

El fenómeno de la reconversión empresarial en el marco del Libre Comercio

Juan Carlos Morales Peña
Docente e Investigador universitario
juanmilit@hotmail.com

Introducción

Mencionar la palabra “reconversión” suscita un proceso complejo cuyo contenido posee una connotación de carácter estratégico. Además es un concepto muy elaborado pero a la vez reciente, que traduce una condición imperativa hacia el cambio como recurso fundamental; que conlleva hacia un salto de calidad que refleje una capacidad de adaptación básica a los estímulos del ambiente y sobre todo una actitud significativa para persistir en un espacio social y económico dado.

Una reconversión es compleja porque requiere fases y diversidad, puesto que modifica procesos y estructuras institucionales y esto sólo puede potenciarse mediante un cambio de paradigma que imprima dinámica mediante la incorporación de nuevos esquemas de trabajo. Normalmente la reconversión está asociada a un fac-

tor sectorial, que es la unidad principal receptora de las demandas del entorno económico internacional.

Así se tiene el concepto de reconversión industrial, que se circunscribe a una transformación del proceso productivo del sector secundario de la economía mediante la incorporación de tecnología; como premisa elemental para la construcción de un esquema competitivo que se aproxime al grado demandado por la apertura comercial. También es muy utilizado el término reconversión productiva que sin una especificidad sectorial plantea un cambio diverso de mayor envergadura de todos los factores de trabajo involucrados en el proceso económico de un país. En este sentido la reconversión es utilizada para demandar un conjunto de principios orientadores mediante los cuales los sectores agrario, industrial, militar entre otros deben dirigir sus estrategias de cambio.

Una reconversión materializa una lógica de cambio que deviene en la renovación de las estructuras y procesos institucionales,¹ no fija en el factor tecnológico un elemento exclusivo de funcionalidad; por el contrario centraliza su interés por las decisiones estratégicas que retribuyen a la disminución de los resultados deficientes que se han obtenido de los viejos estilos de producción y distribución.

Esta transformación es necesaria porque la apertura comercial estimula espacios gigantescos en donde el elemento competencia demanda niveles de participación más sofisticados para las empresas nacionales. Si bien es cierto el libre comercio no potencia un mismo grado de reciprocidad para que las empresas incursionen a los mercados cuyo acceso se facilita, debido a la naturaleza de los agentes económicos que participan de la competencia por los mercados en general. Una empresa multinacional posee un mayor desarrollo institucional, productivo y operativo;² por lo que las empresas nacionales requieren la construcción de un concepto de eficiencia y calidad que se traduzca en un cambio sensato, que devenga en estrategias posibles de acuerdo a las capacidades que se detentan.

Una reconversión también es posible porque todos los montos que las empresas nacionales inviertan para tal fin, son capitalizables en términos de competencia y efectividad económica. El diseño demanda recursos que no sobrepasan a las pérdidas que pueden registrarse por insistir en obsoletos paradigmas organizacionales y de producción.

Por ello el otro fenómeno que se examina en la perspectiva de este trabajo de investigación, es la influencia del libre comercio; en cuanto a la incorporación de determinadas pautas en el diseño de política comercial.

De cómo es asumido este esquema económico en la empresa nacional, de cuál es el margen posible para extraer beneficios en las condiciones que genera y de que forma orienta el proceso económico en su conjunto; son algunas preocupaciones que se intentan explicar. A fin de que la relación mediana empresa -apertura comercial constituya un binomio fundamental, que en el marco de las posibilidades de desarrollo del país sea medido en su justa dimensión.

Por ello la primera parte de la estructura de este ensayo incluye un marco teórico que examina desde la perspectiva del libre cambismo concebido por los economistas clásicos, sin despojarlo de la relación histórica transversal que estimula en la actualidad el modelo neoliberal. Como una variante económica renovada que se ha dotado de mayores criterios de racionalidad y por lo tanto se ha convertido en un paradigma con alcances y limitaciones naturales.

Este pensamiento económico ha tenido una traducción específica en la realidad estructural de las naciones subdesarrolladas como es el caso de la salvadoreña; razón por la cual de los múltiples efectos producidos en los diversos ámbitos sociales, se ha delimitado el ensayo a la relación y demandas que genera en el entorno empresarial. Específicamente la mediana y pequeña empresa que en este caso se han constituido en las unidades de análisis principal de esta investigación.

La selección de este agente económico obedece al espacio particular que detenta al interior de la estructura económica del país. El volumen de empleo que genera, el carácter estratégico de su producción y su función dentro de las posibilidades de desarrollo de la sociedad salvadoreña.

Una segunda parte de este ensayo es la interpretación y análisis de los datos obtenidos de un formato de encuesta que se realizó entre medianas y pequeñas empresas, pertenecientes a diversos rubros de la producción nacional. Instrumento que incorporó cinco secciones con objetivos específicos que se circunscriben a los propósitos generales planteados para los fines de la investigación.

La tercera parte del trabajo ha incorporado una sección en donde a partir de la retroalimentación de los hallazgos estadísticos, se han evaluado en su conjunto algunas de las implicaciones económicas que un tratado de libre comercio como el negociado con los Estados Unidos; pueden materializar en el escenario de las pequeñas y medianas empresas, sobre todo cuando prevalece un contexto estructural de carácter asimétrico.

Finalmente una última parte agrupa en forma sistemática algunos elementos de conclusión que se tradujeron en algunas variables articuladas sobre la base de los hallazgos de la tabulación estadística y su contraste con la teoría económica utilizada.

I. Libre Cambio y Reconversión Empresarial: Teorías y Modelos en el Contexto de la Apertura Comercial.

Este trabajo maneja tres variables fundamentales, una de carácter dependiente que se circunscribe a la dinámica de la empresa nacional, en especial la de connotación mediana. La naturaleza que se le ha atribuido responde a que sus procesos como tal se definen en función de las deman-

das del entorno económico y por lo tanto toda iniciativa de transformación se sujeta a las posibilidades que le ofrece ese ambiente económico. Por ello sus estructuras dependen de una capacidad de adaptación que obedece a sus actitudes de sobrevivencia en un mercado nacional que se abre al exterior, permitiendo así la incursión de nuevos agentes económicos que imprimen un grado de mayor sofisticación al fenómeno de la competencia.

Una segunda variable de carácter independiente se ubica en la política de apertura comercial³ como fenómeno económico que se inspira en las ideas del libre cambio como paradigma rector de nuevos conceptos de desarrollo económico. Esta naturaleza proviene de la revolución tecnológica que lo acompaña y que elabora una premisa en la cual la distancia geográfica y el factor tiempo han perdido significado. El proceso económico internacional se ha vuelto más complejo en la medida la brecha estructural con las naciones desarrolladas se ha ampliado y los paradigmas económicos basados en la matriz Estado céntrica parecen haberse agotado.⁴

La idea del libre cambio se vio potenciada por la crisis del socialismo histórico, cuyo esquema la planificación centralizada colapsó por reproducir una situación de ineficiencia en el proceso de producción; que se caracterizó por una deficiencia estructural enorme. Así ese modelo económico generó como resultados más evidentes el déficit en la generación de bienes y servicios, desabastecimiento e intercambio comercial desigual que produjo una crisis en la capacidad de las empresas estatales para reconvertir las pérdidas del comercio exterior.

De esta manera también se encuentra incorporada una variable interviniente que reúne

un conjunto de condiciones cuya situación actual y evolución posterior han permitido medir el grado de adaptación de las empresas nacionales y su nivel de persistencia en un mercado abierto al exterior. Estas condiciones responden a un diseño de competitividad económica como instrumento básico a lograr para evitar ser desplazadas del mercado. Esto es posible mediante un proceso de reconversión empresarial que organice los esquemas de producción y distribución con un patrón que exige mayores esfuerzos.

En el actual entorno económico internacional, las naciones construyen conceptos más sofisticados tales como la ventaja comparativa que incorpora la transformación de diversos factores de la producción a la ventaja competitiva⁵ y de ésta forma materializa esquemas más intrincados que demandan mayores incrementos en la innovación como variable de construcción de las posibilidades económicas de los sectores productivos.

