exportador demuestre, con documentos, que ha cumplido con los objetivos trazados en su plan exportador, pueden aplicar al FOEX las empresas que tengan ventas mayores a los $70 mil y menores de $3 millones al año y de más de 10 trabajadores, pero no más de 100.

El Fondo de Fomento a las Exportaciones por ser un instrumento en el que los empresarios no están obligados a devolver los recursos financieros se inscribe en este esquema y la responsabilidad de los empresarios reside en ser eficientes y proponer proyectos viables.

El FOEX a la fecha ha aprobado un total de 89 proyectos de exportación, a la vez que cuenta con 18 proyectos de Pymes listos para incorporar nueva tecnología.

Asimismo, el FOEX ha dado apoyo a más de 150 proyectos empresariales quienes han estado presentes en ferias y misiones comerciales y las exportaciones acumuladas de pequeñas y medianas empresas cofinanciadas (durante el período) alcanzaron los $ 91 millones. Lo anterior significa que el crecimiento comparativo de las exportaciones de empresas cofinanciadas (2005 respecto al 2002) fue de 72 %. [1]

De igual manera el número de países a los que exportaron en el 2005 las empresas apoyadas por FOEX fue de 41, entre las que se encuentran sectores como Agroindustria, Textil y Confección, Industria, Imprenta/Empaques, Cafés Especiales, Farmacéutico/Veterinario, Editorial, Servicios Multimedia y WEB, Alimentos Manufacturados, Cosméticos, Pesca/Alimentos, Industria

[1] Las exportaciones de pymes al alza.
http://www.elsalvador.com/noticias/2006/02/17/negocios/neg9.asp)

Pirotécnica, Artesanías, Plantas Ornamentales, Call Center, Informática.[2]

### 2.1.2 Origen de las PYMES en El Salvador.

En El Salvador, desde la década de los ochenta se vieron algunas señales dentro de las grandes empresas y corporaciones transnacionales, sobre la tendencia globalizadora y su manera de atacar los mercados, pero no fue sino hasta principios de los noventa, luego de la firma de los Acuerdos de Paz, que se dio mayor importancia y significado asociativo dentro de estos tamaños de empresas. La estrategia adoptada para competir en los mercados internacionales consistió en el establecimiento de alianzas estratégicas, las inversiones minoritarias, las fusiones, la utilización de licencias, la subcontratación internacional, la maquila, las franquicias y las aventuras de negocios. Estas modalidades de cooperación inter-empresarial permitieron la unificación de capitales, tecnologías y de conocimientos.

Siguiendo el camino trazado, muchas empresas nacionales y regionales como los bancos, telefónicas, firmas de ingenieros, productoras de cemento, productores de bebidas, autoservicios, transportadores, han adoptado la cooperación con el camino para aprovechar las oportunidades que ofrece la apertura comercial de la economía salvadoreña así como para la re-dirección de sus negocios y estrategias, acondicionándolas a las nuevas realidades.

---

[2] FOEX analiza experiencias y nuevos caminos para exportar, San Salvador, 16 de febrero de 2006. http://www.minec.gob.sv/default.asp?ACT=5&content=451&id=62&mnu=62

### 2.1.3 La Asociatividad dentro de las PYMES

La cooperación entre las empresas no ha sido tradicionalmente una característica del sector PYMES. No es sino hasta mediados de los años noventa que la asociatividad cobra significado y comienza a tomar fuerza dentro de los sectores que apoyan al sector, y en menor medida al interior sector mismo.

Entre las instituciones precursoras de estos esfuerzos asociativos en El Salvador se encuentran: El Sistema de Apoyo integrado de la Pequeña y Mediana Empresa (SIAPE) y el Programa PRO-EMPRESA de SWISSCONTACT. Ambas organizaciones se orientaron a apoyar la conformación de grupos asociativos de sectores de pequeña y mediana empresa PYME.

Posteriormente se creó el Programa Nacional de Competitividad, realizando esfuerzos para la creación de clusters empresariales. Recientemente CONAMYPE lanzó al mercado su Fondo de Asistencia Técnica (FAT) como un apoyo a micro y pequeñas empresas, para buscar herramientas de desarrollo empresarial, incluyendo un componente de asociatividad.

La experiencia de estas organizaciones, así como otros casos exitosos demuestran que la asociatividad se torna una herramienta idónea, para encontrar caminos que orienten a las micro, pequeñas y medianas empresas hacia el mejoramiento de la productividad y posicionamiento dentro de los mercados, especialmente a la luz de los Tratados de Libre Comercio.

El programa SIAPE da origen, a finales de 1999, a FUNDAPYME. Contando esta última con dos socios estratégicos, la Asociación

Nacional de la Empresa Privada (ANEP) y FUNDES Internacional, fundación de origen suizo-latinoamericano con presencia en 10 países de la región.

La fundación ha trabajado desde sus inicios por fortalecer la cultura asociativa entre empresarios de sectores diversos, trabajando en conjunto con otras instituciones, privadas y gubernamentales, para apoyar y fomentar el nacimiento de nuevos grupos y su consolidación.

Pese a sus potencialidades para el desarrollo de la competitividad empresarial, la asociatividad empresarial no es aún un fenómeno generalizado entre la PYMES salvadoreñas.

Un reciente estudio de FUNDAPYMES estima que solamente un 5% de las PYMES salvadoreña participa actualmente o ha participado en el pasado en algún tipo de proceso asociativo. Sin embargo, este mismo estudio señala que el 65% de las PYMES están interesadas en participar en alguna alianza empresarial orientada hacia el logro de ventajas competitivas mediante la cooperación.

Cabe mencionar que el desarrollo de la asocitividad se realizará en la medida que también existan instrumentos adecuados de fomento, los cuales permitían al sector PYMES acceder a programas de apoyo que le brinden la calidad adecuada para obtener resultados concretos.

## 2.2 Fundamentación Teórica

### 2.2.1 Fondo de Fomento a las Exportaciones

#### 2.2.1.1 Descripción del FOEX

El Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOEX) es una dirección del Ministerio de Economía que ofrece cofinanciamiento no-reembolsable

para actividades orientadas a fomentar el desarrollo de las exportaciones de la pequeña y mediana empresa.[3]

El Fondo de Fomento a las Exportaciones es producto de una iniciativa del Gobierno de El Salvador a través del Ministerio de Economía, para fomentar el desarrollo de las exportaciones, incluyendo adopción e incorporación de mejoras tecnológicas siempre y cuando apoyen el proceso exportador en la Pequeña y Mediana Empresa (PYME), a través del cofinanciamiento no reembolsable de hasta por el 50% del costo total de un Proyecto Exportador.

2.2.1.2 Misión y Visión

- ✓ Misión

  Fortalecer a la PYME en su gestión exportadora, a través de cofinanciamiento no reembolsable de actividades, de forma ágil y oportuna que faciliten su acceso a mercados internacionales.

- ✓ Visión

  Ser el principal instrumento de cofinanciamiento, que contribuya a generar una cultura exportadora e innovadora en la PYME.

2.2.1.3 Objetivos del FOEX

- ✓ Objetivo General

Fomentar el desarrollo de las exportaciones en la PYME en El Salvador.

- ✓ Objetivos Específicos

1. Fomentar la generación de Proyectos Exportadores.
2. Facilitar la ejecución de Proyectos Exportadores.

[3] Sitio Web Fondo de Fomento a las Exportaciones, www.foex.gob.sv

3. Divulgar, promocionar y posicionar en las PYMES y organizaciones afines, el modelo del Fondo de Fomento a las Exportaciones.
4. Fomentar la incorporación de nuevas tecnologías que faciliten a las PYMES el proceso de apertura y llegada a nuevos mercados.

2.2.1.4 Lineamientos para la Elaboración del Proyecto de Exportación.

Debe describir los siguientes elementos:

- Objetivos,
- Presupuesto,
- Cronograma de actividades y
- Parámetros de medición del éxito a alcanzar

En caso de Proyectos Exportadores que incorporan Adopción Tecnológica, deberán adicionalmente detallar las características metodológicas y de evaluación de impacto de la tecnología que se adopta para apoyar el proceso exportador, de acuerdo a lo solicitado específicamente en el Formulario de Proyecto (ver anexo n° 10)

2.2.1.5 Información de Mercados y Adaptación de Productos.

Incluye actividades como:

- Cursos de capacitación,
- Talleres u otros relacionados con el fomento del desarrollo exportador y con el proceso de exportación en sí,
- La compra de información relacionada con mercados externos que quieren ser penetrados,

- El diseño de materiales de información relacionados con la difusión de productos brindados por pequeñas y medianas empresas, entre otros.

Prospección de Mercados incluye actividades como:

- Identificación y definición de las necesidades de sus clientes potenciales,
- Segmentos de mercado,
- Análisis de la competencia,
- Precios y condiciones de penetración en mercados nuevos,
- Barreras arancelarias y no arancelarias, entre otros.

Penetración de Mercados incluye actividades como:

- Apoyo de procesos orientados a la introducción en mercados nuevos o de productos nuevos,
- Creación de conciencia del producto y pruebas de productos
- Adaptación e innovación de productos,
- Obtención de certificaciones y registros, entre otros.

Consolidación de Mercados incluye actividades para asegurar y consolidar el posicionamiento de la empresa dentro del mercado extranjero:

- Investigación y desarrollo,
- Logística,
- Alianzas de compras de materias primas,
- Elaboración de productos y su distribución,
- Instalación o permanencia de la empresa en el mercado de destino y
- Mejoramiento de la capacidad de gestión de las empresas.

2.2.1.6 Incorporación o mejora de Productos y Procesos Productivos.

Se realizan actividades tales como:

- La adquisición e incorporación de sistemas para la optimización de la productividad y calidad en la empresa.
- Maquinarias y equipos para la fabricación, mejoramiento o transformación de productos (terminado, envasado, embalaje, etiquetado, rotulación, y otros.)

Con respecto a los nuevos procesos industriales establece de la siguiente manera:

Tecnologías blandas o duras, tales como:

- Asistencia técnica.
- Adaptación de sistemas y equipos que se orienten al mejoramiento de procesos productivos.
- Visitas a empresas, centros o ferias tecnológicas que faciliten la absorción de tecnologías en procesos o productos.

Las Franquicias incluyen todas las actividades elegibles que culminen en la conversión del negocio en una Franquicia.

2.2.1.7 Actividades elegibles de capacitación.

1. Adaptación de tecnologías suaves y duras
2. Adaptación y rediseño de productos para mercados extranjeros
3. Adaptación y rediseños de envases y empaques para mercados de exportación
4. Adquisición de maquinaria y equipo
5. Adquisición de visa para cualquier país del mundo
6. Asesoría en el establecimiento de acuerdos de regalías y licencias
7. Asesoría en el establecimiento de operaciones en el exterior
8. Asesoría en la formación de joint ventures
9. Asesoría para desarrollar plan de promoción

10. Asesoría para suscripción contratos de distribución
11. Asesoría y elaboración del proyecto exportador a presentar en FOEX
12. Asesorías financieras
13. Capacitación al personal
14. Certificación de calidad de productos
15. Consultor con funciones de gerente de exportaciones
16. Consultoría de diseño
17. Degustaciones
18. Determinación y aprobación de materias primas
19. Diseño de estrategia promocional
20. Diseño y desarrollo de plan de e-marketing
21. Diseño y producción de material promocional
22. Diseño y producción de sitio web
23. Elaboración de base de datos
24. Elaboración de estudio arquitectónico y de ambientación
25. Elaboración de plan de negocios
26. Envío de muestras
27. Establecimiento de la franquicia en el país de destino
28. Estudio de factibilidad
29. Eventos de prueba de productos en el exterior
30. Implantación identidad de marca
31. Implementación y certificación de calidad empresa
32. Inscripción al IICA
33. Inscripción de productos en FDA
34. Investigación de clientes
35. Investigación de mercados
36. Investigación y desarrollo de nuevos productos exportables
37. Lanzamiento de productos

38. Lanzamiento del programa de plataforma
39. Mejoramiento de procesos
40. Misiones comerciales
41. Obtención de certificación de empaque
42. Obtención de contratos
43. Obtención de código de barras
44. Obtención de permisos de salud e higiene
45. Participación en ferias comerciales
46. Planeación estratégica para desarrollo de franquicia
47. Planificación estratégica para penetración de mercados
48. Promoción en punto de venta y publicidad en radio
49. Pruebas especializadas de productos
50. Publicaciones en revistas especializadas
51. Realización de alianzas estratégicas
52. Realización de encuestas de opinión y focus group
53. Realización de exámenes nutricionales para productos
54. Rediseño de sitio web
55. Rediseño y producción de materiales de promoción y publicidad.
56. Registro de marcas, licencias y patentes
57. Registro oficial de productos
58. Registro sanitario
59. Seguimiento y apoyo a distribuidores
60. Selección de distribuidor
61. Selección de proveedores
62. Visita industrias relacionadas
63. Visitas de prospección a clientes potenciales
64. Visitas de seguimiento de clientes potenciales

### 2.2.2 Medianas y Pequeña Empresas en El Salvador

En El Salvador, la pequeña y medianas empresa tienen gran importancia tanto en la generación de empleo como en el combate de la pobreza. Es por esta razón que se han llevado a cabo varios esfuerzos con el objetivo de conocer más profundamente al sector.

El desarrollo sostenible de nuestro país depende entre otros factores, de la capacidad de las empresas salvadoreñas de asumir exitosamente el desafío que plantea la economía global a las economías nacionales. Entre compromiso presupone la adopción de estrategias de competitividad innovadoras y adaptadas a las nuevas realidades y a los nuevos tiempos. La asociatividad constituye una herramienta poderosa para enfrentar este reto histórico de la empresa privada salvadoreña.

Las principales características de las PYMES son:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa y su administración es empírica.
- Su número de trabajadores crece y va desde 16 hasta 250 personas.
- Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- Dominan y abastecen un mercado más amplio aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.

- Esta en proceso de crecimiento la pequeña tiende a ser mediana y esta aspira a ser grande.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del estado que algunas veces considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.
- Personal poco calificado o no profesional en el caso de las empresas familiares es común que muchos puestos sean ocupados por parientes que posean poca o ninguna formación en la administración.
- Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo: abrumados por el día a día los empresarios Pymes no logran encontrar el tiempo y la forma de analizar sus metas a largo plazo.
- Falta de información acerca del entorno y el mercado por ser éstos muy caros o no tener la estructura o los conocimientos necesarios para generarla en el seno de la propia empresa.
- Falta de innovación tecnológica: puede deberse a falta de recursos o por no contar con el espíritu innovador necesario.
- Falta de políticas de capacitación: Se considera un gasto no una inversión al no poder divisar las ventajas a largo plazo que puede generar.
- Organización del trabajo anticuada: Cuando un método no funciona mal se mantiene sin analizar si existen otros mejores.

#### 2.2.2.1 ¿Qué es una Mediana Empresa?

Es una entidad económica que posee recurso humano, materiales y financieros que ofrecen bienes y servicios en poca cuantía. Cuentan con activo hasta de $228,571.43

Las características de la mediana empresa son:

- Mayor número de personas teniendo como límite 100.
- Nuevo nivel de complejidad en materia de coordinación y control.
- Existen mayores exigencias en comunicación.
- Hay un crecimiento del volumen de operaciones que no le permiten ejercitar como antes la gestión.
- Introducción de variables tales como:
- Incorporar a personas que puedan asumir funciones de coordinación y control.
- Funciones de decisión
- Aumentar el grado de compromiso de la empresa.

2.2.2.2 ¿Qué es la Pequeña Empresa?

Es una entidad económica que posee recurso humano, materiales y financieros que ofrecen bienes y servicios en poca cuantía. Cuenta con activo hasta de $85,714.29

La Comisión Nacional de CONAMYPE ha adoptado la siguiente definición para la pequeña empresa: "Toda unidad económica que tiene hasta cincuenta ocupados y que sus ventas anuales son hasta el equivalente a 4,762 salarios mínimos urbanos, excluyendo aquellas que tienen ventas anuales menores al equivalente de 476.2 salarios mínimos con 10 o menos ocupados".

Las principales características de la Pequeña Empresa son:

- 20 a 25 personas
- Existe un grupo que constituye la esencia de la empresa.
- Son de tipo familiar se observan dificultades para tener racionalidad en las decisiones.
- No existen funciones fijas y delimitadas, tampoco existe planificación.
- El empresario ejerce la gestión de control en forma personal, visual y con presencia permanente.
- El empresario tiene un falso esquema fatalista y asume una actitud omnipotente y paternalista, además de creer que la gente no sirve.

La importancia de las PYMES en la economía salvadoreña se basa en que:

- Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad Productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que en general sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

- Obtienen economía de escala a través de la cooperación interempresaria sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

La importancia de las Pymes como unidades de producción de bienes y servicios en nuestro país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento.

Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las Pymes poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán como fuente generadora de empleo sobre todo profesional y demás personal calificado.

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micro emprendimientos constituyen una parte sustancial de la economía.

Algunas de las actividades de la pequeña y mediana empresa son las siguientes:

- Industriales o Fabriles: Se dedican a la producción de bienes mediante la transformación de la materia prima a través de los procesos de fabricación
- Comerciales: Empresas que se dedican a la compra y venta de productos terminados.
- Empresas de servicio: son las que se dedican a la venta de productos no tangibles.

2.2.2.3 Otros elementos de las Microempresa en El Salvador.

La microempresa en El Salvador ha sido clasificada en tres segmentos productivos: microempresa de subsistencia, microempresa de

acumulación simple, y microempresa de acumulación amplia; este ultimo segmento también es conocido como "micro-tope".

El criterio principal de clasificación, por su practicidad, son las ventas. De esta forma, los segmentos quedan definidos así:

- **Microempresa de subsistencia**: aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalentes de 11.9 salarios mínimos urbanos ó 142.9 salarios al año.
- **Microempresa de acumulación simple**, aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 23.8 salarios mínimos urbanos o 285.7 salarios al año.
- **Microempresa de acumulación ampliada**, aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 39.7 salarios mínimos urbanos al mes o 476.2 salarios anuales.

La microempresa en El Salvador tiene una importancia grande para la economía del país, sobre todo, por el papel preponderante que desempeña en la generación de empleo. Muchas características pueden ser expuestas en esta sección sobre las microempresas, pero se tomaran las más significativas, sin obviar la heterogeneidad y diversidad interna del sector:

**A. Ubicación geográfica**

La actividad microempresarial se concentra fundamentalmente en la zona urbana; de acuerdo a los datos levantados entre noviembre y diciembre del 2001 a través del modulo de microempresas de la EHPM, un poco más de las dos terceras partes de los micro negocios se encuentran ubicados en los mercados urbanos dado que son espacios económicos en los cuales, la población, en promedio, obtiene un

mayor ingreso y por tanto existe una relativa mayor capacidad de consumo respecto a poblaciones más dispersas o residiendo en regiones más apartadas.

**B. Genero de los Socios y Trabajadores**

En general se observa, entre los dueños de establecimientos, un predominio del género femenino en el total de la actividad microempresarial cerca de 64% de mujeres frente a un 36% de hombres. Se destaca el predominio de las mujeres sobretodo en el micronegocio de subsistencia con ingresos menores al salario mínimo, sin embargo en la de acumulación ampliada el predominio es de los hombres, mientras que en las PYMES de subsistencia con ingresos mayores al salario mínimo y la de acumulación simple, las proporciones mas bien se muestran equilibradas pero con un leve domino de género femenino.

**C. Mano de obra y precariedad laboral**

La actividad microempresarial representa la ocupación laboral única para casi el 89% de los empresarios, mientras que para el 11% restante, el micronegocio continua siendo la actividad principal pero tienen otra fuente de ingreso (otro empleo). Los microempresarios de los segmentos productivos de subsistencia presentan una mayor dependencia del micronegocio como exclusiva fuente de ingresos laborales.

