

Factores que influyen en la subsistencia de las MyPES en El Salvador ante la recuperación económica del periodo post-pandemia 2022

José Moisés Alfaro Alvarado

Facultad Multidisciplinaria Oriental-UES

moises.alfaro@ues.edu.sv

ORCID: 0009-0007-1620-0406

Resumen

La economía de América Latina se ha visto deteriorada en los últimos años. El Salvador está incluido en esa misma situación, en donde se ve más afectada la ciudadanía; ya que su mercado laboral se reduce cada vez más generando un incremento en el desempleo y con esto agravando otros fenómenos sociales como la delincuencia, la desintegración familiar y la migración. Es en este escenario, donde el auge de las MyPES se ve atenuado por la cantidad de negocios que no logran sobrevivir posterior al año de iniciar operaciones, en su mayoría debido a la falta de aplicación de conocimientos en cuanto al manejo de sus finanzas, dado que el gobierno no ha implementado aún políticas públicas capaces de brindarles apoyo eficaz; se analiza el desempeño de las MyPES, así como sus características y falencias en el mercado nacional.

Palabras clave: economía latinoamericana, MyPES, manejo de finanzas, inicio de operaciones, políticas públicas, apoyo eficaz.

Abstract

The Latin American economy has deteriorated in recent years, and El Salvador is included in that same situation, where citizens are most affected; where its labor market is increasingly reduced, generating an increase in unemployment and with this aggravating other social phenomena such as crime, family disintegration and migration.

It is in this scenario where the boom of MyPES is mitigated by the number of businesses that fail to survive after a year of starting operations, mostly due to the lack of application of knowledge regarding the management of their finances, given that the government has not yet implemented public policies capable of providing them with effective support, since the performance of MyPES is analyzed as well as their characteristics and shortcomings in the national market.

Keywords: Latin American economy, MyPES, management, starting operations, public policies, effective support.

1. Introducción

La economía de América Latina según el análisis de Aníbal Quijano, se ha visto deteriorada en las últimas décadas por la marcada diferencia territorial en términos de producción y tecnología entre norte y el sur de América (Quijano, 1994), situación a la que no escapa El Salvador y probablemente la ciudadanía, que es quien percibe mejor la distribución desigual de poder y riqueza, pues el desempleo es un fenómeno asociado, que ha ido en incremento en el país como resultado de un lento proceso de acumulación de capital. Además, el país carece de una moneda que beneficie la estabilidad de la población y aumente su capacidad adquisitiva mediante un tipo de cambio frente a divisas extranjeras y la ausencia de políticas económicas efectivas, que se traducen en otros fenómenos sociales, como lo son la delincuencia, la desintegración familiar y la migración (Rubio, 2016).

Ante el nivel de desempleo, la gran empresa ha tenido una respuesta modesta generando pocas oportunidades laborales en comparación con el crecimiento de la población (Hernández, s.f). Como pasa en toda Latinoamérica, han sido las MyPES (Micro y Pequeña Empresa) donde se ha experimentado una mayor generación de empleo y en la mayoría de casos, auto empleo, representando hoy en día el principal aporte ocupacional en nuestro país (Vives, 2013).

Una de las dificultades que con frecuencia se aprecia en la administración de las MyPES, es el manejo de ingresos y gastos sin ningún tipo de control escenario que les impide operar con eficiencia, a esto se agrega el factor de riesgo que constituyen a las grandes empresas incluso transnacionales que representan una competencia muy alta y agresiva para las MyPES; lo cual les obliga a buscar alternativas que les potencialicen a lograr mayores niveles de productividad (Chacón, 2008). La ausencia de una planeación financiera ha sido uno de los problemas más frecuentes en todo tipo de empresas, e incluso en la administración familiar (Saavedra y García, 2016). Debido a la volatilidad de las finanzas, y en ocasiones la falta de educación financiera académica hace que pequeños empresarios y las personas en general, sean presas del bombardeo publicitario de marketing, orientando al consumismo (Palomo, 2005). De manera similar, el miedo a la inversión y al riesgo en innovación afecta las potencialidades de una empresa naciente.

En la actualidad, el alto nivel de competencia exige que las empresas sean aún más cuidadosas con el uso del dinero, con el fin de ser eficientes en las compras, en la adquisición de compromisos financieros, y en el cumplimiento de los mismos, a fin de aprovechar al máximo este recurso que cada día es más difícil de obtener y más fácil de gastar.