Para mejor comprensión de estos nuevos ingredientes en la teoría económica clásica se debe efectuar una aproximación histórica a sus componentes a fin de que el estudio de la lógica que genera, se haga con la ponderación debida.

El auge neoliberal tiene sus orígenes en los efectos producidos por la crisis energética mundial de mediados de la década de los setenta; sin embargo es hasta la década posterior que se asume como modelo económico que reproduce una visión restringida de los conceptos de desarrollo. Este es el principal problema del neoliberalismo en la actualidad, que aun no ha generado teoría económica funcional,⁶ los resultados que muestra en las sociedades donde se ha implementado legitiman en menor o mayor medida sus premisas y esto le ha permitido justificar

los diseños de política económica que los Estados han desplegado mediante programas de ajuste estructural.

Las pruebas de su efectividad se ubican en las cifras de la macroeconomía, sin que necesariamente esto se traduzca en mejora del nivel de vida, como modelo de racionalidad del gasto muestra evidencias funcionales de mayor robustez. En este sentido el neoliberalismo es modelo económico porque se ha ensayado como propuesta para organizar la economía y la sociedad, también es un paradigma porque contiene una visión particular de mundo que involucra un esquema específico para plantear la problemática del desarrollo y finalmente también se traduce en política económica en un ámbito que subordina el resto de los espacios sociales y políticos a los criterios de racionalidad económica que este potencia.⁷

Las diferencias entre el liberalismo clásico y el neoliberalismo son dos. El primero centraliza las variables libre cambio, propiedad privada e individualismo como un conjunto que define las propiedades económicas con las que una nación debe contar para generar riqueza suficiente.⁸ La propiedad privada porque es la unidad central en cuyo eje se estimulan estructuras de motivación social necesarias para dotar al trabajo de la legitimidad del beneficio posterior. Así mismo esta crea una condición de posesión en la cual el individuo percibe como meta personal, para proveer de significado a su existencia en la sociedad. Los economistas clásicos identifican a la propiedad privada como un derecho inalienable y en ese sentido esta se constituye en el núcleo motor de la prosperidad social.⁹ Una sociedad desprovista de propiedad privada restringe la viabilidad de una relación funcional entre fuerzas materiales y creativas que conforman los individuos.

Por ello el individualismo es otro componente fundamental al momento de explicar la lógica del liberalismo clásico, porque centra la actividad humana en las posibilidades de la creatividad y la iniciativa como fuerzas espirituales cuyos resultados se cristalizan en generación de riquezas y por lo tanto de prosperidad. Si existe esta última se produce evolución social, pero para hacerla factible es condición generar niveles apropiados de riqueza que vinculen a los individuos desde su entorno específico al espacio social que se transforma mediante la sumatoria de todos esos esfuerzos dispersos,¹⁰ en donde las ideas juegan una función básica de orientación de los procesos económicos y sociales.

En el caso de la premisa libre cambio el liberalismo clásico plantea que la riqueza de una nación se incrementa en un contexto de mercados abiertos, en donde el Estado reduce sus responsabilidades a los rubros de seguridad e infraestructura pública para garantizar la fluidez del intercambio comercial en general.¹¹

La idea del libre cambio reproduce en el escenario del comercio internacional un esquema geográfico amplio, en donde los factores de restricción normales en un proceso de intercambio se han minimizado a un grado tal que facilita que los excedentes de las unidades de producción con capacidad de exportación saturen y cubran las demandas de los mercados emergentes.¹² Por ello la acumulación de riquezas en una nación extrapola una condición de disminución de la prosperidad en otras, en cuanto que el desequilibrio estructural entre el conjunto de ventajas comparativas de un Estado determinado; restringe las escasas posibilidades comparativas de otros Estados. No debe perderse de vista que la idea de libre cambio esboza que los individuos pro-

pietarios de significativos medios de producción son los generadores de riqueza y no los Estados como tales.

El concepto de ventaja comparativa según el liberalismo clásico no es centrípeto, es decir que no ubica el potencial de una nación en un único factor estructural; sino además este se revela como conjunto que administra diversas propiedades con vocación de maximizar beneficios y por ello ésta se convierte en un fenómeno más complejo y aglutinador.

En el contexto neoliberal estos componentes son reafirmados pero se agregan otros con el propósito de proveer de legitimidad suficiente a sus principios doctrinarios. La corriente neoliberal utiliza a la ciencia económica como criterio de verdad, esta es una diferencia importante con el liberalismo clásico; en cuanto es capaz de registrar resultados mediante las estadísticas y demás recursos de la economía para generar su propia justificación y validez ante la sociedad. El concepto de evolución social que identifica lo circunscribe a la prosperidad material que el mercado como vector fundamental de desarrollo es capaz de materializar. El proceso económico en su faceta de obtención de beneficios se convierte así en un fin en sí mismo y esto en definitiva margina las perspectivas del desarrollo social.

Los criterios de verdad que utiliza el neoliberalismo en el plano de la ciencia económica reproducen razonamientos que construyen una necesidad social en base a la solidez moral y funcional que el modelo despliega como tal. Al crear una matriz mercado céntrica el neoliberalismo absolutiza la premisa del libre cambio como variable propiciatoria del desarrollo de una nación y esto reduce a la mínima

expresión a todas las alternativas de política económica que el Estado pueda diseñar para tal cometido social.¹³

El contexto actual de libre comercio debe estudiarse a partir de dos variantes que en general son marginadas en el análisis económico. La primera responde a que las metas incorporadas en los ensayos de apertura al exterior son un instrumento en teoría de potenciación de un conjunto de condiciones contenidas en una estrategia integral de desarrollo. Si el libre comercio se asume como una panacea directamente vinculada en un grado de exclusividad extremo para la problemática del desarrollo, se tiene entonces un fenómeno de absolutización del componente del libre cambio. Se produce una restricción fundamental en los escenarios de construcción de la evolución social, porque se depende de las variables externas para hacer viable un modelo económico con el mínimo grado de funcionalidad. La marginación casi total de los factores endógenos como componentes participantes en la definición de metas políticas en materia económica expresa un fenómeno de parálisis que aproxima a la economía local a un simple espacio y efecto de sucursalización como figura básica del reacomodo de los mercados regionales en las cadenas de producción mundial.

La segunda variante se ubica en el vínculo que existe entre la estrategia de inserción a la economía internacional y la agenda de las elites económicas. La estructura de prioridades que se asume en este escenario es fundamental para explicar los principios orientadores que rigen en políticas como la de apertura comercial. El elemento central de este comportamiento social de la elites responde a un imperativo, que materializa un diseño que busca beneficios

del comercio exterior; sin que se resuelvan las variables sociales que se constituyen en claves para la estabilidad del sistema en su conjunto.

La empresa privada es un actor protagónico del desarrollo que reclama las condiciones ambientales necesarias para obtener el nivel de reconversión apropiado para competir en el mercado internacional; es en este nivel preciso en donde se articula la demanda hacia el Estado.¹⁴ En donde se posibilite el marco legal para hacer factible una correspondencia entre la visión que se asume y la realidad. En este sentido si la empresa privada constituye un eje de generación de riqueza cuya actividad posea una respectiva traducción a un grado de progreso social; el razonamiento se reduce a la idea de que el bienestar debe llegar primero a las empresas para que estas cumplan con la función sistémica de proporcionar a la sociedad beneficios y un cambio cuantificable en el nivel de vida de los estratos que la conforman.

La demanda de las elites económicas reclama un componente estructural que se exprese en un Estado volcado a la seguridad jurídica, a la infraestructura pública, a la seguridad ciudadana como condiciones más materiales que permitan que la reconversión empresarial se convierta en un fenómeno focalizado que se ajuste en un esquema que reduzca los traumatismos del modelo y capitalice el horizonte de oportunidades que se ha identificado en el diagnóstico económico.