Indicadores sobre las Pequeñas Empresas en El Salvador durante el 2001

| | **Microempresa** 1/ | **Pequeña Empresa** 2/ | **Total** |
|---|---|---|---|
| No. de establecimientos | 461,642 | 4,327 | 465,969 |
| Porcentaje de Participación | 99.1% | 0.9% | 100.0% |
| Distribución de los establecimientos por sector económico: | | | |
| Industria | 21.43 % | 21.6 % | |
| Construcción | 2.79 % | | |
| Comercio (mayor y menor) | 54.69 % | 33.3% | |
| Servicios personales | 9.41 % | 45.1 % | |
| Restaurantes y Hoteles | 5.77 % | | |
| Transporte y comunicaciones | 5.17 % | | |
| Servicios financieros | 0.18 % | | |
| Servicios a otras personas | 0.57 % | | |
| TOTAL | 100.0% | 100.0% | |

Fuentes: "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2001", "Encuesta Económica Anual 1999".
1/ Tomados del estudio "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2001", Sección Microempresarial.
2/ Datos de la Encuesta Económica Anual 1999, DIGESTYC

## 2.3 Fundamento Legal que Regula el FOEX

### Reglamento Interno del Ministerio de Economía.[4]

El **artículo 19** de este reglamento regula el funcionamiento del FOEX estableciendo su objetivo, las actividades y atribuciones de cada uno de los miembros que lo integran:

[4] Corte Suprema de Justicia de El Salvador, http://www.csj.gob.sv/leyes.nsf/d99c058e0c4c391306256a8400738426/8f9bc51642dfb86706256d90005cba27?OpenDocument

"La Dirección del Fondo de Fomento a las Exportaciones "FOEX", tendrá como objetivo contribuir al desarrollo de las exportaciones de origen salvadoreño, provenientes de la pequeña y mediana empresa; a través del cofinanciamiento no reembolsable de actividades incluidas en un plan de exportación previamente evaluado y aprobado por las instancias correspondientes. Para el efecto antes indicado, tendrá a su cargo tramitación de las solicitudes que sobre el particular le sean presentadas. Contará con un Consejo Directivo y un Comité Evaluador Externo. El Consejo Directivo constituirá la autoridad máxima a nivel decisorio y estará constituido por representantes del sector público y privado, estos últimos actuando a título personal y ad honorem, según se establece a continuación:

a. El Ministro de Economía o su representante quien fungirá como Presidente del mismo;
b. El Director Ejecutivo del Programa Nacional de Competitividad (PNCES);
c. Tres representantes del sector empresarial de conocida trayectoria y honorabilidad; y
d. El Director del FOEX, quien fungirá como Secretario Ejecutivo del Consejo.

Los miembros del Consejo Directivo serán nombrados mediante acuerdo ministerial.

**Son atribuciones del Consejo Directivo:**

a. Ratificar los miembros del Comité Evaluador Externo, nombrados por el Director de FOEX;

b. Ratificar, rechazar o hacer observaciones sobre los Proyectos de Exportación;
c. Evaluar periódicamente el impacto de la Dirección;
d. Evaluar y aprobar las alianzas estratégicas que en apoyo a FOEX celebre este Ministerio con otras instituciones;
e. Avalar la incorporación de nuevas fuentes de financiamiento a FOEX;
f. Formular propuestas de política de promoción de exportaciones;
g. Sugerir las mejoras necesarias que contribuyan a una mejor efectividad de FOEX; y
h. Aprobar previo aval del Banco Mundial, cualquier cambio en el Manual de Operaciones.

El Comité Evaluador Externo de FOEX, estará constituido por un equipo técnico que asegure la aplicación de los criterios de evaluación de la Dirección. Será dirigido por el Director del FOEX, con el objeto de garantizar que los criterios técnicos sean aplicados tomando en cuenta los objetivos de FOEX. El Comité estará integrado por los siguientes miembros.

a. Un Director del Fondo;
b. Expertos técnicos en evaluación de proyectos en número mayor de cinco, provenientes del sector privado quienes actuarán a título personal y ad honorem.

El Comité Evaluador externo será nombrado por el Director del FOEX y ratificado por el Consejo Directivo.

**Son atribuciones del Comité Evaluador:**

a. Evaluar técnicamente los Proyectos Individuales y Asociativos del FOEX; y
b. Aprobar Proyectos para su posterior ratificación por el Consejo Directivo.

La Dirección del FOEX, contará inicialmente con un Director y dos Gerentes: el Gerente de proyectos, quien se encargará de promover y evaluar proyectos, a fin de que sean sujetos del cofinanciamiento; el Gerente Administrativo financiero, que se encargará de evaluar financieramente a las empresas solicitantes y de apoyar la gestión administrativa de FOEX.

**Son atribuciones del Director del FOEX:**

a. Divulgar y promocionar en la PYMES y organizaciones afines, el modelo del Fondo de Fomento a las Exportaciones;
b. Fomentar la generación de proyectos exportadores;
c. Facilitar la ejecución de proyectos exportadores;
d. Aprobar proyectos de promoción de FOEX tales como campañas de publicidad y de captación de nuevos proyectos de exportación;
e. Aprobar nuevas actividades elegibles;
f. Sugerir modificaciones a procedimientos;
g. Evaluar y generar recomendaciones sobre los proyectos de exportación, en coordinación con el Gerente de Proyectos y el Gerente Administrativo Financiero;
h. Presentar los proyectos de exportación al Consejo Directivo;
i. Fungir como Secretario Ejecutivo del Consejo Directivo;

j. Nombrar los miembros del Comité Evaluador Externo para su posterior ratificación por parte del Consejo Directivo;
k. Presidir el Comité Evaluador Externo;
l. Aprobar la ejecución presupuestaria de proyectos de exportación;
m. Identificar fuentes adicionales o complementarias de financiamiento y proponerlas ante el Consejo Directivo;
n. Elaborar informes periódicos al Consejo Directivo;
o. Realizar autoevaluaciones periódicas del funcionamiento de FOEX;
p. Proponer nuevos instrumentos de fomento exportador;
q. Validar el programa de trabajo y el proyecto de presupuesto de FOEX;
r. Articular a FOEX con servicios asociados y con organizaciones empresariales; y
s. Mantener y cultivar relaciones de coordinación Interinstitucional.

**Atribuciones del Gerente de Proyectos:**

a. Identificar proyectos asociativos e individuales con potencial de desarrollo exportador;
b. Asesorar a la PYMES en la elaboración del proyecto de exportación a ser presentado a FOEX;
c. Apoyar la evaluación de los proyectos junto con el Director y el Gerente Administrativo Financiero;
d. Presentar al Comité Evaluador los Proyectos de Exportación;
e. Asegurar la puesta en marcha del proyecto;
f. Asesorar en la contratación de gerentes en caso de proyectos de Grupos Asociativos;
g. Brindar seguimiento y control de las actividades,
h. Evaluar de forma periódica la ejecución de los proyectos aprobados y formular recomendaciones;

i. Brindar informes periódicos al Director;
j. Identificar apoyos adicionales para la mejorar competitiva elegibles para proyectos;
k. Proponer al Director de FOEX nuevas actividades elegibles para proyectos;
l. Proponer anualmente a la Dirección, un plan de promoción y captación de proyectos y recursos;
m. Evaluar la ejecución de los proyectos;
n. Realizar el cierre de los proyectos; y
o. Apoyar al Director de FOEX para asegurar mejoras en la operación del Fondo, cuando así le sea requerido.

**Son atribuciones del Gerente Administrativo Financiero:**

a. Llevar a cabo la evaluación financiera de las empresas solicitantes de cofinanciamiento;
b. Apoyar la evaluación de los proyectos junto con el Director y el Gerente de Proyectos;
c. Proponer al Director modificaciones a los procedimientos;
d. Verificar requisitos de elegibilidad;
e. Preparar el Convenio de cofinanciamiento con la empresa beneficiaria y vigilar su cumplimiento;
f. Desarrollar las operaciones administrativas necesarias para el funcionamiento de FOEX;
g. Recibir y aprobar la rendición de cuentas de los proyectos y su ejecución presupuestaria;
h. Generar órdenes de pago;
i. Elaborar el proyecto de presupuesto FOEX;
j. Presentar a la Dirección, el Plan Presupuestario de FOEX;

k. Generar informes periódicos de la ejecución presupuestaria de la Dirección;
l. Realizar el cierre administrativo de los proyectos en Fondo;
m. Mantener y custodiar los archivos con expedientes completos para futuras auditorias; y
n. Apoyar al Director de FOEX para asegurar mejoras en su administración, cuando así le sea requerido.

La Dirección en su proceso de administración podrá solicitar el asesoramiento o apoyo de entes públicos o privados, con el fin de desarrollar con mayor efectividad su labor de apoyo a las pequeñas y medianas empresas exportadoras del país.

# Capítulo 3. Metodología de la Investigación

## 3.1. Método

La investigación desarrollada fue fundamentada en los procedimientos del método científico; que se caracteriza específicamente por ser de tipo explorativa – descriptiva. ***Explorativa*** porque permitió estudiar los hechos relacionados con las actividades que ejecuta el Fondo de Fomento a las Exportaciones en apoyo a las PYMES de El Salvador.
***Descriptiva***, porque se detallaron los procesos que se siguieron en el desarrollo de la investigación, que a partir de ellos se elaboró el análisis.

## 3.2 Población y Muestra

### 3.2.1 Población

Estuvo constituida por las organizaciones de los diferentes sectores empresariales de El Salvador que han sido apoyadas por el programa de Fondo de Fomento a las Exportaciones.

### 3.2.2 Muestra

Para establecer la muestra se utilizó método convencional, también llamado a juicio de experto debido a la naturaleza de la investigación, por lo tanto el equipo investigador eligió cuarenta empresas en base a los siguientes requisitos: estar clasificada como PYMES, haber recibido apoyo del programa FOEX y deseo de colaborar con el estudio, entre otras. A continuación se presenta una lista de las empresas que brindaron su colaboración para el desarrollo de esta investigación,

datos que fueron obtenidos del Sitio Web del FOEX y las Memorias de Labores del Ministerio de Economía de los años 2002 al 2005.

Listado de Pequeñas y Medianas Empresas consideradas en el estudio:

- Artesanías Maya Pipil, ARMAPI S.A. de C.V.
- Bismarckia S.A. de C.V.
- Chele´s Bakery S.A. de C.V.
- Cital Web Solutions S.A. de C.V.
- Compañía Industrial Alimentícia S.A. de C.V.
- Distribuidora Cuscatlan, S.A. de C.V.
- Droguería Hermel, S.A. de C.V.
- Exporsal, S.A. de C.V.
- EXPORTPLANT - Consorcio Planta Ornamentales
- Farmacéutica RODIM, S.A. de C.V.
- Ferelis, S.A. de C.V.
- G. Premper S.A. de C.V.
- Gamma Laboratories, S.A. de C.V.
- GARMOL S.A. de C.V.
- GCM, S.A. de C.V.
- Healthco, S.A. de C.V.
- Hospital Cáder, S.A. de C.V.
- Iberplastik, S.A. de C.V.
- Industrias Roxana, S.A. de C.V.
- Inversiones Hospitalarias S.A. de C.V.
- LACTEOS METAPAN S.A. de C.V.
- LAFORD S.A. de C.V.
- Maderas y Metales, S.A. de C.V
- Pan de Oriente S.A. de C.V.
- Pan San Antonio S.A. de C.V.

- Pan Santa Eduvigis S.A. de C.V.
- Panadería  Mónico S.A. de C.V.
- Productos Especiales Salvadoreños, PROESAL S.A. de C.V.
- Productos La Canasta S.A. de C.V.
- Productos Tecnológicos S.A. de C.V.
- PROINCA S.A. de C.V.
- PUEBLO VIEJO (Sopas Salvadoreñas)
- Quality Grains, S.A. de C.V.
- San Marino, S.A. de C.V.
- Súper Marino, S.A. de C.V.
- Sweet's El Palacio de los Postres S.A. de C.V.
- TECOLOCO.COM S.A. de C.V.
- Torogoz, S.A. De C.V.
- VEA S.A. de C.V.
- VIRTUAL GRAFIX S.A. de C.V.

También se consideraron como parte del estudio a los Directivos y Ejecutivos involucrados en el desarrollo del Programa de Fondo de Fomento a las Exportaciones, a quienes se les entrevistó mediante una visita realizada a esta institución.

## 3.3 Técnica e Instrumentos

### 3.3.1 Técnicas

Se utilizaron las técnicas de la **entrevista** para recolectar datos e información a través de las opiniones que reflejan ciertas maneras y formas de asimilar y comprender los hechos y la **revisión electrónica de sitios web** del Fondo de Fomento a las Exportaciones y las PYMES apoyadas por este programa consideradas en el estudio, así como

también se revisaron **documentos** tales como libros, revistas y otros que contienen elementos relacionados con el tema de investigación.

### 3.3.2 Instrumentos

Se empleó una guía de entrevista semiestructurada (ver anexo n° 2) que contiene preguntas abiertas y cerradas preparadas cuidadosamente a fin de conocer sobre la incidencia del FOEX en las PYMES de los diferentes sectores empresariales de El Salvador, asimismo a las personas responsables de ejecutar el Programa de Fondo de Fomento de las Exportaciones.

## 3.4 Procedimiento

Para la elaboración de este proyecto fueron preparados los instrumentos a utilizar de acuerdo a las técnicas detalladas. Se establecieron los contactos vía telefónica o a través de correo electrónico, para ello se hizo uso de la carta de presentación emitida por la Universidad (ver anexo 6) con las empresas objeto de estudio que cumplían los requisitos anteriormente mencionados, al igual que con las personas involucradas en la ejecución del programa del FOEX, con quienes inicialmente se realizaron breves entrevistas vía telefónica y posteriormente se realizaron los contactos a través de correo electrónico, por este medio se les envió una imagen de la carta de presentación del equipo investigador (ver anexo 7) y finalmente se logro una entrevista con los ejecutivos de esta organización a quienes se les administró el instrumento de recolección de datos, luego se elaboró el respectivo análisis e interpretación de datos haciendo uso del software de aplicación SPSS Ver 14.0 que permitió la generación de tablas con los respectivos porcentajes y gráficos , dichos resultados sirvieron de base para la creación del análisis sobre la incidencia del

FOEX en las PYMES de El Salvador, al igual que el análisis cualitativo sobre el funcionamiento de esta institución y finalmente se plasman las conclusiones y recomendaciones, los anexos que apoyan el desarrollo de esta investigación.

# Capítulo 4. Análisis e Interpretación de Resultados.

En este capítulo se hace referencia a los resultados obtenidos de las cuarenta PYMES de El Salvador, a las cuales tuvo acceso el equipo investigador y que han sido beneficiadas con el cofinanciamiento brindado por el Fondo de Fomento a las Exportaciones, la información se refleja a través de un análisis de las principales interrogantes del instrumento utilizado (ver anexo n° 2 y 3), así como también los resultados se organizan en tablas resúmenes y gráficos para mayor comprensión del lector.

**Clasificación de las Empresas por Tamaño y Sector.**

Objetivo:
Conocer el tamaño de las empresas y sectores que más han sido favorecidas por el programa de Fomento a las Exportaciones?

Análisis:
De las Pequeñas y Medianas Empresas de El Salvador que han sido apoyadas por el programa del Fondo de Fomento a las Exportaciones de acuerdo al sector que pertenecen, la tabla y gráfico 1 hacen referencia a 17 de las empresas clasificadas como medianas específicamente 11 pertenecen al sector industrial lo que equivale al 64.7% siendo éstas las que han aprovechado en mayor escala los beneficios de esta institución gubernamental para fomentar las exportaciones, el 23.5% les corresponde a 4 empresas del rubro de alimentos que han sido beneficiadas por este programa, y el 5.9% restante les pertenece a las organizaciones agroindustriales y de servicio respectivamente quienes en menor escala se han involucrado

en las distintas actividades de comercializar sus productos en el mercado exterior.

Por otra parte, las 23 empresas restantes pertenecen a la categoría de pequeñas, el 34.8% es parte del sector industrial lo que indica que 8 de éstas se han beneficiado directamente de las oportunidades que brinda el programa de fomento a las exportaciones, el 30.4% corresponde a las empresas del sector de alimentos quienes también han recibido ayuda de parte de esta institución que es administrada por el Ministerio de Economía de El Salvador, el 17.4% le corresponde a las empresas del rubro servicios las cuales no han aprovechado las oportunidades que brinda el FOEX, el 13% es para el sector agroindustrial y el 4.3% para las empresas comerciales que a pesar de las ventajas que ofrece este programa aún este sector no han podido incorporarse a estos proyectos de exportación.

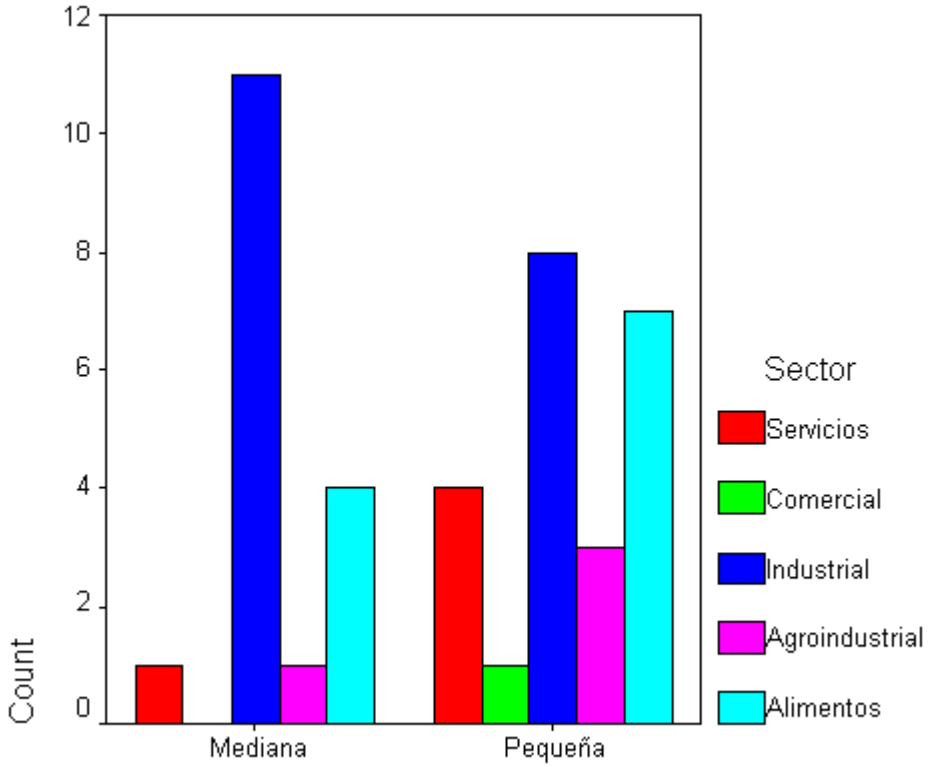
Por lo tanto, se puede determinar que el sector industrial ha sido el que mayor beneficio ha obtenido del FOEX.

Tabla 1. Tabulación de respuestas de las generalidades de las empresas.

**Clasificación de las PYMES por tamaño y sector**

| | | Sector al que pertenece la empresa | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Servicios | Comercial | Industrial | Agroindustrial | Alimentos | Total |
| Tamaño de la Empresa | Mediana | 1 | | 11 | 1 | 4 | 17 |
| | | 5.9% | | 64.7% | 5.9% | 23.5% | 100.0% |
| | Pequeña | 4 | 1 | 8 | 3 | 7 | 23 |
| | | 17.4% | 4.3% | 34.8% | 13.0% | 30.4% | 100.0% |
| Total | | 5 | 1 | 19 | 4 | 11 | 40 |
| | | 12.5% | 2.5% | 47.5% | 10.0% | 27.5% | 100.0% |

Gráfico 1




**¿Cómo se enteró de la existencia y beneficios del FOEX?**

Objetivo:

Identificar los mecanismos de publicidad utilizados por el FOEX en relación a las PYMES de El Salvador.