Las PyMES cuentan con instituciones que han sido creadas para brindarles asesoría en cuanto a la administración, contabilidad y marketing de las mismas, (como CONAMYPE, CDMYPES y otras) pero que precisamente por el hecho de ser entidades gubernamentales las micro y pequeñas empresas las perciben con desconfianza (Fernández, 2020), por creer que el Estado solamente pretende hacerlos que se registren en el Ministerio de Hacienda como contribuyentes, y con ello incrementar la base tributaria. Como lo plantean Jiménez et al., (2021), existe una serie de factores que no permiten que las empresas atraviesen el proceso de inserción en el mercado llamado Valle de la Muerte por reconocidos economistas (Merrifield, 1995; Markham, 2016). Este periodo de difícil solvencia para las nuevas empresas, es la piedra angular del éxito o fracaso de un proyecto de inversión.

Este estudio intenta explicar cuáles son los principales factores que influyen en la subsistencia de las MyPES en El Salvador, luego de la recuperación económica del periodo post-pandemia. Dicho trabajo, basado en un diagnóstico del estado de las MYPES en el país, los factores que merman el potencial de crecimiento de una empresa y a partir de esto, enumerar algunas propuestas exitosas elaboradas por distintos investigadores. El estudio es de carácter descriptivo, basado en una revisión sistemática de la literatura existente, tanto a nivel internacional, regional y nacional. Esta revisión se compone de investigaciones publicadas en revistas indexadas, tesis de repositorios universitarios, libros y otros *papers* sobre el tema en cuestión. Dentro de los resultados de la revisión bibliográfica se puede observar un alto nivel de mortandad de parte de las pequeñas empresas.

2. Situación problemática

La importancia que tienen las MyPES en la producción de fuentes de trabajo alcanza un 60 % del empleo formal (Banco de Desarrollo de América Latina, 2019), lo que ha constituido una gran oportunidad para establecer economías sólidas y con potenciales de crecimiento. Sin embargo, las MyPES han demostrado una gran dificultad para permanecer en el tiempo y lograr consolidarse en el mercado. Esto se debe a lo que los economistas han llamado el Valle de la Muerte, que se refiere al periodo en que una empresa nace, con todas las inversiones y riesgos que esto constituye, y el periodo donde finalmente se logra consolidar y mantenerse mediante sus propias ganancias (Jiménez et al., 2021).

Según un estudio de *El Financiero* (2015), entre un 70 % y 80 % de los pequeños negocios no duran más de una década, lo cual lo convierte en una cifra alarmante para el desarrollo de una economía estable. El mismo medio afirma que esta elevada tasa de mortalidad se debe a que muchos de estos proyectos surgen en medio de la necesidad, situados en sectores tradicionales de la economía y que, además, la poca diferenciación existente entre unos y otros, los impulsa a un proceso de «canibalización».

Otro estudio posterior llamado tentativamente «Una guía para sobrevivir a la curva del Valle de la Muerte» (Ritter y Carsten, 2022), apunta que alrededor del 90 % de las empresas emergentes fracasan al intentar atravesar el Valle de la Muerte, planteando una serie de propuestas para enfrentar esta curva. Por lo tanto, la supervivencia de las MyPES juega un rol importante para el desarrollo de las naciones, la producción de empleos y por ende a la construcción de una sociedad en camino al bienestar. Por lo que, este tipo de estudios, tendiente a reconocer y atenuar los obstáculos a las que se enfrentan las MyPES, constituye un importante aporte al debate y a la revisión de las propuestas que los investigadores han puesto sobre la mesa.

3. Objetivos de la investigación

Objetivo general

Caracterizar los factores que influyen en la subsistencia o cierre de las MyPES en El Salvador en el año 2022, ante la recuperación económica del periodo post-pandemia.

Objetivos específicos

- Diagnosticar la situación de las MyPES desde el factor financiero, políticas públicas y capacidad de crecimiento e innovación en El Salvador.
- Identificar los factores más comunes que disminuyen el crecimiento de las MyPES en El Salvador de acuerdo a la teoría del Valle de la Muerte.
- Basado en la revisión teórica, describir propuestas implementadas con éxito en otros países para orientar la discusión sobre las necesidades y posibilidades a nivel nacional.