Los procesos contenidos en la demanda se ubican en adopción de nuevos paradigmas organizacionales que implican el cambio de los sistemas contables, las estrategias de mercado de las empresas, en la toma de decisiones, la capitalización de

los saldos que dejan las experiencias ensayadas y en definitiva lo concerniente a la coherencia de trabajo en la perspectiva de las metas aceptadas por el personal que participa en los diferentes escenarios de la organización empresarial.¹⁵

Las variantes anteriores no pueden disgregarse del planteamiento que se utilice en la estrategia de desarrollo y los elementos para el diseño de políticas. Por lo tanto se incorpora acá el otro factor que define y diferencia a la vez el neoliberalismo y el liberalismo clásico. Este es el darwinismo social.

Esta idea se descompone en diversas premisas que sustenta los aspectos ideológicos del neoliberalismo como modelo económico. La primera es el factor de persistencia de los individuos más aptos en la sociedad, esto se extrapola al sujeto empresa y las capacidades que ésta posee para adaptarse a las condiciones cambiantes. En este ideario la lógica de supervivencia implica en el contexto del libre comercio, la continuidad de las empresas más fuertes en el mercado. El mercado es un espacio macrodimensional en el que fluyen recursos y en el que se conquistan consumidores de productos, los más aptos se definen por su capacidad de reconvertirse, la generación de los mejores productos y lo razonable de los precios que se refleje en la calidad de los bienes y servicios ofertados.

El segundo factor del darwinismo social es la competencia que se define como un entre cruzamiento de esfuerzos —entre unidades empresariales—, es un ejercicio constante de capacidades que se movilizan en función de materializar una condición comparativa que las clasifica de acuerdo a sus propiedades, alcances y posibilidades para existir en un escenario económico dado.

En la idea del mercado se habilita el presupuesto que indica que los actores empresariales mejor dotados en su diseño estructural y mejor adaptados a las variantes y alternativas que se suceden en el entorno son los que persisten; en el marco de una selección natural que viene determinada por el grado de control de las variables sociales y económicas que se encuentran implícitas en el mercado.

De esta forma el factor del darwinismo social retroalimenta las ideas de algunos clásicos ingleses tales como Thomas Hobbes y Thomas Malthus. Hobbes argumentaba que el conflicto social es producto de la competencia entre los hombres como mecanismo fundamental para realizar sus intereses; de igual manera las empresas desplazan unas a otras respondiendo a un formato de espacio limitado que no puede ser ocupado por numerosos y crecientes actores productivos, sino por el contrario sólo los más dotados.

Por su parte Malthus hizo énfasis en un factor de presión que hace que los individuos compitan y regulen mediante la violencia la pugna de intereses.

Es así como este aspecto del neoliberalismo es el que menos se asume en las elites económicas, la incorporación de las ideas de competencia radican a nivel de discurso y otros instrumentos de política de menor trascendencia.

El libre comercio traslapa un imperativo a la empresa nacional que en sentido estricto le reduce perspectivas para competir y obtener un espacio en el mercado internacional. El concepto de darwinismo social normalmente se utiliza para designar a las empresas incapaces de implementar

un proceso de reconversión profundo que facilite su inserción. Aunque en el caso de las pequeñas y medianas empresas por su naturaleza no pueden aproximar sus capacidades a las dimensiones de una multinacional, excepto que ésta capitalice una ventaja comparativa con la cual muestre un grado indispensable de necesidad para el consumidor.¹⁶

Por ello la empresa nacional apela a la gradualidad de la apertura al exterior, o a ciertos incentivos por parte del Estado; que produce como efecto un paralelismo en la percepción que se forma de la evaluación de la lógica del modelo.

En el liberalismo clásico, el conocimiento y el acceso a la información no desempeñaron una función clave al momento de conformar la estructura de una ventaja comparativa. Sí la tiene en la actualidad y se suma al potencial de producción de bienes y servicios como indicador tradicional para medir la generación de riqueza.

II. Los Efectos del Libre Comercio en la Pequeña y Mediana Empresa en El Salvador: El Grado Razonable de las Respuestas a los Estímulos del Contexto.

Para el desarrollo de este apartado de la investigación se utilizó un formato de encuesta diseñado para propietarios y cuadros intermedios de dirección en pequeñas y medianas empresas. La muestra total fue de 13 empresas ubicadas en las categorías anteriores, la encuesta contuvo cinco secciones con diversas preguntas cada una y cuyos objetivos se han expuesto en la interpretación de los datos estadísticos analizados.

Algunas de las restricciones de este ejercicio empírico se ubicaron en los siguientes aspectos:

a) Mucha información que en las empresas se considera confidencial no fue proporcionada, por lo tanto en el análisis se debió reconocer esa limitación.

b) La información que fue más difícil obtener se ubicó en la sección primera, referida a estructuras y procesos empresariales que era necesario obtener para construir un perfil sectorial aproximado de las empresas encuestadas.

c) El promedio de encuesta por empresa fue de una, en algunos casos fue factible que se contestaran dos.

d) Los propósitos generales de la encuesta fueron dos. Uno referido a la identificación de los efectos positivos y negativos que la apertura comercial ha generado en la pequeña y mediana empresa nacional, durante la Administración Flores. Y el segundo identificó los grados de respuesta que esas empresas han implementado ante los estímulos del mercado abierto.

e) Para los propósitos académicos de este trabajo el concepto de pequeña y mediana empresa se asumió a partir del número de empleados e infraestructura productiva disponible; no obstante existan otros conjuntos de criterios de mayor peso para clasificar a las unidades de producción en una sociedad.

La parte I, contiene una sección que incluyó aspectos básicos relacionados a las estructuras y procesos empresariales de las unidades de producción encuestadas. El objetivo fue obtener elementos para construir un perfil sectorial que revelara la dimensión y condiciones de las empresas analizadas.

La primera pregunta dice así:
¿Cual es el número de plantas de producción con las que cuenta la empresa? Siendo los resultados:

Alternativas	Cantidad	Frecuencia
Una	7	53.85%
2-4	6	46.15%
4 o más	0	0%

Más de la mitad de las empresas en donde se llevó la encuesta disponen de una sola planta de producción, mientras que otra cantidad similar ronda una cifra de entre 2 y cuatro. Ninguna se aproxima al otro rango que se estableció, no obstante algunas cuentan con la suficiente capacidad instalada para hacer factible un plan ordenado de expansión.

La segunda pregunta pidió el número de tiendas o salas de venta con las que cuentan esas empresas, las cifras consolidaron los siguientes resultados:

Alternativas	Cantidad	Frecuencia
Una	3	23.08%
2-5	5	38.46%
5 o más	4	30.80%

Más de una tercera parte de las mismas poseen entre 2 y 5 locales para comercializar sus productos, una cantidad similar pero un poco menor tiene más de 5, mientras que una cantidad aun menor se limita a una. Si se compara con el número de plantas de producción es lógica la relación asimétrica que define, porque la apertura de tiendas de distribución implica menores costos para un

plan de expansión; que si fuese a nivel de planta de producción que contiene una inversión significativa en tecnología y personal especializado.

La tercera pregunta hizo alusión al volumen aproximado de producción de la empresa, en la unidad de medida que se estimase conveniente, pero en su totalidad no fue contestada debido a la naturaleza de la información y los objetivos que las empresas contemplan en materia de estrategia de ventas de sus productos.

Una cuarta pregunta de esta sección que permitió definir el perfil sectorial de las unidades encuestadas, pidió el número de empleados que laboraban en la actualidad en las mismas, en sus diversas instalaciones.

Alternativas	Cantidad	Frecuencia
De 1 a 10	0	0%
De 10 a 50	5	38.46%
50 o más	6	46.15%

Un porcentaje próximo a la mitad de todas las unidades encuestadas posee más de 50 empleados, lo que las ubica según los criterios de clasificación empresarial utilizados en el presente trabajo como medianas empresas. Mientras el 38.46% se circunscriben a una dimensión propia de la pequeña empresa.¹⁷

Area geográfica	Cantidad	Frecuencia
Gran San Salvador	10	76.92%
Cabeceras departamentales	6	46.0%
Interior del país	2	15.38%
Extranjero	0	0%

La quinta y última pregunta de esta parte I pidió a las empresas ubicar geográficamente los mercados en donde se concentra el grueso de consumidores de sus productos. Los resultados reflejan las siguientes cifras:

El destino de la producción de éstas medianas y pequeñas empresas, sigue ubicándose en los escenarios urbanos del país. Principalmente el área de la ciudad capital y zonas circunvecinas y un significativo porcentaje de 46% en las cabeceras departamentales que poseen la mayor concentración de población en cada departamento del país.