Análisis:

El FOEX es un programa de fomento a las exportaciones que a través del Ministerio de Economía ayuda a las PYMES de El Salvador a descubrir nuevos mercados e incrementar sus exportaciones. Por lo tanto, mantiene una constante campaña de promoción de sus actividades. En la tabla y gráfico 2 se presenta como las empresas que han sido beneficiadas por este programa y el mecanismo que les permitió enterarse de su existencia. De acuerdo a los datos de la tabla 2 el 67.5% de las empresas objeto de estudio conocieron que fue a

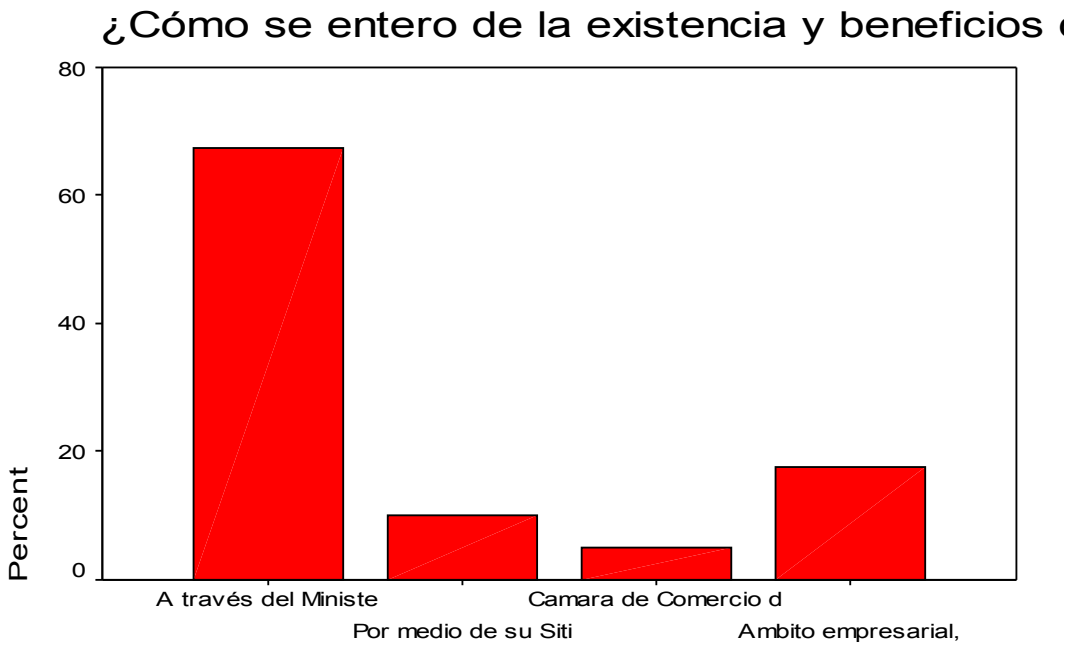
través del Ministerio de Economía, el 17.5% se enteraron en reuniones que se realizan en el ámbito empresarial, el 10% por medio de su sitio web y el 5% restante a través de la Cámara de Comercio de El Salvador. Lo anterior da la pauta para determinar que las empresas Pequeñas y Medianas de El Salvador consideradas en el estudio se enteraron de la existencia del FOEX a través de las convocatorias que realizan el Ministerio de Economía.

Tabla 2. Tabulación de respuestas referentes a la pregunta de:

**¿Cómo se enteró de la existencia y beneficios del FOEX?**

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---|---|---|---|---|
| A través del Ministerio de Economía | 27 | 67.5 | 67.5 | 67.5 |
| Por medio de su Sitio Web | 4 | 10.0 | 10.0 | 77.5 |
| Camara de Comercio de El Salvador | 2 | 5.0 | 5.0 | 82.5 |
| Ambito empresarial, colegas | 7 | 17.5 | 17.5 | 100.0 |
| Total | 40 | 100.0 | 100.0 | |

Gráfico 2



**¿Cuándo recibió cofinanciamiento del FOEX?**

Objetivo:

Determinar si las PYMES recibieron cofinanciamiento por parte del Fondo de Fomento a las Exportaciones.

Análisis:

De acuerdo a esta interrogante y en base a los datos que resume la tabla y gráfico 3, demuestran que un 60% de las empresas del sector servicios recibieron cofinanciamiento en los años 2003 - 2004, el 20% se favoreció con este programa de fomento a las exportaciones durante los años 2002 - 2003, y el 20% restante en los años 2004 y 2005. En cuanto al sector comercial un 100% de las empresas estudiadas se capacitaron durante los años 2003 – 2004. En relación al sector industrial el 42.1% fueron cofinanciadas en los años 2002 – 2003, el 26.3% entre los años 2003 – 2004, 21.1% durante los años 2005 – 2006 y el 10.5% aprovechó estos beneficios en los años 2004 – 2005, de tal manera que la oportunidad que tuvieran las empresas pertenecientes a estos sectores les permitió incrementar sus exportaciones. Con respecto al sector agroindustrial el 50% de los empresarios desarrollaron proyectos de exportación durante los años 2003- 2004, el 25% lo hizo en los años 2002 – 2003 y el 25% restante hicieron uso de este programa cuando recién iniciaba sus operaciones.

En el sector alimentos el 36.4% de estas empresas aprovecharon los beneficios del FOEX en los años 2002 – 2003, el 27.3% lo hicieron durante el período 2003 – 2004, el 18.2% presentó sus proyectos de exportación a esta institución durante los años 2004 – 2005 y el 9.1% establecieron contacto con el FOEX durante el periodo de 2001 – 2002,

igual porcentaje corresponde a empresas que exportaron alimentos en los años 2005 – 2006.

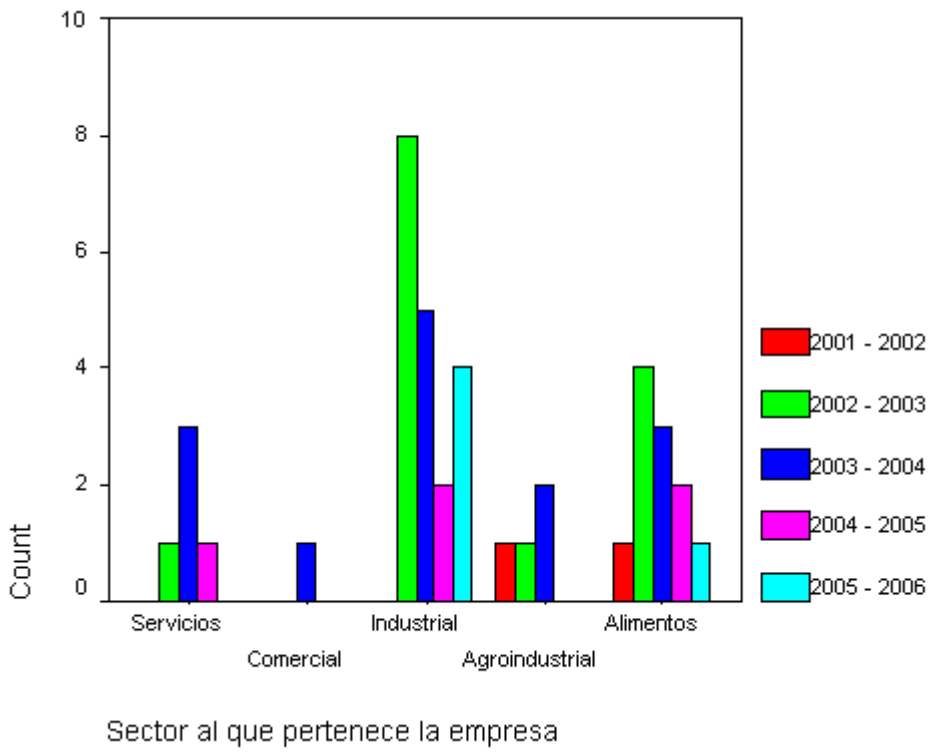
En síntesis, el FOEX tuvo mayor protagonismo en los distintos sectores de las Pequeñas y Medianas Empresas de El Salvador durante los años 2002 al 2004 cuando esta institución se encontraba en sus primeros años de labores y adquiriendo mayor experiencia para orientar a estas empresas a emprender o continuar con sus proyectos de exportación, participación en ferias y otras actividades de la misma índole.

Tabla 3. Tabulación de resultados.

**Sector al que pertenece la empresa * ¿Cuando recibio cofinanciamiento a través de este programa?**

| | | | ¿Cuando recibio cofinanciamiento a través de este programa? | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 2001 - 2002 | 2002 - 2003 | 2003 - 2004 | 2004 - 2005 | 2005 - 2006 | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | Cantidad | | 1 | 3 | 1 | | 5 |
| | | Porcentaje | | 20.0% | 60.0% | 20.0% | | 100.0% |
| | Comercial | Cantidad | | | 1 | | | 1 |
| | | Porcentaje | | | 100.0% | | | 100.0% |
| | Industrial | Cantidad | | 8 | 5 | 2 | 4 | 19 |
| | | Porcentaje | | 42.1% | 26.3% | 10.5% | 21.1% | 100.0% |
| | Agroindustrial | Cantidad | 1 | 1 | 2 | | | 4 |
| | | Porcentaje | 25.0% | 25.0% | 50.0% | | | 100.0% |
| | Alimentos | Cantidad | 1 | 4 | 3 | 2 | 1 | 11 |
| | | Porcentaje | 9.1% | 36.4% | 27.3% | 18.2% | 9.1% | 100.0% |
| Total | | Cantidad | 2 | 14 | 14 | 5 | 5 | 40 |
| | | Porcentaje | 5.0% | 35.0% | 35.0% | 12.5% | 12.5% | 100.0% |

Gráfico 3




**¿Cuáles son las áreas que cubrió con el Cofinanciamiento del programa del FOEX?**

Objetivo:

Identificar las áreas que mayor cobertura han tenido del programa de fomento a las exportaciones.

Análisis:

En la tabla y gráfica 4 se resumen las áreas o servicios que fueron cofinanciados por el FOEX a las empresas pertenecientes a los distintos sectores estudiados, haciendo un análisis por cada uno de ellos.

En cuanto a las empresas del sector servicio el 60% aprovecharon el cofinanciamiento del programa para realizar operaciones en el

exterior, un 20% elaboraron programas para exportación y un 20% para incorporar tecnología a sus empresas.

En el sector comercial las organizaciones utilizaron el 100% de la ayuda del FOEX para asistir a ferias internacionales, por su parte las entidades pertenecientes al sector industrial presentan un mayor aprovechamiento de este programa, el 21.1% fue empleado para la adquisición de tecnología, el mismo porcentaje utilizó el programa para exportar, el 15.8% hizo uso del cofinanciamiento para la realización de operaciones en el exterior y el 10.5% correspondiente a este mismo sector para mejoramiento de los procesos de producción, otro 10.5% de estas empresas afirmaron que aprovecharon los beneficios del FOEX en todas sus dimensiones para crecer en el mercado externo a través del incremento de sus exportaciones. El 5.3% fue aprovechado por estos entes para actividades relacionadas con la consultoría y otro 5.3% para realizar mercadeo en el exterior.

En cuanto al sector agroindustrial las empresas que se clasifican en este rubro el 50% utilizaron el FOEX para desarrollar programas de exportación, el 25% realizó operaciones en el exterior y el porcentaje restante para asistir a ferias internacionales de tal forma que les permitiera establecer contactos en el mercado exterior.
En el sector alimentos el 45.5% aprovecho las oportunidades que brinda este ente de gobierno para realizar operaciones en el exterior un 27.3% de estas organizaciones desarrolló programas de exportación, el 18.2% optó por emplear tecnología, de tal manera que les permitió mejorar sus procesos y el 9.1% decidió capacitar a su recurso humano.

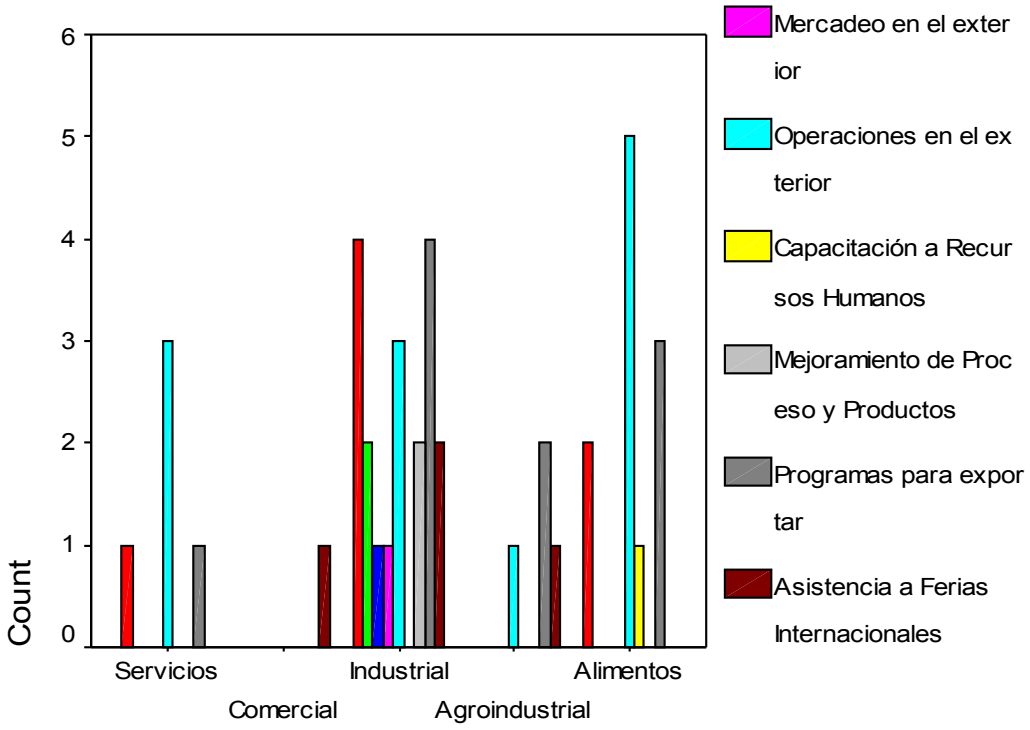
Lo anterior significa que las empresas de los sectores estudiados aprovecharon los beneficios brindados por el FOEX en primer lugar para incrementar sus operaciones en el exterior, eso significa que les permitió realizar contactos con nuevos clientes, incrementaron sus ventas y desarrollaron estudios de mercado. En segundo lugar la ayuda de este programa fue utilizada para aprender y realizar proyectos de exportación y en tercer lugar corresponde inversión en tecnología que fue aprovechada por las empresas del sector industrial para mejorar la capacidad productiva y calidad de sus productos.

Tabla 4. Tabulación de resultados.

**¿Cuáles son las áreas o servicios que cubrió con el cofinanciamiento del programa del FOEX?**

| | | ¿Cuáles son las áreas o servicios que cubrió con el cofinanciamiento del programa del FOEX? | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Tecnología | Todas las anteriores | Consultoria | Mercadeo en el exterior | Operaciones en el exterior | Capacitación a Recursos Humanos | Mejoramiento de Proceso y Productos | Programas para exportar | Asistencia a Ferias Internacionales | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 1<br>20.0% | | | | 3<br>60.0% | | | 1<br>20.0% | | 5<br>100.0% |
| | Comercial | | | | | | | | | 1<br>100.0% | 1<br>100.0% |
| | Industrial | 4<br>21.1% | 2<br>10.5% | 1<br>5.3% | 1<br>5.3% | 3<br>15.8% | | 2<br>10.5% | 4<br>21.1% | 2<br>10.5% | 19<br>100.0% |
| | Agroindustrial | | | | | 1<br>25.0% | | | 2<br>50.0% | 1<br>25.0% | 4<br>100.0% |
| | Alimentos | 2<br>18.2% | | | | 5<br>45.5% | 1<br>9.1% | | 3<br>27.3% | | 11<br>100.0% |
| Total | | 7<br>17.5% | 2<br>5.0% | 1<br>2.5% | 1<br>2.5% | 12<br>30.0% | 1<br>2.5% | 2<br>5.0% | 10<br>25.0% | 4<br>10.0% | 40<br>100.0% |

Gráfico 4




Sector al que pertenece la empresa

**¿Cuántas capacitaciones cofinanciadas por el FOEX ha recibido?**

Objetivo:

Determinar el número de capacitaciones han recibido los empresarios de las PYMES y que han sido cofinanciadas por el programa de Fomento a las Exportaciones.

Análisis:

Un 80% de las empresas que pertenecen al sector servicios han recibido asistencia del FOEX de una a tres ocasiones y un 20% no ha tenido ningún tipo de cofinanciamiento o asistencia por parte de este programa.

En cuanto al sector comercial el 100% de las empresas estudiadas han aprovechado los beneficios de fomento a las exportaciones de una

a tres ocasiones. En lo que se refiere al sector industrial el 73.7% han tenido la oportunidad de recibir cofinanciamiento para la ejecución de sus proyectos de exportación, el 5.3% han sido favorecidas de cuatro a seis ocasiones y finalmente el 21.1% han manifestado que el apoyo que les ha brindado este programa ha sido más de seis veces de tal manera que sus porcentajes de exportación se han incrementado.

En el sector agroindustrial el 100% de las empresas pertenecientes a este han sabido aprovechar de una a tres ocasiones este programa, mientras que en el sector alimentos las organizaciones en un 90.9% se han favorecido de una a tres ocasiones con estas oportunidades de realizar proyectos de exportación y el 9.1% lo han hecho en más de seis ocasiones. De lo anterior se concluye que el número de ocasiones que cada empresa ha solicitado apoyo de este programa es de 1 a 3 independiente del sector al cual pertenezca.

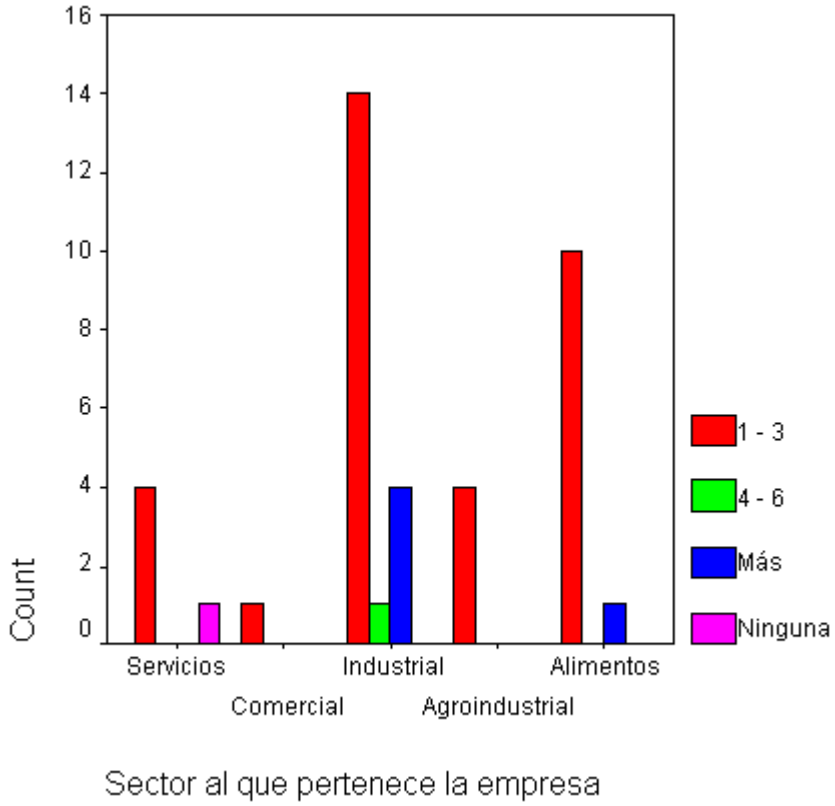
A continuación se presentan la tabla y gráfica 5 que resume los resultados.

Tabla 5. Tabulación de resultados.

**Sector al que pertenece la empresa * ¿Cuántas capacitaciones a recibido con el cofinanciamiento del FOEX?**

| | | | ¿Cuántas capacitaciones a recibido con el cofinanciamiento del FOEX? | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 1 - 3 | 4 - 6 | Más | Ninguna | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | Cantidad | 4 | | | 1 | 5 |
| | | Porcentaje | 80.0% | | | 20.0% | 100.0% |
| | Comercial | Cantidad | 1 | | | | 1 |
| | | Porcentaje | 100.0% | | | | 100.0% |
| | Industrial | Cantidad | 14 | 1 | 4 | | 19 |
| | | Porcentaje | 73.7% | 5.3% | 21.1% | | 100.0% |
| | Agroindustrial | Cantidad | 4 | | | | 4 |
| | | Porcentaje | 100.0% | | | | 100.0% |
| | Alimentos | Cantidad | 10 | | 1 | | 11 |
| | | Porcentaje | 90.9% | | 9.1% | | 100.0% |
| Total | | Cantidad | 33 | 1 | 5 | 1 | 40 |
| | | Porcentaje | 82.5% | 2.5% | 12.5% | 2.5% | 100.0% |

Gráfico 5




**¿Qué innovaciones tecnológicas han incorporado a su empresa a raíz del cofinanciamiento brindado por el FOEX?**

Objetivo:

Identificar los tipos de innovaciones tecnológicas que han incorporado las PYMES a raíz del cofinanciamiento brindado por el FOEX.

Análisis:

Uno de los objetivos del Programa de Fomento a las Exportaciones es preparar a las empresas para que puedan penetrar al mercado exterior a través de productos que cumplan normas de calidad internacional haciendo uso de tecnología que les permita tener aceptación en el mercado, es por ello que las empresas pertenecientes al sector servicio en un 20% solicitaron cofinanciamiento para asesoría y

adquisición de equipo, el 40% tuvieron la oportunidad de hacer uso de este programa para diseñar o rediseñar sus sitios web, así mismo el 40% de estas empresas utilizaron estos fondos para obtener asesoría y realizar contactos en el extranjero.

Por otra parte el 100% de las empresas del sector comercial no optaron por ningún tipo de innovaciones tecnológicas, en cuanto al sector industrial el 68.4% se beneficiaron con la asesoría y adquisición de equipo de toda índole y el 31.6% no hicieron ninguna innovación tecnológica en sus empresas para realizar operaciones de exportación de productos. En cambios el 100% de las organizaciones pertenecientes al sector agroindustrial solicito asesorías para la adquisición de equipo.

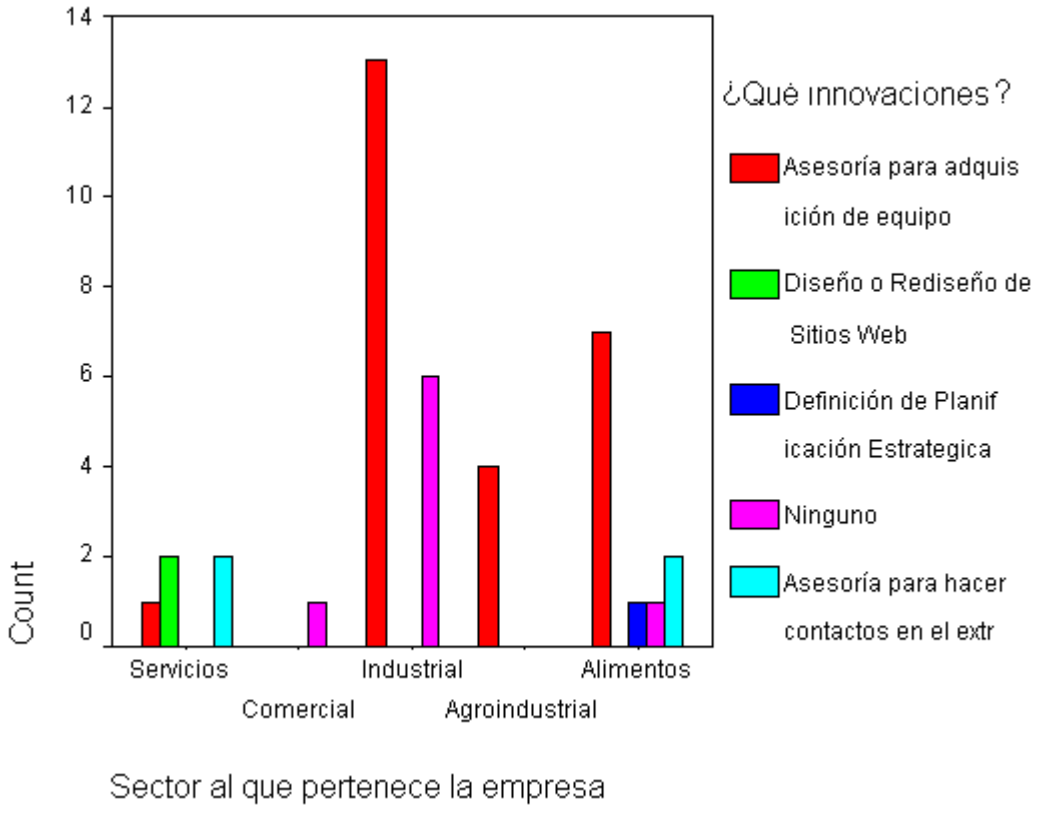
En cambio el sector de alimentos el 63.9% solicito asesoría para adquirir equipo, el 18.2% impulsaron proyectos para realizar contactos en el extranjero, el 9.1% desarrollaron actividades de planificación estratégica, al igual que el 9.1% no incorporaron ningún proyecto de innovación tecnológica.

En conclusión, tal y como se puede apreciar en la tabla y gráfico 6 la actividad que tuvo mayor aceptación a través del cofinanciamiento del FOEX fue la asesoría para la adquisición de equipo consistente en servidores web, hornos industriales, plantas productoras de medicamentos, empaquetadoras, entre otros.

Tabla 6. Tabulación de Resultados.

| | | ¿Qué innovaciones han incorporado a su empresa a raíz del apoyo brindado por el FOEX? | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Asesoría para adquisición de equipo | Diseño o Rediseño de Sitios Web | Definición de Planificación Estrategica | Ninguno | Asesoría para hacer contactos en el extranjero | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 1<br>20.0% | 2<br>40.0% | | | 2<br>40.0% | 5<br>100.0% |
| | Comercial | | | | 1<br>100.0% | | 1<br>100.0% |
| | Industrial | 13<br>68.4% | | | 6<br>31.6% | | 19<br>100.0% |
| | Agroindustrial | 4<br>100.0% | | | | | 4<br>100.0% |
| | Alimentos | 7<br>63.6% | | 1<br>9.1% | 1<br>9.1% | 2<br>18.2% | 11<br>100.0% |
| Total | | 25<br>62.5% | 2<br>5.0% | 1<br>2.5% | 8<br>20.0% | 4<br>10.0% | 40<br>100.0% |

Gráfico 6



**¿Desde cuándo exporta?**

Objetivo:
Conocer desde cuando exportan las PYMES de El Salvador.

Análisis:
Es evidente que las Pequeñas y Medianas Empresas de El Salvador, comienzan sus proyectos de exportación en menor escala a partir de la década de los setenta, a pesar de que no contaban con incentivos para lograr sus objetivos, sin embargo a partir del nacimiento del FOEX como iniciativa del Ministerio de Economía las exportaciones en estos sectores empresariales ha crecido a partir del año 2002 en un 10% en comparación al año 2001, en el 2003 su incremento fue impactante en un 32.5% en referencia con los años anteriores, lo que significa que el FOEX es una institución gubernamental que impulsa a las PYMES a desarrollar proyectos de exportación para diversificar sus productos y ventas, logrando penetrar en mercados internacionales.

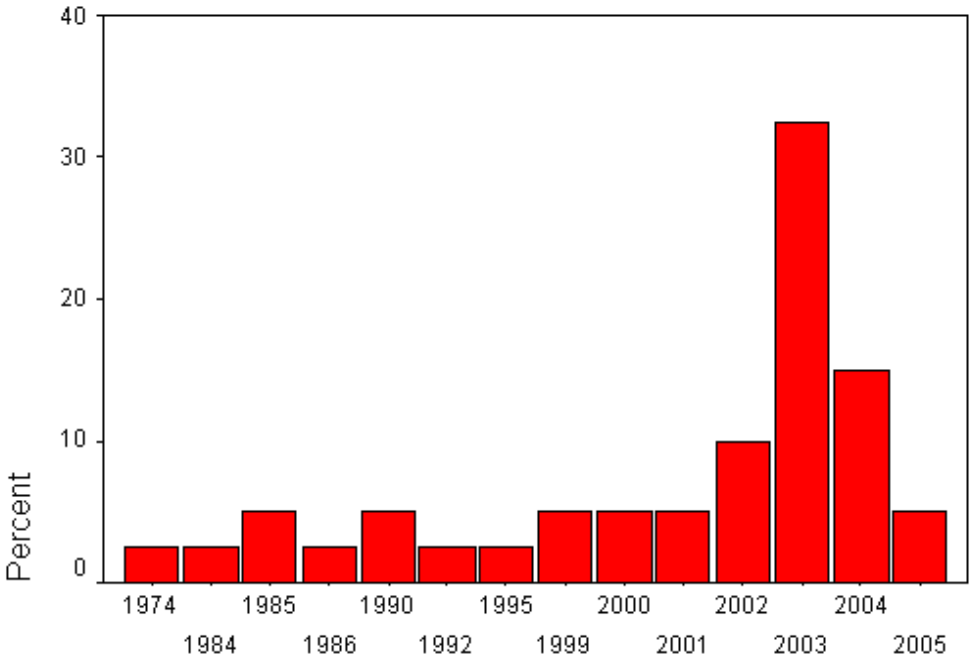
La siguiente tabla y gráfica 7 reflejan por años la frecuencia de exportación que han tenido las empresas que formaron parte de la muestra de estudio.

Tabla 7. Tabulación de Resultados.

**¿Desde cuándo exporta?**

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---|---|---|---|---|
| 1974 | 1 | 2.5 | 2.5 | 2.5 |
| 1984 | 1 | 2.5 | 2.5 | 5.0 |
| 1985 | 2 | 5.0 | 5.0 | 10.0 |
| 1986 | 1 | 2.5 | 2.5 | 12.5 |
| 1990 | 2 | 5.0 | 5.0 | 17.5 |
| 1992 | 1 | 2.5 | 2.5 | 20.0 |
| 1995 | 1 | 2.5 | 2.5 | 22.5 |
| 1999 | 2 | 5.0 | 5.0 | 27.5 |
| 2000 | 2 | 5.0 | 5.0 | 32.5 |
| 2001 | 2 | 5.0 | 5.0 | 37.5 |
| 2002 | 4 | 10.0 | 10.0 | 47.5 |
| 2003 | 13 | 32.5 | 32.5 | 80.0 |
| 2004 | 6 | 15.0 | 15.0 | 95.0 |
| 2005 | 2 | 5.0 | 5.0 | 100.0 |
| Total | 40 | 100.0 | 100.0 | |

Gráfico 7



**¿Países hacia donde exporta?**

Objetivo:
Identificar cuáles son los países hacia donde exportan más las empresas consideradas en la muestra de la investigación.

Análisis:
Con el apoyo brindado por el FOEX las empresas lograron penetrar nuevos mercados entre ellos los más representativos fueron Centroamérica, Estados Unidos y Europa, que les permitieron fortalecer sus ventas en estos mercados donde no tenían presencia o ésta era mínima, los resultados se representan en la tabla 8 información que dio origen al siguiente análisis:

El 80% de las empresas pertenecientes al sector servicios lograron conquistar o incrementar sus ventas en el mercado Estadounidense, y el 20% de éstas no exporta hacia este país, asimismo el 40% ingresó en Centroamérica fortaleciendo de esta manera la comercialización de sus productos, mientras que el 60% de las empresas de este sector manifestaron no exportar hacia este mercado. En cuanto al continente Europeo se refiere el 40% de los empresarios que ofrecen servicios de call center, software multimedia, diseño web, entre otros lograron llegar específicamente a los países de España y Alemania y el 60% manifestaron no tener presencia en este continente.

Por su parte el 100% de las empresas comerciales tiene presencia en los mercados de Estados Unidos de Norteamérica, sin embargo no han podido ingresar a los países de Centroamérica y la Unión Europea.

En el sector industrial las empresas pertenecientes a éste, el 68.4% exportan hacia Estados Unidos y el 31.6% aún no han tenido la oportunidad de llegar hacia este mercado, con respecto a los países Centroamericanos el 73.7% afirma haber incrementado sus exportaciones, en cambio el 26.3% establece que este mercado aún no lo han cubierto y en lo que se refiere a la Unión Europea el 21.1% determinó que han logrado realizar exportaciones hacia este continente pero el 78.9% no ha podido consolidar ventas en éste hasta la fecha.

En el sector agroindustrial el 75% de las empresas están exportando hacia los mercados de Estados Unidos y Centroamérica, mientras que el 25% restante manifestaron aún no tener contacto en estos países. Diferente comportamiento reflejan las exportaciones hacia el mercado Europeo en donde el 75% de las empresas lo desconocen y el 25% realizaron ventas en este continente.

En lo que respecta al sector alimentos el 90.9% penetraron en el mercado estadounidense con sus productos comestibles y el 9.1% no operan en este país, mientras que en Centroamérica el 36.4% de éstas empresas participan activamente en los procesos de exportación y el 63.6% no han logrado ingresar a estos países, por su parte en la Unión Europea el 18.2% fortalecieron sus ventas, en cambio un 81.8% de éstas, no han logrado hasta la fecha desarrollar ninguna exportación en estos países.

El análisis anterior sirvió de base para determinar que las empresas de servicios han logrado tener una mayor participación en el mercado Estadounidense al igual que las empresas comerciales, sin embargo las empresas industriales y agroindustriales lograron una mayor cobertura

en los países de Centroamérica y Estados Unidos, mientras que en el sector alimenticios su mayor participación la tuvieron en el mercado estadounidense debido a la demanda que tienen los productos étnicos en dicho país.

Tabla 8. Tabulación de resultados.

| | | ¿Exporta a Estados Unidos? | | ¿Exporta a Centroamérica? | | ¿Exporta a la Unión Europa? | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | No | Si | No | Si | No | Si | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 1<br>20.0% | 4<br>80.0% | 3<br>60.0% | 2<br>40.0% | 3<br>60.0% | 2<br>40.0% | 100.0% |
| | Comercial | | 1<br>100.0% | 1<br>100.0% | | 1<br>100.0% | | 100.0% |
| | Industrial | 6<br>31.6% | 13<br>68.4% | 5<br>26.3% | 14<br>73.7% | 15<br>78.9% | 4<br>21.1% | 100.0% |
| | Agroindustrial | 1<br>25.0% | 3<br>75.0% | 1<br>25.0% | 3<br>75.0% | 3<br>75.0% | 1<br>25.0% | 100.0% |
| | Alimentos | 1<br>9.1% | 10<br>90.9% | 7<br>63.6% | 4<br>36.4% | 9<br>81.8% | 2<br>18.2% | 100.0% |
| Total | | 9<br>22.5% | 31<br>77.5% | 17<br>42.5% | 23<br>57.5% | 31<br>77.5% | 9<br>22.5% | 100.0% |

**¿Cuáles son los productos o servicios que exporta?**

Objetivo:

Identificar los productos o servicios que las PYMES apoyadas por el FOEX exportan a los distintos mercados externos.

Análisis:

La tabla y gráfica 9 representa las exportaciones se han incrementado mediante el cofinanciamiento que el Fondo de Fomento a las Exportaciones les ha brindado a las empresas de los sectores

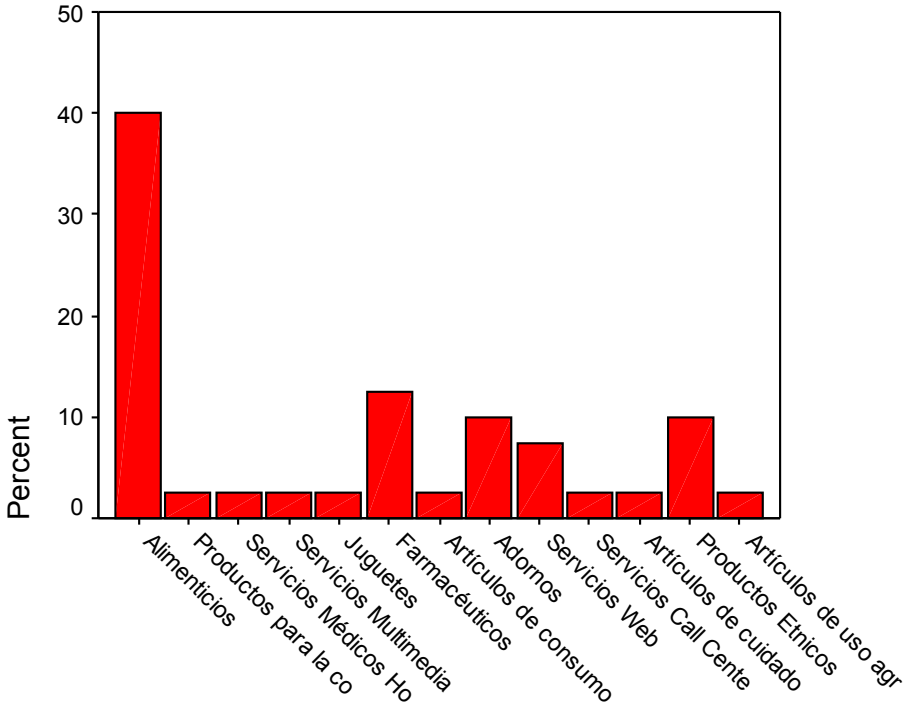
evaluados a través del fast track, adquisición de tecnología, proyectos de exportación, penetración en el mercado exterior y otros; permitiendo que el sector alimentos le equivale el 40% ocupe el primer lugar en las exportaciones de estas categorías de empresas, los medicamentos o productos farmacéuticos les corresponde el segundo lugar con el 12.5%, asimismo la exportación de adornos y productos étnicos comparte un 10%, ubicándolos en el tercer lugar de los productos que más se comercializan en el mercado exterior y en porcentajes minoritarios se encuentran los artículos de consumo para el hogar, personal, de uso agrícola, servicios médicos hospitalarios, multimedia, juguetes, call center, entre otros.

Tabla 9. Tabulación de resultados.

**¿Cuáles son los productos o servicios que exporta?**

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---|---|---|---|---|
| Alimenticios | 16 | 40.0 | 40.0 | 40.0 |
| Productos para la construcción | 1 | 2.5 | 2.5 | 42.5 |
| Servicios Médicos Hospitalarios | 1 | 2.5 | 2.5 | 45.0 |
| Servicios Multimedia | 1 | 2.5 | 2.5 | 47.5 |
| Juguetes | 1 | 2.5 | 2.5 | 50.0 |
| Farmacéuticos | 5 | 12.5 | 12.5 | 62.5 |
| Artículos de consumo para el hogar | 1 | 2.5 | 2.5 | 65.0 |
| Adornos | 4 | 10.0 | 10.0 | 75.0 |
| Servicios Web | 3 | 7.5 | 7.5 | 82.5 |
| Servicios Call Center | 1 | 2.5 | 2.5 | 85.0 |
| Artículos de cuidado personal | 1 | 2.5 | 2.5 | 87.5 |
| Productos Etnicos | 4 | 10.0 | 10.0 | 97.5 |
| Artículos de uso agricola | 1 | 2.5 | 2.5 | 100.0 |
| Total | 40 | 100.0 | 100.0 | |

Gráfico 9




¿Cuáles son los productos o servicios que exporta?