Las estrategias de venta practicadas por estas empresas nos muestran que el mercado destino de sus productos, sigue estando concentrado y que el fenómeno de incremento de la migración del campo a la ciudad sigue determinando en buena medida los potenciales de venta y producción.¹⁸

El dato relevante fue, de que ninguna de las empresas analizadas posee como mercado destino el extranjero, al menos se desconoce si preparan planes de exportación que incluya siquiera al escenario del mercado centroamericano que

ofrece espacios importantes para la expansión comercial.

En la parte II de la encuesta se incluyó una sección cuyo objetivo fue medir la percepción de oportunidad o amenaza que el marco de la apertura comercial genera en las pequeñas y medianas empresas. De ese balance de costos y beneficios que se perciben del fenómeno económico en cuestión, se obtuvieron algunos datos situacionales que caracterizan a los estímulos de la política comercial basada en la apertura.

En la primera pregunta se midió la apertura comercial como un esquema económico proveedor de oportunidades y ventajas para las pequeñas y medianas empresas. Las alternativas fueron de "SI" o "NO" y tenían conexión con las siguientes dos interrogantes dependiendo de la respuesta que se formulara. Los balances estadísticos a continuación:

SI	1	7.69%
NO	12	92.30%
Total	13	100.0%

La segunda pregunta tuvo una vinculación en atención a las respuestas del cuadro anterior, siendo esta: "Si su respuesta fue afirmativa ¿Identifique por orden de factibilidad qué tipo de ventaja se materializaría?"

Alternativas	Cantidad	Frecuencia
Reducción de costos de producción	0	0%
Incremento de los volúmenes de ventas	1	7.69%
Asociatividad estratégica con empresas extranjeras.	0	0%
Acceso a nuevos mercados	0	0%
Otros	0	0%

La tercera pregunta agrupó otras alternativas, en el caso de que las respuestas no fuesen favorables a la apertura comercial.

Alternativas	Cantidad	Frecuencia
Bajos niveles de ventas	5	38.46%
Deficiencia competitiva	6	46.15%
Competidores externos subsidiados	7	53.84%
Prácticas antidumping	2	15.38%
Otros	0	0%

Un significativo 92.3% percibe con desconfianza la apertura comercial como diseño de política nacional. Existe la idea de que la competencia en el mercado internacional es desigual en la medida que existen estructuras de subsidios en las naciones desarrolladas. Un 53.84% obtenido de la encuesta refuerza esta tesis. En este sentido la percepción que las pequeñas y medianas empresas tienen hacia el mercado abierto plantean tres elementos importantes. Una se refiere en que hay un reconocimiento implícito sobre las debilidades propias como una realidad fundamental que se explica en la inclinación de asumir como amenaza a la política comercial de apertura. Un segundo elemento es que esta percepción puede variar en intensidad, dependiendo de la naturaleza o servicio que la empresa genera para el mercado nacional; así por ejemplo una empresa de dimensiones medianas dedicada a los servicios de capacitación suele identificar menos riesgos en la apertura del mercado.

Y un tercer elemento es la existencia de una concepción que inhibe a las empresas analizadas a percibir la apertura comercial como oportunidad, mientras el Estado no asuma la idea de que son un sector clave para la economía nacional y por

lo tanto requieren un factor de tiempo especial para reconvertir sus estructuras y procesos empresariales.

Una cuarta y última pregunta de esta sección pidió a los encuestados en una idea afirmativa o negativa, si tenían conocimiento sobre futuras inversiones en el país por parte de empresas extranjeras; en los mismos rubros de producción de sus empresas.

Alternativas	Cantidad	Frecuencia
SI	0	0%
NO	12	92.30%
Total	12	100.0%

Este desconocimiento generalizado refleja una falla importante en las formas de cómo estas empresas tienen acceso a información clave que atañe a sus estrategias y líneas de producción. Este déficit es de inteligencia estrategia, que es necesario superar a fin de que la pequeña y mediana empresa hagan uso de la información indispensable para la movilización de sus inversiones y estrategias de ventas; caso contrario su proceso de planificación empresarial incorporará variables de escasa probabilidad.

Una parte III de la encuesta dedicó atención a los elementos de la Reconversión empresarial. El objetivo fue identificar el grado y orden de prioridad con que los empresarios conciben las transformaciones necesarias para la modernización de sus unidades de producción. Por ello se incluyeron seis condiciones y se permitió que fuesen escogidas hasta un máximo de tres por criterios de

importancia, a fin de que se mostraran los déficit estructurales de los cuales adolecen las pequeñas y medianas empresas.¹⁹

La primera pregunta de esta parte pidió identificar las áreas más fundamentales en donde el empresario considera invertir para volver viable una reconversión empresarial con un grado funcional aceptable. Los resultados a continuación:

ALTERNATIVAS	PRIORIDADES					
	(1) Q	F	(2) F	Q	(3) F	Q
a) Adquisición e incorporación de alta tecnología para el proceso de producción.	9	69.23%	2	15.4%	1	7.7%
b) Capacitación y tecnificación del personal.	3	23.08%	5	38.46%	0	0%
c) Obtención de líneas de crédito para la reconversión.	1	7.7%	4	30.8%	3	23.08%
d) Contratación de personal especializado de alta calificación profesional.	0	0%	0	0%	0	0%
e) Apertura de nuevas plantas de producción.	0	0%	0	0%	5	38.46%
f) Inversión en investigación de mercados y estrategias de ventas.	0	0%	1	7.7%	2	15.4%

Los datos estadísticos revelan una necesidad por obtener tecnología de punta como primera prioridad para reconvertir la lógica tradicional de producción. Muchas de estas empresas aún poseen procesos artesanales que priven en la generación de bienes y esto les restringe posibilidades de incremento de su producción, así como mejora en la calidad de los bienes que se manufacturan. La tecnología es importante en la medida permite masificar la producción a volúmenes necesarios para lograr niveles de competencia aceptables en condiciones de apertura.

Por lo general la transferencia tecnológica es un proceso costoso, la importación de maquinarias y repuestos requiere de grandes inversiones que sólo pueden realizarse en promedio cada lustro para el caso de estas empresas; además la tecnología que se compra es la que ya ha sido

desplazada en el mercado del país desarrollado de origen, puesto que constituye la de menor costo.²⁰

La segunda condición más votada fue la referida a la capacitación y tecnificación de personal con un 38.46% y la obtención de líneas de crédito para financiar dichos procesos con un 30.08%. Lo que denota una demanda hacia dos rubros, uno que concierne al déficit que se registra en la formación de la fuerza laboral que se inserta al mercado, lo que hace imperativo la inversión en la educación técnica y vocacional;²¹ es evidente la desconexión entre universidades y sector productivo y por ello se produce una distorsión entre las necesidades de las empresas y la oferta del mercado laboral.

Por su parte la segunda demanda plantea la necesidad de una banca más volcada a

desarrollo, porque un proceso de reconversión es costoso y casi siempre es difícil asumirlo en el marco de las capacidades propias y por lo tanto se requieren líneas de trabajo específico en dichos rubros.²²

La tercera condición más votada lo constituyó la apertura de nuevas plantas de producción, una cifra que refleja hasta cierto punto un nivel de contradicción con el segundo ítem más seleccionado. Un plan ordenado de expansión requiere un financiamiento suficiente para hacer funcional la inversión en tecnología y la extensión del techo industrial. Ciertamente una expansión que no involucra antes una modernización de la capacidad instalada que ya se posee, suele dotarse de condiciones de incertidumbre en lo que respecta a viabilidad.²³

Independientemente de los porcentajes obtenidos, lo cierto es que los empresarios reconocen en la reconversión un instrumento clave para volverse competitivos y esa es una condición fundamental en los contextos de economías abiertas.