**¿Con que frecuencia exportan productos o servicios?**

Objetivo:

Determinar la frecuencia de exportación de productos o servicios de las PYMES de El Salvador.

Análisis:
La mayor parte de las Empresas Pequeñas y Medianas de El Salvador que han sido apoyadas a través de cofinanciamiento del programa de fomento a las exportaciones han incrementado las cantidades de productos y servicios que exportan y las frecuencias de envío de éstos al mercado extranjero, los resultados se resumen en la tabla y gráfico 10.

En referencia al sector industrial, el 5.3% de las empresas que formaron parte de este estudio exportan sus productos semanalmente, hacia diferentes mercados internacionales, otro porcentaje similar envían sus mercaderías trimestralmente, así como también cada quince días cargan sus contenedores de productos y los exportan al extranjero y un 64.4% de estas empresas realizan transacciones de mercadería en el mercado externo cada mes dejando muchas ganancias a sus propietarios.

En cuanto a las empresas de servicio el 80% de éstas realizan operaciones en el exterior cada mes y el 20% lo hacen cada trimestre.
Por otra parte, los entes clasificados en el sector comercial manifiestan que exportan su mercadería cada mes y en las empresas pertenecientes al rubro agroindustrial el 50% de ellas exportan mensualmente sus productos, 25% lo realizan cada trimestre al igual que un porcentaje similar lo hacen sólo cuando se trata de un producto que se comercializa en temporadas, y finalmente en el sector de alimentos el 72.7% de estas organizaciones envían sus productos cada mes, el 18.2% sólo cuando el producto es consumido en temporadas y

el 9.1% lo hace en períodos de tres meses de acuerdo a la demanda de sus canales de distribución en el mercado extranjero.

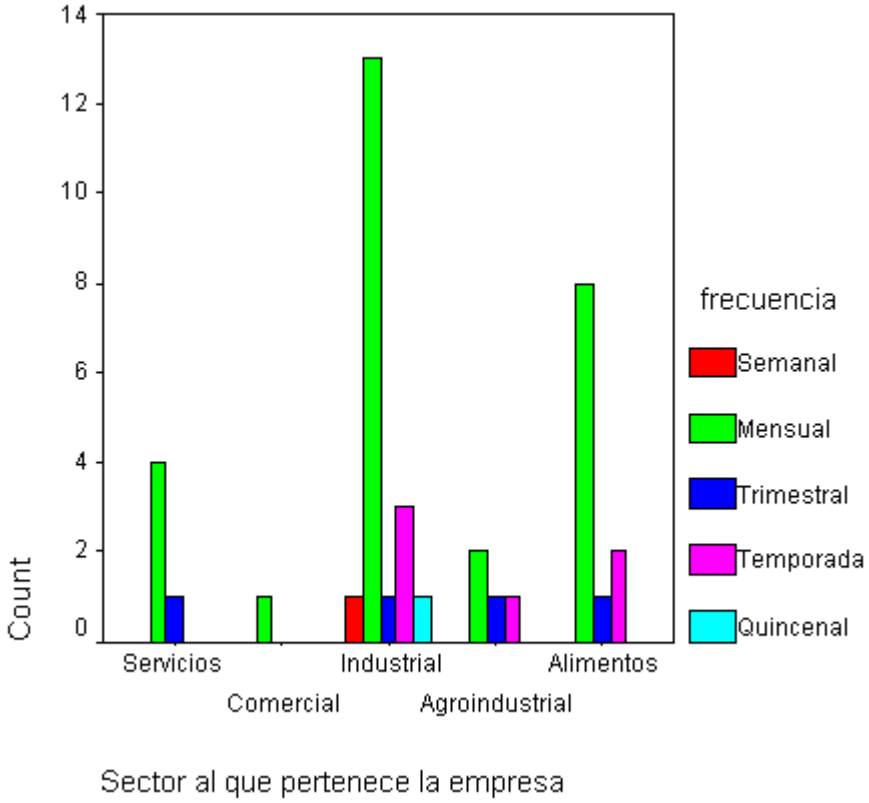
Por lo anterior, se puede afirmar que las PYMES en primer lugar mantienen en su mayoría un ritmo de exportaciones mensual hacia el exterior para distribuir sus productos o servicios en esos mercados, en segundo la frecuencia de exportación es por temporadas en donde la mayor parte de estos productos son demandados por salvadoreños que se encuentran en distintos países del mundo.

Tabla 10. Tabulación de resultados.

**Sector al que pertenece la empresa * ¿Con que frecuencia exportan productos o servicios ?**

| | | ¿Con que frecuencia exportan productos o servicios ? | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Semanal | Mensual | Trimestral | Temporada | Quincenal | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | | 4<br>80.0% | 1<br>20.0% | | | 5<br>100.0% |
| | Comercial | | 1<br>100.0% | | | | 1<br>100.0% |
| | Industrial | 1<br>5.3% | 13<br>68.4% | 1<br>5.3% | 3<br>15.8% | 1<br>5.3% | 19<br>100.0% |
| | Agroindustrial | | 2<br>50.0% | 1<br>25.0% | 1<br>25.0% | | 4<br>100.0% |
| | Alimentos | | 8<br>72.7% | 1<br>9.1% | 2<br>18.2% | | 11<br>100.0% |
| Total | | 1<br>2.5% | 28<br>70.0% | 4<br>10.0% | 6<br>15.0% | 1<br>2.5% | 40<br>100.0% |

Gráfico 10




**¿Cuánto exportaba antes de recibir el apoyo del FOEX?**

Objetivo:

Conocer el volumen o porcentaje de exportación que tenían las empresas PYMES antes de recibir el apoyo del FOEX.

Análisis:

Es evidente que el programa del Fondo de Fomento a las Exportaciones ha brindado una gran oportunidad a las Pequeñas y Medianas Empresa salvadoreñas de incrementar sus exportaciones al conocer nuevos clientes en el mercado externo al igual que en el interno.

La tabla y gráfica 11 resumen que el 40% de las empresas pertenecientes al sector servicios exportaban menos y el 60% no realizaban ningún tipo de operaciones de exportación hacia los distintos mercados extranjeros. Por otra parte las organizaciones que conforman el rubro comercial el 100% de ellas manifestaron que antes de iniciar los contactos con los ejecutivos del FOEX exportaban menos mercadería al exterior, mientras que las empresas que forman parte del sector industrial el 68.4% envían en menor cantidad sus productos al extranjero y el 31.6% no exportaban.

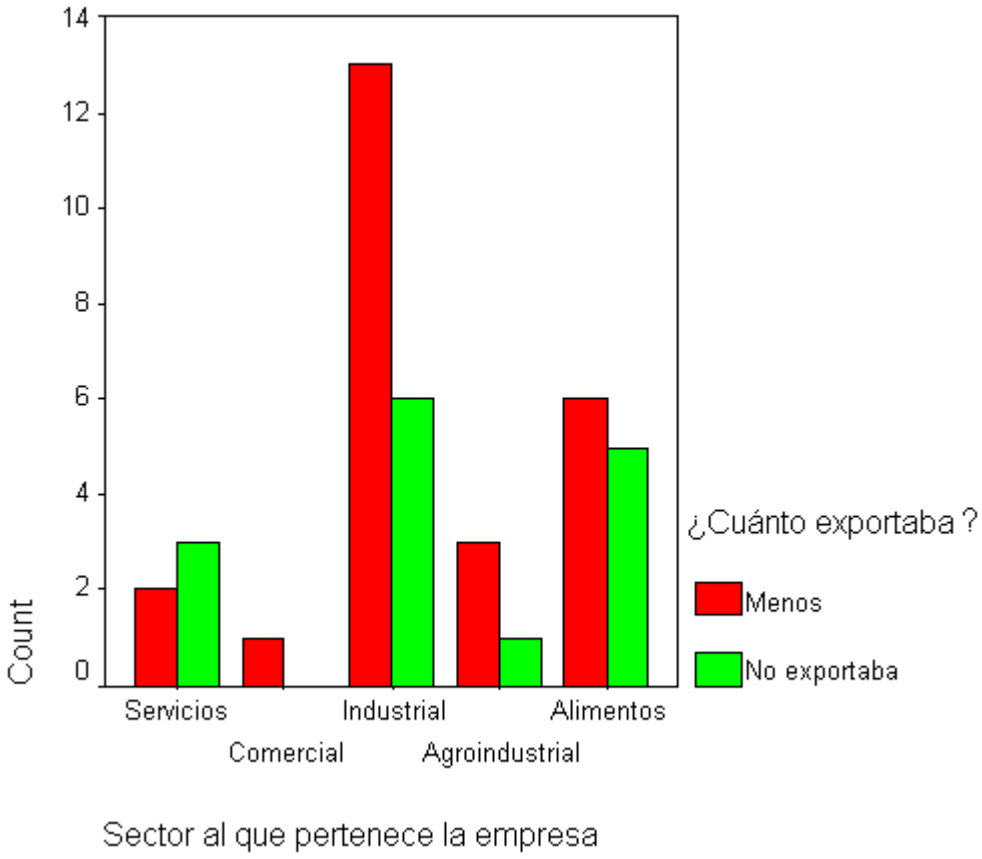
En cuanto a las empresas clasificadas en el rubro agroindustrial el 75% realizaban proyectos de exportación en menor escala y el 25% no se dedicaban a esta tarea de explorar y penetrar a mercados internacionales, cubriendo en mayor escala las necesidades del mercado interno y en el sector de alimentos las empresas catalogadas dentro de este rubro el 54.5% comercializaban sus productos en menor cantidad en los mercados externos mientras que el 45.5% aún no iniciaban proyectos de exportación y fue a través del FOEX que comienzan con descubrir las bondades de los mercados internacionales en donde han tenido buena aceptación de los productos que comercializan.

Lo cual significa que antes de conocer el programa FOEX las PYMES tenían escasa participación en el mercado internacional.

Tabla 11. Tabulación de resultados.

| | | ¿Cuánto exportaba antes de recibir el apoyo del FOEX? | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Menos | No exportaba | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 2 | 3 | 5 |
| | | 40.0% | 60.0% | 100.0% |
| | Comercial | 1 | | 1 |
| | | 100.0% | | 100.0% |
| | Industrial | 13 | 6 | 19 |
| | | 68.4% | 31.6% | 100.0% |
| | Agroindustrial | 3 | 1 | 4 |
| | | 75.0% | 25.0% | 100.0% |
| | Alimentos | 6 | 5 | 11 |
| | | 54.5% | 45.5% | 100.0% |
| Total | | 25 | 15 | 40 |
| | | 62.5% | 37.5% | 100.0% |

Gráfico 11




**¿Se han incrementado las exportaciones después del apoyo del programa FOEX?**

Objetivo:

Conocer si las PYMES de El Salvador han incrementado las exportaciones después del apoyo recibido del programa FOEX.

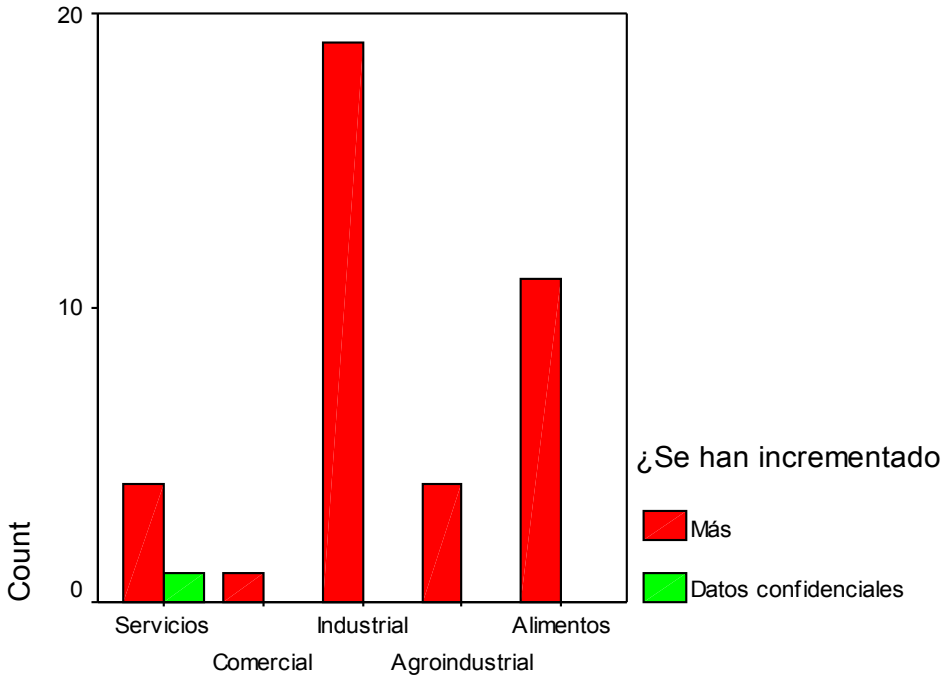
Análisis:

La tabla y gráfico 12 reflejan los diferentes porcentajes en que se han incrementado las exportaciones en las empresas PYMES de El Salvador a partir del cofinanciamiento que les ha brindado el Fondo de Fomento a las Exportaciones, En referencia al sector servicios de las empresas seleccionadas el 80% manifiestan haber aumentado sus exportaciones a partir de la ayuda recibida y el 20% comentaron que esta información es confidencial y que no podía revelarse por políticas empresariales, mientras que los entes pertenecientes a los sectores comercial, industrial, agroindustrial y alimentos en un 100% establecieron que sus indicadores de exportación han crecido permitiéndoles expandir su mercado de productos, lo anterior da la pauta para afirmar que con el apoyo del FOEX las PYMES incrementaron sus exportaciones en el mercado internacional.

Tabla 12. Tabulación de resultados

| | | ¿Se han incrementado las exportaciones despúes del apoyo del programa FOEX? | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Más | Datos confidenciales | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 4<br>80.0% | 1<br>20.0% | 5<br>100.0% |
| | Comercial | 1<br>100.0% | | 1<br>100.0% |
| | Industrial | 19<br>100.0% | | 19<br>100.0% |
| | Agroindustrial | 4<br>100.0% | | 4<br>100.0% |
| | Alimentos | 11<br>100.0% | | 11<br>100.0% |
| Total | | 39<br>97.5% | 1<br>2.5% | 40<br>100.0% |

Gráfico 12




**¿A cuánto equivale en porcentajes el incremento de las exportaciones de mercadería o servicios?**

Objetivo:

Determinar a cuánto equivale en porcentajes el incremento de las exportaciones de mercadería o servicios de las PYMES.

Análisis:

Los empresarios que han sido favorecidos con las diversas oportunidades de cofinanciamiento que les brinda el FOEX manifestaron en relación a esta interrogante que en alguna medida les ha permitido incrementar el volumen de la mercadería o servicios que exportan, la tabla 13 da a conocer los distintos porcentajes de crecimiento que han tenido estas empresas de acuerdo al sector que pertenecen.

Para las organizaciones que ofrecen servicios tales como diseño de desarrollo web, software multimedia, call center, entre otros, el 20% han incrementado su exportaciones del 1% hasta 25%, igual porcentaje han crecido del 26% hasta el 50% sus operaciones en el exterior, otro 20% de las empresas de servicio han aumentado sus exportaciones de 51% hasta el 75%, el 20% han obtenido un incremento mayor del 76% hasta 100%, ninguna de estas empresas manifestó haber crecido más del 100% con el apoyo brindado por el FOEX y el 20% restante afirmaron que estos son datos confidenciales y que no estaban autorizados para dar a conocerlos.

Por otra parte, el gráfico 13 refleja los resultados de todos los sectores específicamente el sector comercial el 100% de las empresas que fueron apoyadas por el Fondo de Fomento a las Exportaciones manifiestan haber aumentado sus ventas en el extranjero, mientras que en el sector industrial 6 empresas a las que les corresponde el 31.6% incrementaron sus ventas en el exterior del 26% hasta 50%, el 15.8% que equivale a 3 empresas de este mismo sector incrementaron sus exportaciones del 1% hasta el 25%, de la misma cantidad de empresas afirman que han crecido del 76% hasta el 100% y el resto de empresas a las que les corresponde también el 15.8%

lograron exportar más del 100% de sus productos. Asimismo a 4 empresas que representan el 21.1% aumentaron sus ventas al exterior del 51% hasta 75% quedando satisfechas por la ayuda brindada por el FOEX.

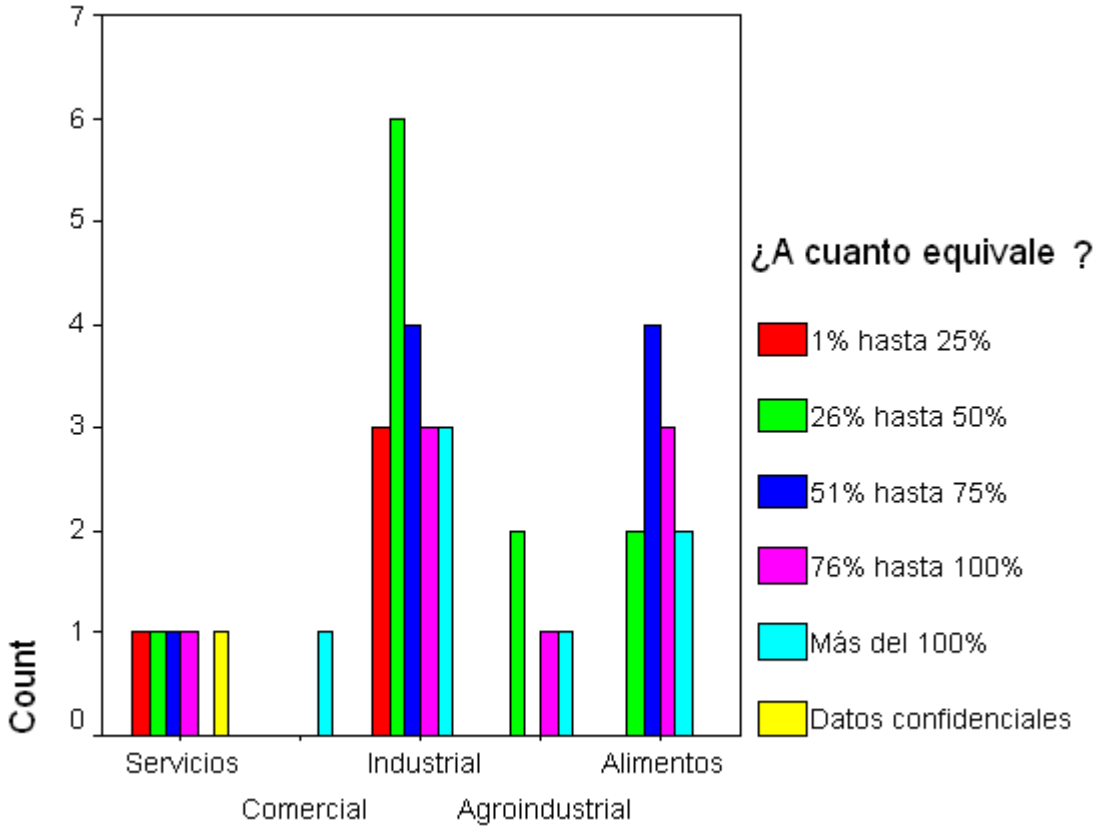
En el sector agroindustrial 2 empresas a las que les corresponde el 50%, exportaron en el rango de 26% hasta el 50%, otras 21 pertenecientes a este sector a las que equivale el 25% logro exportar su productos entre el 76% hasta 100%, una organización que representa el 25% afirmó que exporto sus productos en más del 100%. Por otra parte en el sector Alimentos 4 empresas representadas por el 36.4% incrementaron sus exportaciones del 51% hasta 75%, 3 empresas representadas por el 27.3% envió su mercadería al exterior del 76% hasta el 100%, 2 organizaciones a las que les corresponde el 18.2% afirmaron que exportaron desde el 26% hasta el 50% de sus productos, igual porcentaje corresponde a dos empresas que manifiestan que lograron exportar más del 100%.