Una segunda pregunta de esta sección identificó si la empresa en cuestión ha sido sujeto de alguna línea de crédito o programa de financiamiento para la reconversión del proceso productivo.

Alternativas	Q	F
SI	0	0%
NO	12	92.3%
Total	12	100%

No obstante se han implementado algunos programas como los patrocinados por instituciones como FUSADES y otros como los

de asociatividad estratégica con los infocentros; la información sobre las condiciones de cómo tener acceso a un tipo de financiamiento en especial, parece aun no ser suficiente. La pequeñas y medianas empresas deben invertir por lo tanto en personal dedicado a los asuntos de gestión y cabildeo ante las instituciones nacionales que proveen este tipo de ayuda.²⁴

En la IV parte de la encuesta se realizó un ejercicio de medición sobre las actitudes que la empresa nacional de dimensión pequeña y mediana tiene hacia el libre comercio. El objetivo central fue identificar el pensamiento económico que se asume, por ser un paradigma de mucha influencia en la actualidad; el libre comercio es un instrumento de política que muchas sociedades integran a sus estrategias de desarrollo sin asignarle un rol absoluto, pero sí uno de significativa incidencia.

Alternativas	Q	F
1. Estado	4	30.8%
2. Empresa Privada	1	7.7%
3. Entes mixtos	8	61.5%
4. Organismos extranjeros	0	0%

La primera pregunta de esta sección pidió identificar a los sujetos responsables que deberían financiar los procesos de reconversión productiva e institucional de las empresas. Siendo los resultados:

Más de la mitad cree que el sector público junto a una especie de fondos generales del sector privado, deberían ser los responsables del financiamiento de los procesos de reconversión empresarial. Esta ponderación moderada puede explicarse a partir de la premisa de que el Estado

ha mermado su capacidad para fomentar dicha iniciativa en cuanto se le ha despojado de recursos durante el período en que han durado las medidas de ajuste estructural. El pensamiento económico contra las formas de proteccionismo, ha prevalecido durante las últimas tres administraciones de gobierno y eso supone un imperativo mayor a la empresa local para que tome la iniciativa en dicha materia. Pero la empresa privada también ha dedicado una cantidad determinada de fondos para tales propósitos y que se han materializado en algunos programas de importancia. Por lo cual también existe un reconocimiento en el hecho de que el sector privado debe rehabilitar sus propias capacidades y posibilidades a fin de que pueda completar ciertas transformaciones.

No obstante el porcentaje distribuido en cierto nivel de balance entre los sectores público y privado; un importante 30.8% aún ubica al Estado como el sujeto primario que debiera conducir las iniciativas de transformación empresariales; en definitiva no debe olvidarse que las empresas surgieron en un contexto de proteccionismo estatal y esta es la lógica con la que han operado hasta hace poco.²⁵

La segunda pregunta de esta sección midió las ideas más próximas al concepto de libre comercio que se asume en la pequeñas y medianas empresas nacionales, las alternativas gozaron de un patrón de flexibilidad; en cuanto podían ser seleccionados hasta dos ítemes que no necesariamente mostraban un nivel de relación aceptable, pero sí complementario.

ALTERNATIVAS	PRIORIDADES					
	(1)	Q	F	(2)	F	Q
a) Adquisición e incorporación de alta tecnología para el proceso de producción.	9	69.23 %	2	15.4%	1	7.7%
b) Capacitación y tecnificación del personal.	3	23.08 %	5	38.46 %	0	0%
c) Obtención de líneas de crédito para la reconversión.	1	7.7%	4	30.8%	3	23.08%
d) Contratación de personal especializado de alta calificación profesional.	0	0%	0	0%	0	0%
e) Apertura de nuevas plantas de producción.	0	0%	0	0%	5	38.46%
f) Inversión en investigación de mercados y estrategias de ventas.	0	0%	1	7.7%	2	15.4%

Los resultados muestran una distribución de los porcentajes bastante uniforme, pero sí se efectúa un consolidado que suma las cifras obtenidas de los numerales dos, cuatro y cinco que guardan un nivel de relación muy estrecho y similar; podría decirse que las ideas que prevalecen en torno al concepto del libre comercio son desfavorables. Esto evidencia una carga significativa de desconfianza entre lo que propone la teoría y ventajas del modelo y que ha sido muy bien divulgado por los medios de comunicación social y por otra parte los resultados que se han generado

para el sector de pequeña y mediana empresa en las economías en donde se ha maximizado la práctica de la apertura comercial. Solamente un 38.5% cree en el libre comercio como un esquema de beneficio exclusivo del consumidor, idea que no se expresa en el desarrollo de los productores nacionales porque la existencia de una condición de tal naturaleza puede producirse en un contexto situacional en donde la empresa multinacional satisfaga la mayoría de demandas de bienes y servicios de un espacio económico pequeño como es el caso del salvadoreño.

Una tercera pregunta de la sección IV pidió identificar el modelo de mejor viabilidad para el diseño de una política comercial a largo plazo.

Alternativas	Q	F
1. Liberalización gradual de las importaciones.	0	0%
2. Liberación arancelaria total.	0	0%
3. Proteccionismo restringido a sectores estratégicos.	11	74.6%
4. Proteccionismo generalizado.	0	0%
5. Subvención de la producción	3	23.08%

El porcentaje de mayor ponderación refuerza la idea del balance, es decir hay un distanciamiento significativo del proteccionismo practicado a ultranza; esto es así porque se asumen los costos generados por el modelo en el sector productivo en general. También este fenómeno se produce por la influencia de la pérdida de legitimidad de la matriz Estado céntrica como paradigma funcional del desarrollo.

Pero la idea del proteccionismo aún tiene una fuerte presencia, aunque se apele a este en una intensidad de carácter restringido que se circunscribe a sectores estratégicos de la economía nacional. No cabe duda que las empresas encuestadas demandan esa categorización para con ellas y por ende desautorizan el levantamiento indiscriminado de aranceles.

Un escaso 23.08% apela a la subvención de la producción como un modelo más extremo que el proteccionismo como tal, normalmente practicado en las otrora sociedades de economía basada en la planificación centralizada. Esta demanda refleja un enorme déficit en las posibilidades de reconversión empresarial e indica a su vez un grado relativo de vulnerabilidad ante los esquemas de libre competencia. La idea de la subvención de la producción contiene una actitud que evidencia un espacio de importancia que la peque-

ña y mediana empresa tienen de sí mismas en una dimensión sobre valorada.

De acuerdo a la teoría económica el modelo que ha resultado ser más funcional por los resultados generados en el desarrollo como fenómeno social y económico, ha sido el de la liberalización gradual de las importaciones. Este fue practicado en países como Japón, Corea del Sur, Taiwán, Israel y Turquía cuyos volúmenes de exportación se incrementaron notablemente sin que esto repercutiera en los sectores en donde no se gozaba de una ventaja comparativa.²⁶ Este proteccionismo selectivo permitió que no se creasen serios desequilibrios sociales; el nivel de vida mejoró con el tiempo y sus empresas se volvieron de las más competitivas en el mundo.

Caso contrario sucedió con el modelo de liberación arancelaria total practicado en países como Chile y Argentina en donde se produjo un desajuste severo entre las posibilidades de reconversión de las empresas medianas y pequeñas; que desaparecieron posterior a la avalancha multinacional del libre comercio en extremo. Esa premisa de desprotección total quiso utilizarse en El Salvador durante la Administración Calderón Sol y fue rechazada rotundamente por la empresa privada nacional.

Una cuarta pregunta presentó una serie de efectos positivos y negativos que normalmente son generados por el libre comercio, el ejercicio consistió en que los empresarios a partir del pensamiento económico que asumen los definieran como falsos o verdaderos. El propósito fue medir el grado de aceptación que las ideas sobre libre comercio son expuestas en el discurso de las elites económicas y políticas.

Alternativas	(F) Q	F	(V) Q	F
1. Incrementa la tasa de desempleo.	3	23.0	9	69.2
2. Transfiere tecnología de punta.	0	5	11	84.6
3. Incrementa el empleo local.	12	0%	0	0%
4. Genera mejores precios y productos.	1	92.3	12	92.3
5. Beneficia principalmente a los consumidores.	1	7.7	12	92.3
6. Estimula la migración masiva.	0	7.7	12	92.3
7. Promueve una competencia perfecta entre empresas.	11	0%	0	0%
8. Diversifica los nichos de mercado.	2	84.6	10	76.92
9. Promueve una competencia desleal.	1	15.4	11	84.6
		7.7		

El propósito de utilizar los indicadores de falso o verdadero respondió a la necesidad de articular una estructura dual entre valores que normalmente se asocian o niegan en el marco del libre comercio. Así se tiene que significativos porcentajes se desplazaron en dos polos aparentemente contradictorios como lo son el empleo y desempleo; las respuestas muestran evidencia de ambas. La explicación más próxima a este resultado es que el primero se concibe a partir de lo que genera la inversión extranjera de las empresas multinacionales, mientras que el otro se asocia a la destrucción o desplazamiento del mercado, de las empresas nacionales.

Por su parte la transferencia tecnológica es una condición factible que estimula el libre comercio, si bien no sea un proceso de bajo costo, constante y automático en mercados pequeños como el nacional.

También se reconoce que la apertura al exterior genera en buena medida mejores

precios y productos. Estos resultados parecieran contradecir las actitudes de resistencia al libre comercio registrada en las preguntas anteriores, lo que es comprensible sin embargo por el hecho de que los beneficios del modelo no son negados; pero sí se denuncian los riesgos implícitos en éste por lesionar las posibilidades de expansión y supervivencia de los productores nacionales. También se concibe con un porcentaje de 92.3% que el libre comercio beneficia a los consumidores, esto se asocia a los precios bajos y productos de alta calidad; si bien los efectos de las distorsiones que se producen en el mercado impidan la materialización de los mismos. Igual porcentaje privó en la idea de que el libre comercio estimula la migración masiva, el desplazamiento de la mano de obra no es absorbido por la inversión extranjera; por lo tanto los excedentes de población se ven forzados a buscar los mercados de los países desarrollados para obtener un ingreso que les sea suficiente.

Finalmente las ideas en torno a la competencia entre empresas, refleja el hecho de que se han asumido más las distorsiones del mercado -oligopolio, monopolios, políticas de doble rasero y otros- más que las propiedades de un modelo que demanda precisamente la ausencia de esos factores disfuncionales que le im-

piden generar los resultados que en teoría plantea.

La quinta pregunta pidió establecer siempre bajo parámetros comparativos de falso y verdadero algunos criterios y premisas que suelen asociarse al concepto de libre comercio, siendo los resultados los siguientes:

Alternativas	(F) Q	F	(V) Q	F
1. El conocimiento individual es la fuente primaria de riqueza de una nación.	0	0%	12	92.3%
2. La competencia multinacional elimina a las empresas nacionales menos aptas.	1	7.7%	12	92.3%
3. La información es la mejor ventaja comparativa de una nación.	0	0%	12	92.3%
4. Masifica la producción de bienes y servicios.	1	7.7%	12	92.3%

Los porcentajes obtenidos se ubicaron en más de un 90% en el valor "verdadero", como indicador de certeza en lo que concierne a las premisas que sustentan la razón de ser del paradigma del libre comercio. Por lo general se acepta entre los pequeños y medianos empresarios nacionales que el conocimiento y la información en el mundo de hoy poseen un significado mayor que se despoja de su dimensión estrictamente abstracta, para orientar el conjunto de condiciones que deben privar en la construcción de las ventajas competitivas, como concepto más sofisticado para persistir en el mercado en especial el insertado a los flujos del comercio internacional. Para conocer es necesario tener acceso a información clave, y esto a su vez es fundamental para la toma de decisiones empresariales. Estos son ejes motores que refuerzan la idea de que la riqueza puede generarse con la

masificación de bienes y servicios bajo la égida de la creatividad y la iniciativa de los individuos.

Sin embargo no es despreciable el porcentaje de 92.3% que considera al libre comercio como el causante de la destrucción de los productores nacionales; sobre todo cuando se opta por dicho diseño sin el tiempo y los procesos de transformación necesarios para minimizar las pérdidas y hacer los cambios menos traumáticos.

En la pregunta sexta se enumeraron todas las condiciones posibles y necesarias que deben caracterizar a un proceso de reconversión empresarial, el ejercicio pidió establecer un grado de viabilidad o necesidad en cuatro niveles posibles los cuales fueron: nulo, poco, algo y mucho. Estos niveles fueron aplicados para cada condición que se planteó.

ALTERNATIVAS	CONDICIONES							
	Nulo		Poco		Algo		Mucho	
	Q	F	Q	F	Q	F	Q	F
1. Creación de líneas de financiamiento y programas crediticios.							13	100%
2. Creación y fomento de programas de asistencia técnica.							13	100%
3. Creación y fomento de programas de desarrollo empresarial.			8	61.5%	5	38.5%	11	84.6%
4. Creación de líneas de salvataje y rehabilitación.	1	7.7%	2	15.4%	8	61.5%	2	15.4%
5. Flexibilización del mercado laboral.			3	%	2	15.4%	8	61.5%
6. Fomento de la asociatividad estratégica.			1	23.08%	2	15.4%	10	76.92%
7. Construcción de una relación empresa-universidad.				7.7%			13	100%
8. Creación de un marco legal de libre competencia.								

La categoría mucho se traduce como un imperativo de 100%, quiere decir que se constituye en una necesidad primaria que resulta fundamental para el sector privado. Considerado con este grado de prioridad se ubicaron la creación de líneas de crédito, programas de financiamiento, programas de asistencia técnica y los referidos a fomento y desarrollo empresarial. Todos ellos oscilaron en porcentajes entre 84.6 y 100%, lo que denota una demanda urgente hacia estos rubros.

Por su parte las condiciones que conciernen a la asociatividad estratégica, a una coherente relación empresa-universidad y a una legislación que propicie un marco de libre competencia se ubicaron en cifras de 61.5%, 76.92% y 100% respectivamente lo que indica que un proceso funcional de reconversión de las empresas requiere más que dotación de recursos financieros. El imperativo muestra que

la formación profesional del sistema de educación superior debe estar a la altura de la realidad económica del país; y por lo tanto de las necesidades de organización y producción de las empresas nacionales. Esa fractura entre el mercado laboral calificado y la praxis empresarial genera un desperdicio enorme de recursos públicos que no permiten oxigenar las condiciones del modelo económico para su desarrollo ulterior.

Mientras tanto la flexibilidad laboral es medida en un grado de "algo", que es una categoría que adolece de un enorme déficit; su traducción en puntaje puede situarse en un 50%. La causa de esto posiblemente puede ubicarse en la escasa información respecto a esta medida, ha estado marginada del debate entre las elites políticas y económicas. Tan solo recientemente en la celebración del evento empresarial ENADE III se le ha asignado una

importancia por constituirse en una pieza fundamental para que las empresas nacionales se vuelvan competitivas.

En el caso de la existencia de líneas de salvataje, la reacción es mayor; puesto que se concibe la idea de que es un estímulo al estancamiento empresarial, por ello es ubicado en un grado de poco con un 61.5%. Es un dato revelador porque establece un fuerte contraste con las cifras obtenidas referidas al tipo de modelo ideal a considerar para regir la política comercial. La dualidad podría estar en que una se asume en un contexto de escasa preparación a la apertura y la otra en uno en donde las garantías estructurales de las empresas para persistir en el mercado están aseguradas.

En la séptima pregunta se estableció una condición de necesidad de la investigación en sus diversos niveles, el uso y desarrollo de tecnologías apropiadas a los procesos de producción. Se pidió que se ubicaran los sujetos que por idoneidad tendrían que ser los responsables de potenciar los factores antes mencionados.