Es por ello que se afirma que las empresas lograron un incremento entre 26% hasta 50% y fue el sector industrial el que demostró mayor dinamismo en cuanto a incremento de exportaciones se refiere, aprovechando el mecanismo de cofinanciamiento brindado por el FOEX.

Tabla 13. Tabulación de Respuestas.

| | | ¿A cuanto equivale en dólares o porcentaje de incremento de sus exportaciones de mercadería o servicios? | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1% hasta 25% | 26% hasta 50% | 51% hasta 75% | 76% hasta 100% | Más del 100% | Datos confidenciales | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 1<br>20.0% | 1<br>20.0% | 1<br>20.0% | 1<br>20.0% | | 1<br>20.0% | 5<br>100.0% |
| | Comercial | | | | | 1<br>100.0% | | 1<br>100.0% |
| | Industrial | 3<br>15.8% | 6<br>31.6% | 4<br>21.1% | 3<br>15.8% | 3<br>15.8% | | 19<br>100.0% |
| | Agroindustrial | | 2<br>50.0% | | 1<br>25.0% | 1<br>25.0% | | 4<br>100.0% |
| | Alimentos | | 2<br>18.2% | 4<br>36.4% | 3<br>27.3% | 2<br>18.2% | | 11<br>100.0% |
| Total | | 4<br>10.0% | 11<br>27.5% | 9<br>22.5% | 8<br>20.0% | 7<br>17.5% | 1<br>2.5% | 40<br>100.0% |

Gráfico 13




**¿Cuáles son las razones por las que han incrementado las exportaciones?**

Objetivo:
Identificar las razones por las que han incrementado las exportaciones las PYMES de El Salvador.

Análisis:
Las empresas pertenecientes a la categoría PYMES manifiestan que algunas de las razones que les han permitido incursionar en el mercado interno mediante el apoyo brindado por el FOEX son las siguientes: El 80% que representa a cuatro empresas del sector servicios establecieron que con la asistencia de este programa lograron establecer nuevos clientes y el 20% de ellas utilizaron esta ayuda para realizar contactos con otros países.

En lo que respecta al sector comercial el 100% lograron establecer nuevos clientes en el mercado extranjero; por su parte el sector industrial representado por 16 empresas a las que el corresponde el 84.2% hicieron nuevos clientes en el exterior y el 15.8% equivalente a 3 organizaciones determinaron que los beneficios del FOEX han realizado nuevos contactos, clientes, aumento en el volumen de las exportaciones y en los precios de los productos que comercializan en el mercado extranjero.

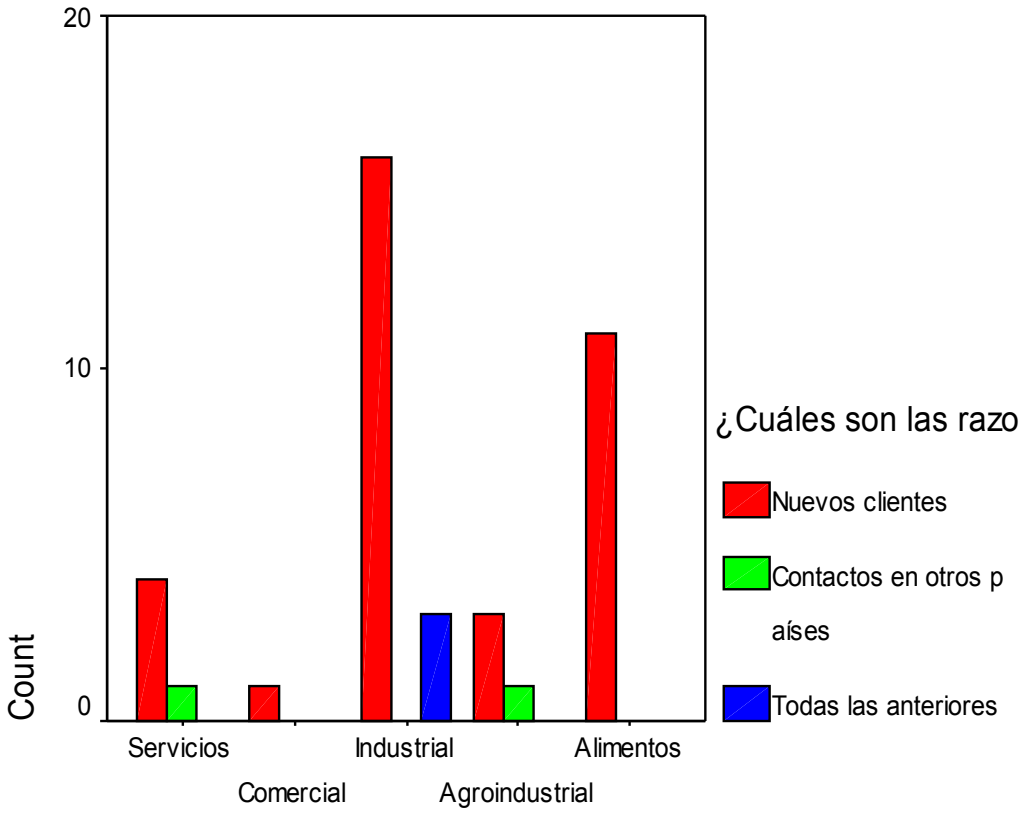
En el sector agroindustrial el 75% de las empresas han logrado nuevos clientes y el 25% restante han establecido contactos en otros países, y finalmente en el sector alimentos el 100% de las empresas han logrado establecer nuevos clientes en otros países; por lo que se puede afirmar que estas empresas del sector alimentos son las que mejor han aprovechado el cofinanciamiento otorgado por el FOEX para

vender sus productos a nuevos clientes, estos datos se resumen en la tabla y el gráfico 14.

Tabla 14. Tabulación de respuestas.

| | | ¿Cuáles son las razones por las que se han incrementado las exportaciones? | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Nuevos clientes | Contactos en otros países | Todas las anteriores | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 4<br>80.0% | 1<br>20.0% | | 5<br>100.0% |
| | Comercial | 1<br>100.0% | | | 1<br>100.0% |
| | Industrial | 16<br>84.2% | | 3<br>15.8% | 19<br>100.0% |
| | Agroindustrial | 3<br>75.0% | 1<br>25.0% | | 4<br>100.0% |
| | Alimentos | 11<br>100.0% | | | 11<br>100.0% |
| Total | | 35<br>87.5% | 2<br>5.0% | 3<br>7.5% | 40<br>100.0% |

Gráfico 14




**¿Se han incrementado las ventas en el mercado interno después del apoyo del programa del FOEX?**

Objetivo:

Indagar sobre el incremento de las ventas en el mercado interno de las empresas PYMES después del apoyo del programa del FOEX.

Análisis:

En cuanto al sector servicios un 40% de las empresas estudiadas afirmaron que después de recibir el apoyo del FOEX las ventas en el mercado interno se han incrementado y un 60% manifestaron que las ventas se mantienen iguales. En cambio en el sector comercial el 100% dijeron desconocer sobre este aspecto.

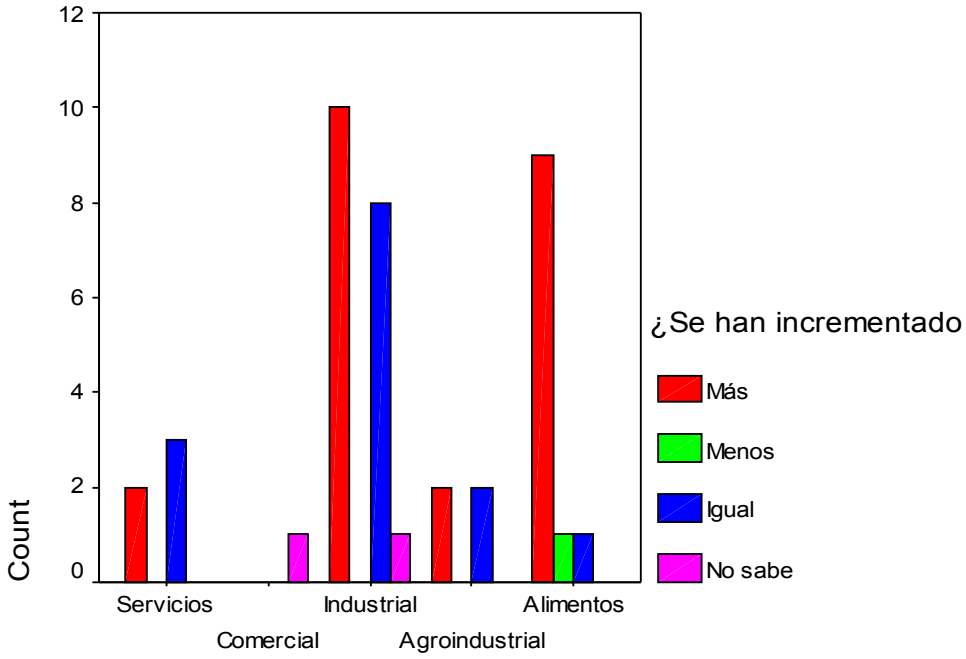
Por su parte en el sector industrial un 52.6% manifestaron que las ventas han aumentado producto del apoyo recibido por el FOEX, el 42.1% afirma que las ventas se mantienen iguales y el 5.3% desconocen si éstas han sufrido algún cambio, mientras que en el sector agroindustrial un 50% mencionaron que las ventas se incrementaron y el 50% restante afirmaron que las ventas se mantienen iguales, tal y como se refleja en la siguiente gráfica y tabla, finalmente en el sector alimentos el 81.8% explicó que ha existido un gran incremento en las ventas locales, el 9.1% estableció que las ventas en el mercado local se han reducido y un porcentaje igual al anterior dijeron que su mercadería se comercializa sin mostrar ningún incremento en dicho mercado, tal y como lo resumen la tabla y el gráfico 15.

En base a lo anterior se puede afirmar que mediante la ayuda facilitada por el FOEX a las empresas de los distintos sectores les ha permitido lograr un incremento de las ventas en el mercado local y extranjero.

Tabla 15. Tabulación de Datos.

| | | ¿Se han incrementado las ventas en el mercado interno después del apoyo del FOEX? | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Más | Menos | Igual | No sabe | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 2<br>40.0% | | 3<br>60.0% | | 5<br>100.0% |
| | Comercial | | | | 1<br>100.0% | 1<br>100.0% |
| | Industrial | 10<br>52.6% | | 8<br>42.1% | 1<br>5.3% | 19<br>100.0% |
| | Agroindustrial | 2<br>50.0% | | 2<br>50.0% | | 4<br>100.0% |
| | Alimentos | 9<br>81.8% | 1<br>9.1% | 1<br>9.1% | | 11<br>100.0% |
| Total | | 23<br>57.5% | 1<br>2.5% | 14<br>35.0% | 2<br>5.0% | 40<br>100.0% |

Gráfico 15




**¿Cuáles son los beneficios que la empresa ha recibido a raíz del apoyo brindado por el FOEX?**

Objetivo:

Determinar cuáles son los beneficios que han recibido las PYMES de El Salvador a raíz del apoyo brindado por el FOEX.

Análisis:

De acuerdo a lo manifestado por las empresas consideradas en el estudio se lograron determinar los siguientes beneficios en base a los datos que se resumen en la tabla y gráfico 16 esto conlleva al siguiente análisis:

El 60% de las empresas que se dedican a la venta de servicios lograron incrementar sus exportaciones, el 20% argumentan que su mayor beneficio radicó en la participación en ferias internacionales en las que lograron ofertar sus servicios a empresarios de otros países y el 20% restante manifestaron que la ayuda más relevante que le brindó este programa fue la adquisición de tecnología para el mejoramiento de los procesos de acuerdo a los servicios que vende. Por otra parte en el sector comercial el 100% incrementaron sus exportaciones de tal manera que les permitió vender en mayor cantidad sus productos.

Por su parte el 52.6% de las empresas pertenecientes al sector industrial afirmaron que sus exportaciones se incrementaron, el 42.1% manifestaron que con el cofinanciamiento del FOEX asistieron a ferias internacionales como una oportunidad para dar a conocer sus productos y el 5.3% restantes aprovecharon la oportunidad para adquirir tecnología, mientras que en el sector agroindustrial el 100% de las empresas expresaron su mayor beneficio fue el incremento de las exportaciones, el 54.5% afirmaron que con la ayuda de este programa se incrementaron las exportaciones, el 27.3% lograron asistir a ferias internacionales y el 18.2% establecieron que gracias al FOEX adquirieron tecnología para mejorar sus procesos de producción

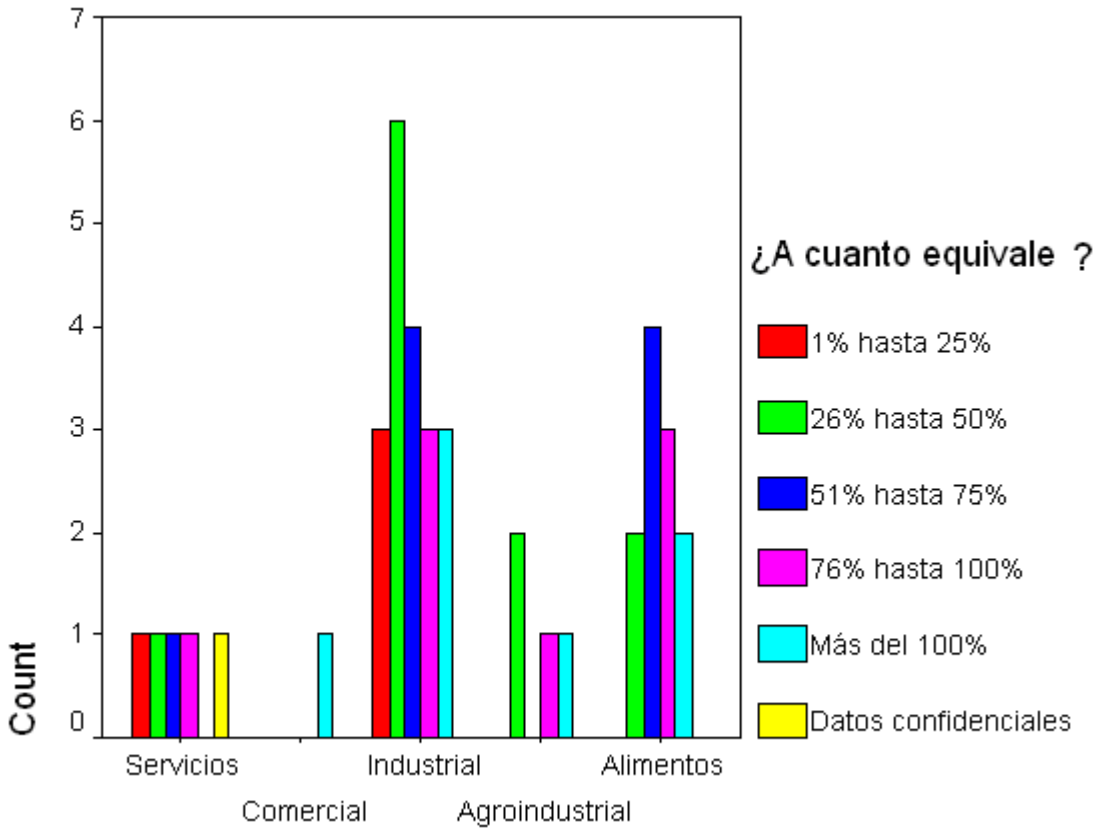
de la mercadería que ofrecen en el mercado. De lo anterior se concluye que el mayor beneficio que este programa ha brindado a las Pequeñas y Medianas Empresas de El Salvador consiste en un incremento en sus exportaciones siendo el sector servicios, agroindustrial y alimentos los que mejor han utilizado este programa para comercializar sus productos y servicios en el mercado foráneo.

Tabla 16. Tabulación de resultados.

**Cuáles son los beneficios que la empresa ha recibido a raíz del apoyo brindado por el FOEX**

| | | ¿Cuáles son los beneficios que la empresa ha recibido a raíz del apoyo brindado por el FOEX? | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Incremento de exportaciones | Participación en Ferias Internacionales | Adquisición de tecnología | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 3<br>60.0% | 1<br>20.0% | 1<br>20.0% | 5<br>100.0% |
| | Comercial | 1<br>100.0% | | | 1<br>100.0% |
| | Industrial | 10<br>52.6% | 8<br>42.1% | 1<br>5.3% | 19<br>100.0% |
| | Agroindustrial | 4<br>100.0% | | | 4<br>100.0% |
| | Alimentos | 6<br>54.5% | 3<br>27.3% | 2<br>18.2% | 11<br>100.0% |
| Total | | 24<br>60.0% | 12<br>30.0% | 4<br>10.0% | 40<br>100.0% |

Gráfico 16




**¿Cuáles son los aspectos desfavorables del programa de Fomento a las Exportaciones?**

Objetivo:

Identificar cuáles son los aspectos desfavorables del programa de Fomento a las Exportaciones establecidos por las PYMES de El Salvador.

Análisis:

Con esta interrogante se pretendió conocer la opinión de los empresarios que han sido beneficiados por el programa de fomento a las exportaciones en cuanto a los aspectos desfavorables que impiden una completa satisfacción al trabajar con esta institución, es así como

el 20% de las empresas que son parte del sector servicio opinan que el aspecto más desfavorable es el tiempo invertido en los trámites y el 60% de ellas manifiestan que existe demasiada rigurosidad en los trámites, lo que significa que si no cumplen con un requisito esto les retrasa sus operaciones de exportación y el 20% restante de estas empresas afirman que es insuficiente el cofinanciamiento que les proporciona este programa.

Por su parte las empresas pertenecientes al sector comercial no encontraron ningún aspecto desfavorable a este programa ya que sus operaciones las han realizado satisfactoriamente, mientras que en las organizaciones clasificadas dentro del sector industrial el 36.8% que corresponde a 7 empresas dijeron haber invertido demasiado tiempo en los trámites que realizaron en esta institución de gobierno, otro porcentaje igual argumento que los ejecutivos del FOEX son demasiado estrictos o rigurosos al momento de solicitarles la documentación lo que les ha ocasionado pérdida de tiempo y retrazo en sus operaciones en el exterior y el 26.3% equivalente a 5 empresas de este sector consideran que este programa opera en correcta armonía con sus intereses.

En el sector agroindustrial el 75% correspondiente a 3 empresas establecieron que el aspecto desfavorable es el tiempo invertido en los trámites de presentación del proyecto de exportación y toda la documentación requerida para ello y el 25% restante de estas empresas manifiestan que el programa tiene escasa difusión, en el sector alimentos el 36.4% considera que el principal aspecto desfavorable es el tiempo invertido en los trámites para exportar, el 63.6% considera que existe demasiada rigurosidad en las

transacciones que se requieren para lograr el cofinanciamiento por parte de este programa.

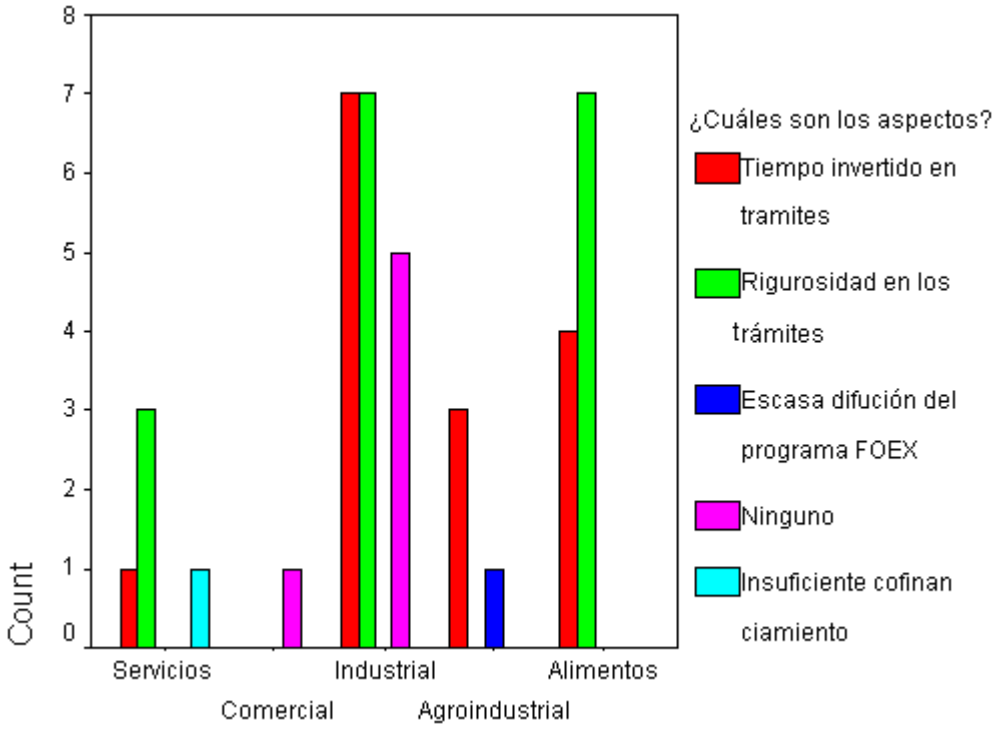
En base a los datos anteriores y tomando como referencia los datos que refleja la tabla y gráfica 17 se determina que las empresas del sector servicio, comercial, industrial, agroindustrial y alimentos consideran que el principal aspecto desfavorable a esta institución es la rigurosidad en cuanto a los trámites para ejecutar proyectos de exportación o asistencia a ferias, entre otros. En segundo lugar le corresponde al aspecto relacionada con el exceso de tiempo invertido en cada uno de los proyectos que se presentan al FOEX.

Tabla 17. Tabulación de resultados.

**¿Cuáles son los aspectos desfavorables del programa FOEX?**

| | | ¿Cuáles son los aspectos desfavorables del programa FOEX? | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Tiempo invertido en tramites | Rigurosidad en los trámites | Escasa difusión del programa FOEX | Ninguno | Insuficiente cofinanciamiento | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 1<br>20.0% | 3<br>60.0% | | | 1<br>20.0% | 5<br>100.0% |
| | Comercial | | | | 1<br>100.0% | | 1<br>100.0% |
| | Industrial | 7<br>36.8% | 7<br>36.8% | | 5<br>26.3% | | 19<br>100.0% |
| | Agroindustrial | 3<br>75.0% | | 1<br>25.0% | | | 4<br>100.0% |
| | Alimentos | 4<br>36.4% | 7<br>63.6% | | | | 11<br>100.0% |
| Total | | 15<br>37.5% | 17<br>42.5% | 1<br>2.5% | 6<br>15.0% | 1<br>2.5% | 40<br>100.0% |

Gráfico 17




**¿Cuáles aspectos considera que debería mejorar el FOEX para incrementar el apoyo a las empresas?**

Objetivo:

Conocer los aspectos que debe mejor el FOEX para incrementar el apoyo a las Empresas PYMES.

Análisis:

En cuanto a esta interrogante las empresas que formaron parte del estudio consideran que a pesar de las oportunidades de cofinanciamiento brindadas por el FOEX, existen aspectos que deberían ser mejorados por esta institución para garantizar el fiel cumplimiento a su misión, dichos resultados se reflejan en la tabla y gráfico 18 de donde se detalla el siguiente análisis:

En el sector servicios el 60% consideran que el FOEX debería agilizar los trámites, el 20% de estas empresas manifestaron que el cofinanciamiento es limitado y el 20% restante afirman están satisfechos con la ayuda proporcionada por este programa.

En relación al sector comercial el 100% de las empresas pertenecientes a este sector consideran que esta institución debería agilizar los trámites. En referencia al sector industrial el 68.4% coinciden que los trámites que se realizan en este ente de gobierno son demasiado lentos y que es necesario agilizarlos, el 5.3% manifiestan que el cofinanciamiento es limitado y que debería ampliarse, sin embargo el 26.3% expresaron su entera satisfacción con el FOEX considerando que no existen aspectos a mejorar.

En el sector agroindustrial el 50% establecen que los trámites deberían agilizarse, para no ocasionar retraso en los proyectos de exportación, un porcentaje igual afirmaron que el cofinanciamiento que brinda este programa es muy limitado para cubrir sus necesidades de exportación y que muchas veces tienen que recurrir a préstamos bancarios para poder culminar sus procesos de exportación, mientras que en el sector alimentos el 90.9% hizo mención que el FOEX agilizará los trámites y el 9.1% restante de las empresas de este sector establecieron que es necesario ampliar el monto del cofinanciamiento.

Considerando los datos anteriores y en referencia a la tabla y gráfica 18 se puede afirmar que las empresas de servicios, comerciales, industriales, agroindustriales y de alimentos manifiestan que el criterio de agilizar los trámites es el de mayor urgencia a mejorar, en segundo lugar el aspecto relacionado con el monto del cofinanciamiento es

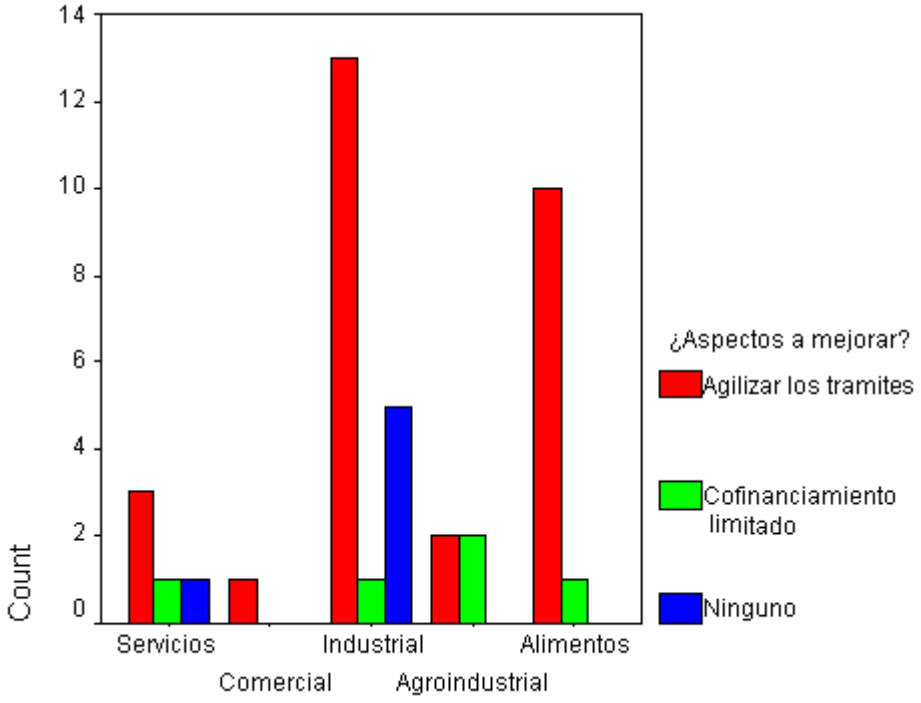
considerado insuficiente por lo cual sugieren que sea revisado por esta institución.

Tabla 18. Tabulación de resultados.

**Cuáles aspectos considera que debería mejorar el FOEX para incrementar el apoyo a la empresas?**

| | | ¿Cuáles aspectos considera que debería mejorar el FOEX para incrementar el apoyo a las empresas? | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Agilizar los tramites | Cofinanciamiento limitado | Ninguno | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 3<br>60.0% | 1<br>20.0% | 1<br>20.0% | 5<br>100.0% |
| | Comercial | 1<br>100.0% | | | 1<br>100.0% |
| | Industrial | 13<br>68.4% | 1<br>5.3% | 5<br>26.3% | 19<br>100.0% |
| | Agroindustrial | 2<br>50.0% | 2<br>50.0% | | 4<br>100.0% |
| | Alimentos | 10<br>90.9% | 1<br>9.1% | | 11<br>100.0% |
| Total | | 29<br>72.5% | 5<br>12.5% | 6<br>15.0% | 40<br>100.0% |

Gráfico 18



**¿Cómo evalúa el rol del FOEX?**

Objetivo:

Evaluar el rol del FOEX desde la óptica de las PYMES de El Salvador que han sido apoyadas por éste programa.

Análisis:

Por medio de ésta interrogante permitió a los investigadores conocer la apreciación de los administradores de las PYMEs de El Salvador que fueron apoyadas por el programa de Fomento a las Exportaciones durante los años 2001 al 2006 sobre su funcionamiento en base a los criterios de Excelente, Muy Bueno, Bueno o Regular, obteniendo los resultados que se presentan en la tabla y gráfico 19, datos que propiciaron el siguiente análisis:

En relación al sector servicios el 60% consideran que la forma de operar que el FOEX ha tenido hasta la actualidad es excelente y el 40% restante manifiestan que el rol que éste realiza ha sido muy bueno, por su parte el sector comercial el 100% lo evalúa en la categoría de muy bueno, ya que las veces que éstas se han avocado a esta institución han sido atendidas satisfactoriamente.

En el sector industrial el 52.6% de estas empresas consideran que este programa funciona de manera excelente brindándoles oportunidades de cofinanciamiento a todas aquellas empresas que cumplen con los requisitos y el 47.4% lo evalúan como muy bueno, por su parte el 25% de las organizaciones del sector agroindustrial manifiestan el rol del FOEX es excelente, al igual que un porcentaje similar evalúa su funcionamiento como bueno y el 50% restante

consideran que hasta la actualidad este ha operado de manera muy buena.

Las empresas del sector alimentos también tuvieron la oportunidad de evaluar la funcionalidad de este programa, el 63.6% de ellas afirman que su papel ha sido excelente, el 27.3% argumentan que es muy bueno y el 9.1% restante manifestó haber tenido experiencias desagradables al relacionarse con esta institución, por lo que lo evalúan su funcionamiento regular.

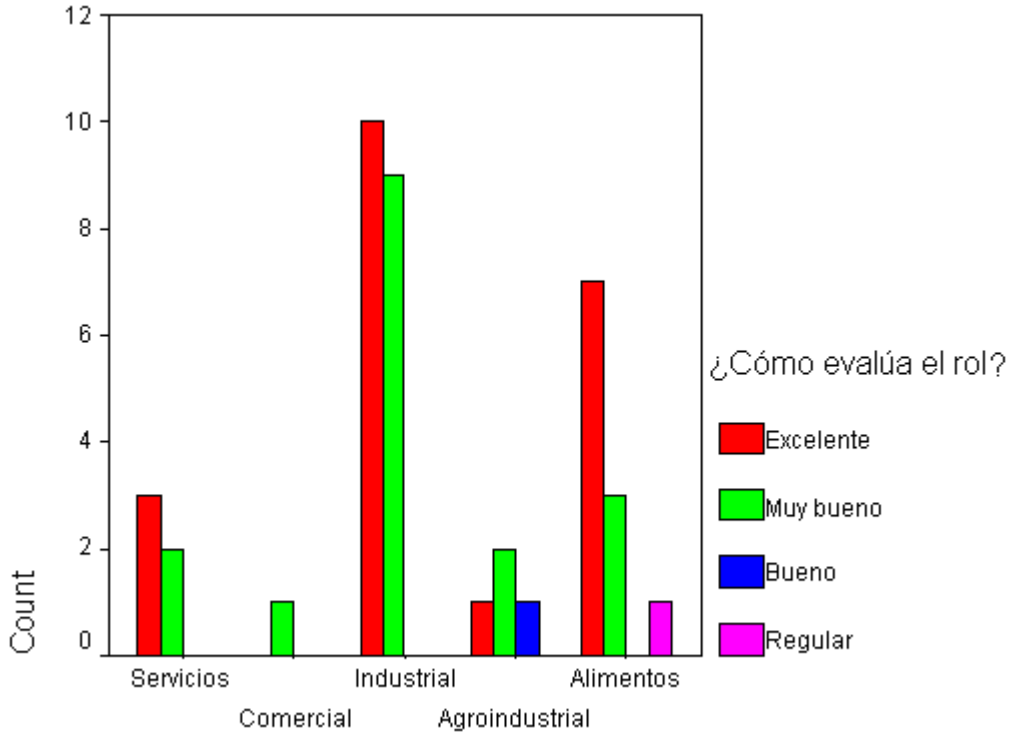
Por lo tanto, de acuerdo al análisis anterior se afirma que la mayor parte de empresas que pertenecen a los sectores estudiados evalúan al Fondo de Fomento a las Exportaciones que su funcionamiento es excelente y en segundo lugar consideraron que su rol se desarrolla dentro del criterio muy bueno, lo que significa que hasta la actualidad el FOEX ha sido evaluado de manera satisfactoria en su rol de apoyo a las exportaciones de estas categorías de empresas.

Tabla 19. Tabulación de resultados.

**¿Cómo evalúa el rol del FOEX?**

| | | ¿Cómo evalúa el rol del FOEX? | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Excelente | Muy bueno | Bueno | Regular | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 3<br>60.0% | 2<br>40.0% | | | 5<br>100.0% |
| | Comercial | | 1<br>100.0% | | | 1<br>100.0% |
| | Industrial | 10<br>52.6% | 9<br>47.4% | | | 19<br>100.0% |
| | Agroindustrial | 1<br>25.0% | 2<br>50.0% | 1<br>25.0% | | 4<br>100.0% |
| | Alimentos | 7<br>63.6% | 3<br>27.3% | | 1<br>9.1% | 11<br>100.0% |
| Total | | 21<br>52.5% | 17<br>42.5% | 1<br>2.5% | 1<br>2.5% | 40<br>100.0% |

Gráfico 19




**¿Han recibido cofinanciamiento del FOEX a través del mecanismo Fast Track?**

Objetivo:

Identificar la cantidad de empresas que han recibido cofinanciamiento del FOEX a través del mecanismo Fast Track.

Análisis:

Dentro de las oportunidades de cofinanciamiento de este programa existe el mecanismo Fast Track que consiste en la liberación rápida y efectiva de fondos para apoyar a las pequeñas y medianas empresas que pretenden desarrollar actividades de exportación a corto plazo; dichas actividades son las siguientes: asesoría y consultoría en investigación de mercados, elaboración de estrategias de comercio exterior, participación en ferias y capacitaciones, obteniendo de ellas

los resultados que se resumen en la tabla y gráfico 20, de donde se realiza el siguiente análisis:

En el sector servicios el 60% de las empresas afirmaron que han recibido apoyo del FOEX a través de este mecanismo para participar en ferias y misiones comerciales y el 40% restante no han solicitado cofinanciamiento para estas actividades.

En cuanto al sector comercial el 100% han aprovechado el mecanismo Fast Track para asistir a ferias internacionales y realizar contactos con empresarios de mercados foráneos, mientras que en el sector industrial el 78.9% de estas empresas se han beneficiado de este mecanismo para capacitarse y asistir a ferias en el extranjero, el 21.1% no han aplicado en esta modalidad de cofinanciamiento para fomentar sus exportaciones asistiendo a ferias y misiones comerciales, por su parte en el sector agroindustrial no ha aprovechado satisfactoriamente este mecanismo, partiendo del hecho que un 75% de las empresas no han recibido cofinanciamiento a través de la característica del Fast Track y el 25% argumentan haber experimentado esta modalidad de apoyo que les brinda el FOEX a las PYMES de El Salvador.

Y finalmente en el sector alimentos el 72.7% de las empresas han hecho uso de este mecanismo para capacitarse, participar en ferias internacionales y elaborar estrategias de comercio exterior, en cambio el 27.3% no mostrado interés alguno en solicitar los servicios de la modalidad del Fast Track.

Por lo tanto, la mayoría de empresas consideradas en el estudio argumenta que este mecanismo le ha permitido participar en ferias internacionales logrando con ello establecer contactos con

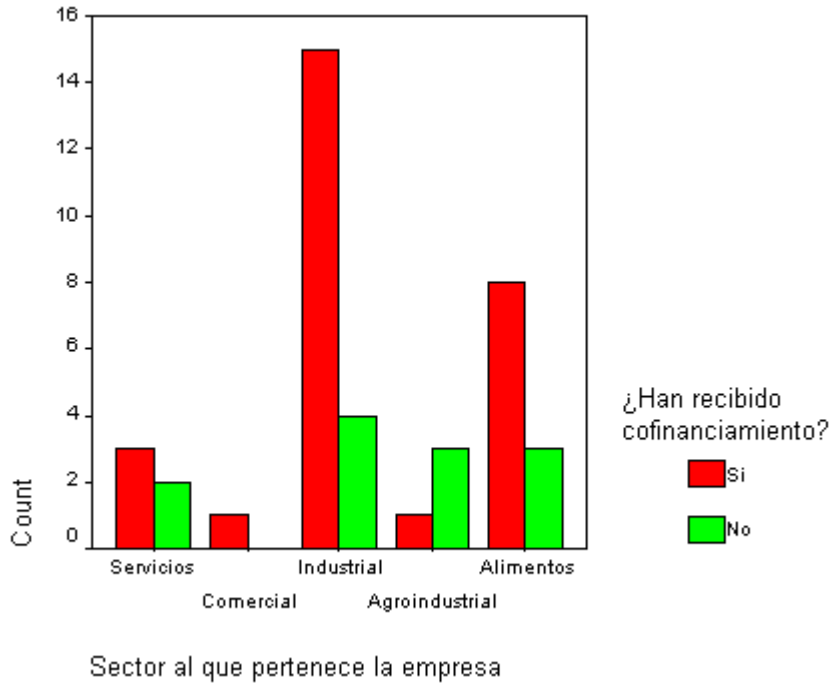
distribuidores de productos y servicios en el extranjero, igual que capacitarse y asesorarse para la adquisición de tecnología siendo el sector industrial y alimentos los más favorecidos con el mecanismo de cofinanciamiento Fast Track.

Tabla 20. Tabulación de resultados.

**¿Han recibido cofinanciamiento del FOEX a través del mecanismo Fast Track?**

| | | ¿Han recibido cofinanciamiento del FOEX a través del mecanismo Fast Track? | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Si | No | Total |
| Sector al que pertenece la empresa | Servicios | 3<br>60.0% | 2<br>40.0% | 5<br>100.0% |
| | Comercial | 1<br>100.0% | | 1<br>100.0% |
| | Industrial | 15<br>78.9% | 4<br>21.1% | 19<br>100.0% |
| | Agroindustrial | 1<br>25.0% | 3<br>75.0% | 4<br>100.0% |
| | Alimentos | 8<br>72.7% | 3<br>27.3% | 11<br>100.0% |
| Total | | 28<br>70.0% | 12<br>30.0% | 40<br>100.0% |

Gráfico 20



# Capítulo 5. Análisis sobre el Funcionamiento del Fondo de Fomento a las Exportaciones.

Este capítulo ofrece un análisis sobre como ha funcionado del FOEX desde su creación en abril de 2001 hasta la actualidad, detallando los logros alcanzados, algunas dificultades que han presentado, los criterios que en mayor escala han cubierto con el desarrollo de sus operaciones cotidianas.

El Fondo de Fomento a las Exportaciones forma parte de las actividades de promoción de las exportaciones, dentro del Programa Nacional de Competitividad, la unidad de inteligencia competitiva. La labor de la unidad de inteligencia competitiva consiste en la elaboración de información estratégica y especializada que contribuya a mejorar la capacidad competitiva de las exportaciones. Por su parte, el FOEX es un fondo de fomento de las exportaciones, financiado con recursos del Banco Mundial que inicio sus operaciones con un capital de $700,000 a través del cual se asignan recursos no reembolsables a proyectos individuales y asociativos de exportación, como mecanismo de cofinanciamiento para el fortalecimiento de las PYME en los mercados internacionales.