Alternativas	Q	F
1. Estado	1	7.7%
2. Sector Privado	0	0%
3. Universidad - Empresa privada	9	69.2%
4. Universidades	0	0%
5. Estado - Empresa privada	3	23.08%

Un porcentaje superior al 50% de los empresarios encuestados eligió al binomio universidad-empresa privada como el sujeto llamado a fomentar la investigación y el desarrollo de tecnología apropiada.

Este modelo existe en sociedades como la norteamericana y la italiana, en donde la formación profesional posee un vínculo estrecho con las necesidades de crecimiento de las empresas; además porque ha resultado ser uno de los modelos más eficientes para impulsar economías con grados aceptables de competitividad. No obstante el papel del Estado en estos rubros también es importante, en el mismo Estados Unidos, éste realiza importantes inversiones en las áreas en cuestión y por ello es un sujeto activo dentro del diseño nacional que se implementa. Incluso aunque en un porcentaje menor 23.08% en El Salvador se apela al Estado como patrocinador de procesos fundamentales para movilizar las estrategias de desarrollo que se hayan planteado.

En la octava y última pregunta de esta sección IV, se pidió al encuestado identificar fortalezas en un ámbito comparativo que permitiese un balance elemental entre empresas nacionales y multinacionales. Los ítemes sugeridos y sus porcentajes a continuación:

Sujetos Analizados	Q	F
Empresas Nacionales:		
1. Mano de obra barata.	6	46.15%
2. Asociatividad.	1	7.7%
3. Ubicación geográfica.	1	7.7%
Empresas Multinacionales:		
1. Personal Calificado.	3	23.08%
2. Tecnología de punta.	5	38.46%
3. Capitales mayores.	1	7.7%
4. Oferta diversa de productos y servicios.	1	7.7%

Aún es muy evidente la creencia en la empresa nacional, de que el bajo costo de la mano de obra es una ventaja clave al momento de conformar el contenido de una estrategia de competencia en condiciones de apertura del mercado. Es paradójico ese énfasis, sobre todo en un contexto en donde el déficit en

educación y formación técnica es enorme y conlleva a que los factores de desajuste entre fuerza laboral y necesidades empresariales posea una brecha severa.

La idea de la asociatividad aún es vista con escepticismo, y las ventajas derivadas de la geoeconomía como lo han planteado algunas administraciones de gobierno poseen una prioridad marginal. Por ello se requiere la investigación en sus diferentes niveles, porque a partir del diagnóstico económico y social preciso se pueden balancear los déficits y estimular las potencialidades endógenas.²⁷

Por su parte las fortalezas que se identifican en el competidor externo son las obvias, pero específicamente la posesión de tecnología de punta con un 38.46% fue la más observada. Esto guarda correspondencia lógica con preguntas anteriores vinculadas a los elementos de la reconversión empresarial, en los que se destaca como prioridad las inversiones en tecnología como condición para volver más eficientes y productivas a las empresas.

La quinta y última parte del formato de encuesta que se utilizó, tuvo como objetivo identificar en diferentes dimensiones el espacio que las empresas asignarían en teoría a la responsabilidad social.

Por ello la primera pregunta se pidió establecer un grado para la relación control de calidad y competitividad. Siendo los porcentajes los siguientes:

Alternativas	Q	F
1. Nulo	0	0%
2. Poco	0	0%
3. Algo	0	0%
4. Mucho	13	100%

Para elevar el control de calidad se requiere la inversión en tecnología de punta, contratación de personal calificado en aspectos de higiene, mercadeo y otros rubros propios de una empresa que comercializa su producto. En la actualidad la economía deprimida en su conjunto impide que el pequeño y mediano empresario efectúe las inversiones suficientes para cualificar sus procesos de producción y distribución. Si bien se acepta que un elemento parte de la responsabilidad social mínima, que puede garantizarse hacia el consumidor; es un producto elaborado en el marco de todas las condiciones indispensables que le provean un nivel óptimo en sus propiedades de valor. Esta idea de necesidad obtuvo un respaldo de 100% y refleja que no obstante las limitaciones que las estructuras y procesos empresariales posean, parte de la construcción de metas en las unidades productivas deben ser dirigidas al control de calidad.

En la segunda pregunta se solicitó en un grado de capacidad, medir el esfuerzo que las empresas podrían desplegar para diversificar su oferta de recursos y servicios en contextos de apertura económica. Las cifras a continuación:

Alternativas	Q	F
1. Nulo	1	7.7%
2. Poco	10	76.9%
3. Algo	2	15.4%
4. Mucho	0	0%

La posibilidad de diversificar productos y servicios en un escenario de mercado abierto es en un 76.9% poco para las pequeñas y medianas empresas encuestadas. De nuevo se advierte acá el impacto de la crisis económica y la capacidad de la empresa

nacional para saberla sortear. El significado de poco se aproxima a un 25% en puntaje e indica que esos esfuerzos requieren de respaldo la implementación de programas diversos como los propuestos y analizados en la sección de la reconversión empresarial. Un 15.4% lo concibe como un esfuerzo factible en la medida se tenga la certeza de una determinada retribución a la estrategia de competitividad de la empresa y su proyección de crecimiento.

En la tercera y última pregunta se pidió establecer en términos de capacidad, el grado de disminución que las empresas nacionales llevarían a cabo en materia de costos de producción en un contexto de apertura.

Alternativas	Q	F
1. Nulo	1	7.7%
2. Poco	10	76.9%
3. Algo	2	15.4%
4. Mucho	0	0%

Las cifras porcentuales son similares a las obtenidas de la pregunta anterior, lo que significa que el diagnóstico situacional que las pequeñas y medianas empresas nacionales tienen de sí mismas es en buena medida pesimista; podría deducirse que la naturaleza de esta actitud se incrementaría en un escenario en donde un necesario proceso de reconversión empresarial no dispusiera de los recursos financieros y programas de asistencia indispensables para materializar un cambio de paradigma como una opción viable.

V. Asimetría Estructural en el Libre Comercio.

Conceptualmente la asimetría estructural describe la existencia de un conjunto de procesos, que funcionan y movilizan el

intercambio comercial a partir de una plataforma que se sustenta en desigualdades. Estas incluyen comportamientos de carácter no recíproco en lo que concierne a la participación en los mercados, existencia de estructuras de subsidios a determinados rubros de la producción; entre otras distorsiones que impiden que la libre competencia y la implícita ventaja comparativa no funcionen de acuerdo a los postulados teóricos del libre cambismo.²⁸

El espacio económico que genera el libre comercio, permite aproximar inevitablemente aparatos productivos de diferentes dimensiones y capacidades. Estas diferencias pueden resolverse en dos sentidos prácticos, la primera concierne al hecho de que el conflicto inicial provocado por la apertura; hará cohabitar temporalmente a empresas dedicadas a un mismo rubro de productos y servicios. Con el paso del tiempo prevalecerán las mejores, en este caso las más dotadas en tecnología, desarrollo organizacional y demás atributos indispensables para un óptimo grado de competitividad.

Esto es un hipotético escenario en donde la reconversión empresarial es un fenómeno ausente. Debe considerarse la premisa de que la empresa nacional requiere de un desarrollo organizacional, que involucre una capacidad de generación de anticuerpos; que le posibilite encontrar en ese balance permanente de vulnerabilidades y fortalezas, los procesos que oxigenen su comportamiento económico tanto en su entorno como en su interior. Este es el principal déficit en el entorno empresarial de El Salvador, existe poco interés por la cultura organizativa; escasa inversión en el desarrollo que todo organismo empresarial requiere para expandirse y persistir en su medio ambiente societal. La reconversión se convierte así en un proceso bus-

cado que normalmente produce resultados difíciles de cuantificar por la premura y velocidad de las experiencias registradas; en todo caso la variable estructural del contexto salvadoreño se refiere a tiempo. La metodología de rehabilitación de los procesos, estructuras y dinámicas internas; se están realizando limitadamente o en simultaneidad al contexto comercial, para el cual las empresas nacionales debieron haber invertido en el pasado reciente.²⁹

Tómese como un ejemplo ilustrativo la lógica del tratado de libre comercio negociado con los Estados Unidos, cuya sección concerniente a desgravación arancelaria; estipula plazos diversos para productos agrícolas e industriales susceptibles de ser protegidos en algún grado.³⁰ Esta realidad intenta resolver la asimetría estructural, es decir que mediante el factor tiempo se busca una concesión de espacio que en definitiva permita paliar los déficits empresariales en materia de capacidades productivas y desempeño competitivo en general. Es así como se arriba al segundo sentido práctico, planteado líneas atrás. Las brechas identificadas podrán de alguna manera tratarse con algunos lapsos de tiempo, que en teoría encaminaría el proceso de reconversión empresarial a todo nivel.

Recuérdese que el libre cambismo en sus presupuestos teóricos plantea la ventaja comparativa como el recurso operativo necesario, para ordenar las capacidades y posibilidades de los agentes económicos en el mercado internacional. Los tratados comerciales en su fisonomía actual, cumplen una función en donde doctrinariamente; la supervivencia de los menos aptos se regula en términos de tiempo.³¹ Existe una posposición de la apertura inmediata a una serie de productos de los diferentes sectores productivos, que por un conjunto de

criterios político-estratégicos; incorporan salvaguardias con el propósito de impedir distorsiones en la lógica de intercambio de los países involucrados. Esta inquietud está delineada en el espacio del ¿qué? y ¿quiénes? Se trata de la ponderación y el peso que la pequeña y mediana empresa tienen, en la perspectiva de desarrollo de todo un país. Es sumamente complicado proporcionar una respuesta fundamental, porque la inclusión o exclusión de productos en una negociación comercial vuelve impersonal el asunto de la asimetría estructural entre dos economías determinadas. La naturaleza organizacional de los organismos económicos tiende a constituirse en un factor secundario, que no incide en la relación de los estadios de desarrollo desigual que los competidores participantes en un espacio ampliado, determinan como agentes pertenecientes a entornos societales opuestos. La variable identidad en las unidades empresariales, se vuelve un elemento de vinculación de otros factores que conciernen al consumidor como los precios y la calidad.

En otras palabras, el libre comercio persigue generar un escenario económico ideal en donde la oferta de productos y servicios sea tan amplia y los precios y la calidad tan aceptadas entre el público; sin importar quien lo provea. Acá se encuentra el conflicto inmerso, la empresa nacional persistirá en lo que económicamente sea competitiva; ningún proceso de reconversión puede equiparar los efectos de las brechas del comercio exterior en tan escaso período de tiempo. En este sentido los conceptos de asociatividad y otros recursos teóricos y propuestas, validan los fines de desarrollo empresarial; pero no resuelven el factor temporal de la evolución organizacional en su contexto histórico y social.

Conclusión

El libre comercio es un paradigma muy aceptado en la actualidad como esquema de construcción de la política comercial de un Estado. Es obvio que su movilidad es enorme aunque no signifique que no se le perciba con un grado notable de desconfianza en las naciones en desarrollo. Lo paradójico es que este esquema económico está siendo asumido en los países que se han caracterizado por estructuras proteccionistas rígidas en el pasado; postura que no se traduce en una actitud similar entre las naciones desarrolladas que más lo pregonan. La apertura de los mercados nacionales aún se encuentra en una fase experimental, en donde los resultados preliminares y la evidencia empírica en general aún no es suficiente como para comprobar determinadas hipótesis en torno al modelo.

En consecuencia el libre comercio es un paradigma limitado que no contiene todas las variables para transformar la realidad económica de una sociedad determinada. En teoría el nivel de prosperidad que plantea está en función del avance de otros instrumentos de política económica que el Estado implementa en el marco de una estrategia integral, que incorpore una estructura de prioridades; coherente para resolver la problemática del desarrollo nacional en su conjunto.

Por ello en la adopción de un modelo económico no es funcional que prevalezcan factores absolutos que distorsionen el diagnóstico económico y social y produzcan por lo tanto una desarticulación entre los sectores productivos y los grupos sociales que definen sus demandas hacia el Estado. En este sentido de acuerdo a

la teoría económica de los clásicos, la función estatal debe recrear un equilibrio básico para que el mercado pueda funcionar sin mayores restricciones.

El problema que de ello deriva es que el Estado se reduce entonces a una suerte de árbitro que es incapaz de garantizar que las enormes disparidades sociales no se profundicen. Un Estado debe por ende poseer el poder de coacción suficiente para balancear las demandas y los intereses de los diferentes grupos sociales.

Un Estado que cumple una función de soporte a los factores de distorsión del mercado como praxis de las elites económicas, se convierte en un aparato que estimula una evolución social artificial y cuya vulnerabilidad radica en su imposibilidad de materializar un salto cualitativo en el bienestar de la sociedad.

La comparación entre liberalismo clásico y neoliberalismo sí tiene objeto, en cuanto los presupuestos del segundo construyen un elemento mítico, que reproduce una lógica que ajusta el proceso histórico hacia una tendencia estática. Esta tendencia debe ser comprendida no en el ámbito de retroceso en el conocimiento científico y tecnológico, sino más bien como una especie de dogma económico que restringe el desarrollo sistémico al orden social capitalista, como estadio óptimo de organización.

Por ello para propósitos de este trabajo de investigación se le codifica como una variable independiente, capaz de regir el curso de procesos nacionales y transformar las condiciones internas de una nación a un papel renovado en las cadenas de producción mundial. Es así como la figura de la zona franca en dimensión

macro o la de plaza financiera poseen un contenido funcional de acuerdo a la agenda de las elites económicas salvadoreñas, no obstante los costos que se generan sobrepasen en grados alarmantes el simplismo de esta visión; al movilizar en extremo la estructura económica nacional hacia los requisitos fundamentales del paradigma del libre comercio.

Las pequeñas y medianas empresas en El Salvador se conciben a sí mismas como estratégicas para la economía nacional, su capacidad para incidir en la agenda económica de una administración de gobierno es limitada. La posibilidad de que del escenario de la política económica del Estado emanen concesiones fundamentales, que se traduzcan en una retribución significativa a su esfera de intereses es marginal; por ello se le codificó como una variable dependiente.

En las sociedades japonesa y taiwanesa que optaron por un modelo comercial basado en la liberación gradual de las importaciones, el equivalente de pequeñas y medianas empresas emigraron hacia países circunvecinos de menor desarrollo, que absorbieron negocios de tipo familiar que no podían persistir en sus mercados de origen por el elevado nivel de competitividad que se había articulado y las dimensiones corporativas de naturaleza transnacional que las empresas poseían, según las circunstancias antes planteadas.

La influencia del modelo económico asiático es evidente en la medida pesa la figura de la maquila y la zona franca. La producción de textiles fue el núcleo original de los llamados "tigres asiáticos", para la evolución cualitativa de sus economías y su incorporación posterior al mercado internacional.

Esta fase previa de una economía en teoría con potencial de emerger tiene restricciones estructurales en forma fundamental en latitudes del hemisferio occidental; no es viable porque las condiciones de la oferta y demanda mundial han cambiado drásticamente y esto impide una réplica extrapolada en el tiempo y con escenario diferente que se agota en su propio diseño.

En este enfoque teórico la pequeña y mediana empresa nacional cuentan con un instrumento efectivo de reconversión para incrementar el techo de posibilidades de persistencia en el mercado que se somete a condiciones de apertura. El contenido de ese proceso que resulta fundamental para que desarrollen una determinada capacidad de adaptación en ambientes en transformación continua, se estableció como variable interviniente.

El margen de posibilidades sistémicas para este sector específico de la economía dependerá, no de las oportunidades que en teoría sugieren los postulados del modelo neoliberal en su premisa de libre comercio; si no más bien de su transición a nivel de cultura empresarial que permita que su esquema de producción y distribución sea lo suficientemente sofisticado para competir en el nivel que demanda la apertura comercial. Se trata de un abandono de los factores tradicionales de trabajo, organización y visión a nivel de instituciones económicas como componente central para formular una respuesta en su justa dimensión que conlleve en definitiva a su persistencia en el mercado nacional. Esto implicará un ejercicio constante de balanceo entre fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades a fin de incluir los rubros necesarios para cualificar la fisonomía empresarial.