Durante su **primer año** (2001) de gestiones el Fondo de Fomento a las Exportaciones fueron 46 empresas que solicitaron accesar a los beneficios del programa, aumentando el desarrollo de las exportaciones de la pequeña y mediana empresa (PYME) salvadoreña, a través del co-financiamiento no reembolsable del 50% de actividades elegibles dentro de un proyecto exportador, hasta un monto máximo

de US$ 15,000 para empresas individuales y US$ 20,000 para cada una de las empresas asociativas con un mínimo de participación de cuatro empresas. Los servicios de apoyo que brinda son: prospección de mercados, ingreso a mercados y consolidación de mercados. Estos incluyen actividades y procesos como: investigación y desarrollo, logística, alianzas de compras de materias primas, elaboración de productos y distribución, que involucren la instalación o permanencia de la empresa en el mercado de destino.

Surge con el objetivos de establecer procedimientos y poner en marcha una oficina para cofinanciar actividades de exportación de las Pymes, logrando en este año la revisión del manual de operaciones y se contrató al gerente financiero y al de operaciones, al mismo tiempo se instaló la oficina de Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOEX) favoreciendo con ello al sector Pymes.

A finales de este año apoyo a 68 Pymes en sus actividades de exportación, brindando consultas de empresarios sobre los beneficios y procedimientos del FOEX. También se recibieron 18 requerimientos formales de cofinanciamiento cuyos proyectos se están trabajando en conjunto con el personal del FOEX y 5 de éstos fueron presentados al Comité Técnico, el cual se encuentra en etapa inicial de presentación de proyectos.

Durante el período de **junio 2002 a mayo 2003** el FOEX trabajo bajo las siguientes finalidades:

Incremento las exportaciones en las PYMES salvadoreñas, gracias a los esfuerzos realizados por el Ministerio de Economía esta área ha estado

focalizada a la eliminación integral de obstáculos a la producción de bienes y servicios y al comercio; principalmente en lo referente al acceso fácil y aporte a la información, los recursos financieros, capacitación y asistencia técnica, calidad y tecnología, asociatividad, así como al desarrollo eficiente de la infraestructura económica de apoyo a la producción y a la búsqueda de mercados más amplios que permitan a nuestro país incrementar el potencial de demanda para sus productos. En este sentido, los esfuerzos se han desarrollado en dos grandes campos:

*a)* Desarrollo de oferta exportable y capacidades empresariales

*b)* Desarrollo de mercados externos.

En cuanto al **Programa de Aseguramiento de calidad ISO 9000 y HACCP** durante este año fue otro de los grandes aportes del FOEX a las Pymes de El Salvador, apoyo ha 497 empresas y a 917 empresarios y trabajadores a través del Programa de calidad en áreas de innovación y adopción de sistemas de calidad y seguridad alimentaría.

Por otra parte el FOEX durante este periodo implemento perfiles de negocios y estudios sectoriales en las PYMES de El Salvador, consistentes en:

*a)* Perfiles de Negocios

Se elaboraron perfiles orientados a los mercados de Estados Unidos y Canadá sobre el cultivo de tomate, chile y pepino orgánico, bajo el sistema de invernadero, con la tecnología de Israel.

Se realizó en el mes de noviembre la presentación de los resultados de estos perfiles a productores agropecuarios, en

coordinación con el Programa de Agronegocios, del Ministerio de Agricultura y Ganadería, con quien se definió el interés por determinar el potencial de dichos productos en los mercados y las barreras arancelarias y no arancelarias que enfrentan en los mismos.

*b)* Estudios Sectoriales

Se ha elaborado un estudio de las exportaciones salvadoreñas, por mercado, para los últimos tres años.

Se elaboraron los estudios sectoriales sobre: atún, productos farmacéuticos, vehículos, piezas y auto partes, jugos, textiles y plásticos, con el objeto de conocer las condiciones del sector productivo salvadoreño, las condiciones de mercado en Estados Unidos y las barreras técnicas que enfrentan; los cuales se elaboraron a solicitud de la Dirección de Política Comercial. Asimismo, se hicieron los diagnósticos de los sectores de cemento, harinas, agroquímicos y azúcar en apoyo de contraparte a la consultoría de la CEPAL.

El Fondo de Fomento a las exportaciones a fin de apoyar financieramente a las PYMES, para que incursionen y/o fortalezcan su actividad exportadora, a continuación se detallan los principales logros obtenidos durante este año:

*a)* Se ejecutó la consultoría internacional para el Desarrollo del Fondo de Exportaciones para PYMES individuales y asociadas.

*b)* Se formó el equipo de trabajo en el mes de julio, con la contratación del nuevo gerente de proyectos y el Director, ambos recibieron la capacitación con el consultor internacional en Santiago de Chile.

*c)* Se cuenta un Manual de Operaciones del Fondo, para dar a conocer a las PYMES cada una de las actividades que realizan.

*d)* El FOEX se encuentra en plena operación desde julio 2002. A este período ha desembolsado $17,371.76 en concepto de reembolso de gastos elegibles de proyectos exportadores.

*e)* Contratación de consultor local para que apoyara a la PYMES en la elaboración de los proyectos de exportación. El consultor elaboró 24 nuevos proyectos en un período de 6 semanas, de los cuales el aporte del FOEX se estima en $ 296,272.

Dentro de las innovaciones que se realizaron en el **período 2003 – 2004** cabe mencionar que se adicionaron fondos para cofinanciar proyectos de adopción tecnológica, orientados a las exportaciones
en cuanto a los proyectos de exportación es necesario destacar que El FOEX al mes de abril 2004, logró ratificar 52 proyectos, cuyo cofinanciamiento tuvo un monto de $782,544.75 beneficiando a 57 pequeñas y medianas empresas provenientes de los rubros alimentos, agroindustria, industria manufacturera, editorial, textiles, farmacéutico - veterinario, lácteos, servicios de web, imprenta, artesanías, confección, pesca, plantas ornamentales y productos étnicos mediante la ejecución de dichos proyecto el FOEX contribuyó al incremento de las exportaciones de las empresas cofinanciadas que lograron exportar durante este periodo $16,000.000 cifra que superó considerablemente a los $ 10,000.000 que se exportaron durante el periodo 2001-2002.

Durante este período, el FOEX también finalizó el desarrollo del sistema e información dicho sistema fue concebido con la idea de aprovechar la tecnología para la agilización de procesos de aprobación, gestión, seguimiento y cierre de los proyectos cofinanciados por el

FOEX. Esta herramienta ayudó a mejorar el proceso interactivo entre las empresas y el programa de fomento a las exportaciones.

Entre las actividades de carácter administrativo se realizaron cambios entre los cuales se menciona la sustitución de los miembros del Comité Evaluador y se incrementó la base de consultores para fortalecer el apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas.

En cuanto a la difusión del FOEX se logró organizar charlas informativas sobre las actividades que éste cofinancia con énfasis en actividades de adopción tecnológica y franquicias. Dichas actividades se realizaron en las diferentes gremiales empresariales y se lanzó el boletín electrónico. Que contiene la información básica sobre los beneficios del programa.

Otra de las actividades más sobresalientes del FOEX en este periodo consistió en la gestión por parte de los titulares del Ministerio de Economía para incrementar los recursos para tal efecto se realizaron gestiones con la Unión Europea para la obtención de financiamiento y los resultados preliminares fueron positivos.

Mientras tanto en el **período 2004- 2005** se brindo apoyo financiero con el objeto de apoyar el desarrollo de potenciales empresas exportadoras y contribuir a la internacionalización de las PYMES, entre las actividades más sobresalientes se pueden mencionar:

Se cofinanciaron 26 proyectos, de los cuales, 18 fueron para adopción tecnológica, con el propósito de mejorar productividad y calidad de los productos. Adicionalmente, se beneficiaron a 59 empresas con **"**Fast Track**"** para asistir a ferias y misiones comerciales con la finalidad de establecer contactos en los países donde se realizaron las visitas.

Las exportaciones de las PYMES crecieron en un 84% respecto al año 2001, 92 empresas beneficiadas con financiamiento efectivo no reembolsable por $517.9 mil. Este ha sido el período donde mayor crecimiento ha tenido las exportaciones de las PYMES desde la creación del FOEX.

En este período 10 nuevas PYMES han exportado por primera vez: Palacio de los Postres, Panadería Mónico, Bismarckia, Proesal, Lácteos Metapán, Garmol, y otros. También en este periodo se dio apoyo a Negociaciones para exportación de Franquicias Salvadoreñas (Vidal Hair Design y La Panetiere).

Los sectores productivos que fueron apoyados en este periodo fueron: agroindustria, textil y confección, industria, imprenta/empaques, café especial, farmacéutico/veterinario, editorial, servicios multimedia y WEB, alimentos manufacturados, cosméticos, pesca/alimentos, industria pirotécnica, artesanías, plantas ornamentales. Dichos sectores lograron exportar hacia los mercados Centroamérica, Estados Unidos, México, Panamá y República Dominicana.

Es oportuno mencionar que de manera intangible, el FOEX contribuye a generar una Cultura Exportadora en las pymes esto implica que las empresas se comprometen con producir con calidad las cantidades solicitadas y cumplir tiempos ofrecidos. A los clientes lo anterior se conoce como las tres "C" de un proceso de exportación calidad, cantidad y cumplimiento.

En síntesis, la incidencia que el FOEX ha tenido en las PYMES de El Salvador se evalúa en base a los siguientes criterios:

**Cobertura**

El FOEX es un organismo de gobierno creado para fomentar las exportaciones de las Pequeñas y Medianas Empresas al hacer un análisis sobre dicho programa en lo relacionado con la cobertura que ha tenido en el sector empresarial salvadoreño; para tal efecto la realización del estudio permitió determinar que hasta la fecha el FOEX ha beneficiado a muchas empresas; sin embargo la cobertura del programa es deficiente al considerar que el número de Pequeñas y Medianas Empresas a nivel nacional es superior al número de empresas que han sido beneficiadas por el FOEX, lo anterior significa que este organismo no es conocido por la totalidad del sector empresarial de las Pequeñas y Medianas Empresas específicamente en las zonas oriental y occidental del país.

**Áreas de Apoyo**

Una de las cualidades dignas de admirar del programa FOEX es la oportunidad que brinda a las empresas para elegir el área en la cual necesitan apoyo, para que les sirva como soporte para iniciar o incrementar las exportaciones; para tal efecto el FOEX ofrece 2 opciones de cofinanciamiento una de ellas es la modalidad corta llamada Fast Track que consiste en el cofinanciamiento del 50% hasta $ 5,000.00 dólares para la aprobación proyectos orientados a asistencia a ferias, participación en misiones comerciales, desarrollo de proyectos o capacitaciones sobre un tema especifico y la otra modalidad consiste en brindar cofinanciamiento a proyectos específicos sobre el ingreso a mercados, la mejora de un producto, certificaciones

en sistemas de calidad ISO, HACCP y otras; así como también ofrece la oportunidad para la conversión de negocios en franquicias siempre y cuando todo lo anterior se realice con la finalidad de realizar operaciones en el mercado internacional sin importar el país destino.

**Financiamiento**

El programa de Fomento a las Exportaciones opera con fondos provenientes de donaciones de instituciones internacionales o de países donantes en sus primero años de operaciones han administrado el proyecto con cantidades aproximadas de $700,000.00 anuales para tal efecto se considera que este aspecto es una de las debilidades de dicho programa, debido a que una tarea tan importante orientada al fomento de las exportaciones y que es de vital importancia para sostener la economía nacional; no debería depender del financiamiento de países y organismos donantes porque al existir retrasos en las donaciones podría afectarse el funcionamiento del FOEX y por ende muchas empresas fracasarían en sus proyectos de exportación; por lo anterior, dicho programa debe operar con fondos cuyo financiamiento no dependa del exterior sino del presupuesto general de la nación considerando que su fin primordial es de vital importancia para dinamizar la economía del país.

**Recurso Humano**

El FOEX es admistrado por personal calificado con preparación académica acorde a las necesidades del programa para tal efecto está conformado por un Comité Directivo, Comité Evaluador y Equipo Técnico quienes están conformados por un número aproximado de 12 personas que tienen a su cargo la administración del FOEX. Ante la gestión de dicho programa se considera que el recurso es idóneo para

cubrir los puestos asignados; sin embargo ante la magnitud de las operaciones se considera que el número de personas que laboran en la ejecución del programa es insuficiente para realizar darle seguimiento a los diferentes proyectos que presentan las empresas.

# Capítulo 6. Conclusiones y Recomendaciones.

## 6.1 Conclusiones

- El FOEX fomenta el desarrollo de las exportaciones de la Pequeña y Mediana Empresa (PYMES) salvadoreña, a través del co-financiamiento no reembolsable del 50% de actividades elegibles dentro de un proyecto exportador, hasta un monto máximo de US$15,000 para empresas individuales y US$20,000 para cada una de las empresas asociativas con un mínimo de participación de cuatro empresas. Los servicios de apoyo que brinda son: prospección de mercados, ingreso a mercados y consolidación de mercados. Estos incluyen actividades y procesos como: investigación y desarrollo, logística, alianzas de compras de materias primas, elaboración de productos y distribución, que involucren la instalación o permanencia de la empresa en el mercado de destino, por lo tanto su incidencia ha sido positiva debido a la aceptación que tuvo por parte de las PYMES. Sin embargo en cuanto a cobertura se refiere la incidencia ha sido deficiente porque no ha llegado a todas las PYMES.

- Hasta la fecha el FOEX ha brindado ayuda las PYMES de diversos sectores, logrando con ello crecer en los mercados de Estados Unidos, Canadá y Europa, abrir mercado en Centroamérica y el Caribe , generando nuevas oportunidades de empleo local; sin embargo el sector industrial es el que logró mayor participación en cuanto a volumen de exportaciones.

- El FOEX ofrece a las empresas la oportunidad para elegir las áreas en las cuales necesitan apoyo, tales como proyectos orientados a asistencia a ferias, participación en misiones comerciales, desarrollo de proyectos o capacitaciones, ingreso a mercados, mejoras a sus productos, certificaciones en sistemas de calidad ISO, HACCP y otros; pero de las actividades mencionadas anteriormente las empresas de los sectores estudiados han aprovechado en mayor escala el incremento de operaciones en el exterior, aprender y realizar proyectos de exportación e invertir en tecnología para mejorar la capacidad productiva y calidad de los productos que comercializan en el extranjero.

- Otro aspecto de vital importancia es el comportamiento que han tenido las exportaciones a raíz del surgimiento y apoyo brindado por el FOEX a las PYMES de los diferentes sector del país, muchas de ellas aprendieron a exportar, otras lograron incrementar sus exportaciones y ventas internas, siendo el sector industrial el que logró mayor dinamismo en cuanto a incremento de exportaciones se refiere, aprovechando el mecanismo de cofinanciamiento.

- En cuanto a la opinión que dieron las empresas de los diferentes sectores con respecto al rol del FOEX consideran que su funcionamiento es excelente, pero que es necesario agilizar los trámites e incrementar el porcentaje de cofinanciamiento para la ejecución de los proyectos de exportación.

- El FOEX es un programa que ha contribuido para la consolidación de la estrategia de crecimiento del Gobierno, que esta orientada al aumento y diversificación de las exportaciones de las empresas de El Salvador, como el medio más adecuado para aumentar el empleo de mano de obra calificada.

## 6.2 Recomendaciones

- Ampliar el porcentaje de cofinanciamiento para los proyectos de exportación como una estrategia que permita el fomento de las exportaciones en las PYMES salvadoreñas.

- Impulsar los mecanismos de divulgación del FOEX a través de medios tradicionales y no tradicionales debido a que no todas las Pequeñas y Medianas Empresas de El Salvador tienen acceso al Internet como una herramienta de información tecnológica.

- Fomentar a las PYMES de los sectores comercial y servicios a presentar sus proyectos de exportación, debido a que su participación en el programa FOEX ha sido mínima hasta la fecha.

- Incentivar a las empresas de los diversos sectores de las Zonas Oriental y Occidental del país a que se informen, participen y presenten sus proyectos de exportación, para lograr impulsar su continuidad y consolidar su cobertura y la oportunidad de exportar o aumentar sus exportaciones a empresas que requieren de su apoyo.

- Incrementar el personal operativo del programa FOEX que se encarga de realizar los trámites de seguimiento de los proyectos de exportación con el objetivo de agilizarlos y retrasos de la entrega del cofinanciamiento.

- Incorporar mecanismos de evaluación del programa de fomento a las exportaciones que permita conocer la opinión que tienen los empresarios que han sido apoyados sobre su forma de operar con la finalidad de encontrar aspectos que les permita mejorar su rol ante las PYMES de El Salvador.

- El equipo investigador propone al FOEX los siguientes mecanismos para aumentar la operatividad y mayor cobertura en el país:

  1. Es necesario que el Ministerio de Economía amplié sus servicios a través del Centro de Desarrollo de Negocios de Oriente y de Occidente en los que actualmente se incluyen los servicios de:

     - ✓ Capacitaciones
     - ✓ Nuevos Emprendedores
     - ✓ Asistencia Técnica
     - ✓ Asesoría y trámites empresariales

  Sin embargo, es necesario que dichos Centros de Desarrollos de Negocios incluyan en sus servicios el acceso al programa Fondo de Fomento a las Exportaciones el cual debería funcionar de la siguiente manera:

     - ✓ Establecer presencia en las PYMES de la Zona Oriental y Occidental mediante la contratación de un selecto

equipo de ejecutivos que tendrán a cargo la operatividad del FOEX cuyas operaciones en éstas zonas del país han sido mínimas.

- ✓ Dichos ejecutivos se encargaran de establecer contactos con los empresarios que tienen capacidad exportadora.

- ✓ Convocar a los Empresarios de las PYMES a reuniones para dar a conocer el funcionamiento del programa FOEX.

- ✓ Recibir proyectos y enviarlos a la Sede Central del FOEX para su respectiva aprobación.

2. Fuente fija de financiamiento del FOEX.

Es necesario que para incrementar la funcionalidad del programa de Fomento a las Exportaciones optar por una fuente fija de financiamiento, para tal efecto se recomienda que se amplíen los fondos asignados al Ministerio de Economía en el Presupuesto General de la Nación y que parte de ese incremento sea destinado para el funcionamiento del FOEX, logrando con ello un mayor fortalecimiento de dicha institución.

# REFERENCIAS

## LIBROS


- Acosta Olmedo, Gabriela; **Redes en las PyMEs: soluciones informáticas para la pequeña y mediana empresa**; Ediciones Macchi; Primera Edición; Argentina; 2000.

- Irigoyen Horacio A. – Puebla Francisco A.; **Comercialización en PYMES**; Ediciones Macchi; Primera Edición; Argentina; 1998.

- Pickle, Hal B. Abrahamson, Royce L.; **Administración de empresas pequeñas y medianas**; Editorial Mc Graw Hill; Primera Edición; México; 2000


## SITIOS WEB


- Sitio Web del Ministerio de Economía. www.minec.gob.sv

- Sitio Web del Programa de Fondo de Fomento a las Exportaciones. www.foex.gob.sv


## ARTÍCULOS CONSULTADOS


- Agenda Nacional de Cooperación Técnica del IICA en El Salvador, www.iica.org.sv/secciones/Agenda_Nacional.pdf

- Agenda Nacional de Cooperación Técnica del IICA en El Salvador, http://www.iica.org.sv/secciones/Agenda_Nacional.pdf

- FOEX analiza experiencias y nuevos caminos para exportar, San Salvador, 16 de febrero de 2006. www.minec.gob.sv/default.asp?ACT=5&content=451&id=62&mnu=62

- 40 empresas han aplicado al FOEX;  **http://archive.laprensa.com.sv/20020420/economia/ecm3.asp**

# ANEXOS