4. Marco teórico

La economía a lo largo de la historia, ha tenido diferentes enfoques teóricos para estudiar los fenómenos económicos, que a su vez han estado directa o indirectamente relacionados con los intereses políticos de las distintas clases sociales. Toda sociedad, en cualquier época histórica, necesita producir riqueza y bienes que permitan su reproducción. Desde el hombre primitivo hasta la moderna sociedad capitalista, el ser humano necesitó producir comida, ropa, casas, música, medios de transporte, comunicación, herramientas, entre otros, pero lo hizo organizándose de maneras muy distintas (Engels, 1985).

Más allá de los diferentes enfoques a su interior, puede decirse que la economía centra su estudio justamente en el proceso económico de la sociedad, es decir, en la forma en que los seres humanos organizan la producción, distribución, intercambio y consumo de bienes. Asimismo, el desarrollo del estudio de la Economía Política permite así mismo, entender cómo funcionan las relaciones sociales que se producen mediante este proceso de producción e intercambio.

La sociedad en la que vivimos, caracterizada por la producción mercantil, la inmensa mayoría de bienes y servicios necesarios para la satisfacción de necesidades humanas son producidos para el intercambio, es decir, para ser vendidos. A pesar de que hoy esa forma sea la predominante, y muchas veces se nos quiera hacer creer que es lo más natural del mundo, no siempre fue así. La mayor parte de las sociedades a lo largo de la historia de la humanidad no conocieron un papel predominante de las relaciones mercantiles, las cosas no se producían para la venta, sino para el consumo directo de sus propietarios (Roll, 2008).

«La riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presenta como un enorme cúmulo de mercancías, y la mercancía individual como la forma elemental de esa riqueza» (Marx, 2008, p. 15). Esto demuestra con fatalismo que, en la sociedad en que vivimos todo se vende y se compra, y en buena

parte de las relaciones sociales aparece la mediación del dinero. En este proceso intervienen diversos factores como son los medios de producción, fuerza de trabajo, propiedad de la tierra o los medios de producción, etc.

4.1 Medios de producción

Los medios de producción son recursos económicos, también denominados capital físico, que permite llevar a cabo algún trabajo de naturaleza productiva, como la fabricación de un artículo de consumo, o la prestación de un servicio (Roll, 2008). Este concepto no necesariamente involucra solamente al dinero, sino también otros recursos como son las materias primas, energía, transporte, maquinarias, fábricas y lo necesario para mantener la cadena productiva en funcionamiento; no debe confundirse con los modos de producción, que son las formas puntuales en que una sociedad organiza sus actividades económicas (Thompson, 2012).

Los medios de producción pueden clasificarse de acuerdo a su participación en el proceso productivo, en dos tipos:

1. Medios de participación directa. Llevan a cabo la producción per se, gracias a los esfuerzos de los trabajadores (operarios, obreros, etc.), las herramientas y el material de producción.
2. Medios de participación indirecta. Aquellos que no están vinculados con la producción de manera directa, pero que son indispensables para que se lleve a cabo de manera exitosa, tales como los almacenes de materia prima y elaborada, las redes de transporte, los servicios generales, etc.

4.2 Medios de producción socialista

En el sistema socialista, al menos teóricamente, dado que aún no se ha logrado hacerlo operar de manera satisfactoria, los medios de

producción son controlados por los propios trabajadores que llevan a cabo la producción, sin una clase social consumiendo vorazmente la plusvalía generada. En vez de recibir un salario nada más en el sistema socialista, los trabajadores participarían de una parte de la plusvalía obtenida, ya que no hay dueños privados del medio de producción, sino que pertenecen a todos. En la práctica, esto significa que los medios de producción pasan a ser administrados por el Estado –o una nueva forma de este– y su producción está dirigida a satisfacer las necesidades puntuales de la población, en lugar de a colmar un mercado de consumo con fines de lucro (Standing, 2012). En este sistema no habría plusvalía, pues los excedentes de producción irían a los propios trabajadores o a ser usados para elevar las condiciones materiales de la sociedad. De esta forma, se podría suprimir la necesidad del capital en la sociedad organizada.

Contra el implacable asenso de las grandes empresas transnacionales, diversos autores han contribuido con sus ideas a pensar en un mundo diferente, y por esto, han volcado sus esfuerzos de análisis a la presencia de las MyPES y PyMES como una alternativa a la excesiva capacidad de reproducción que tiene el capital como forma de pensamiento y de administrar la economía (Mézsáros, 2009; Pickety, 2019).

Si a esto se le suma el constante deterioro de la calidad de vida, el aumento gradual y desproporcionado de la desigualdad y con esto, la acumulación incesante de riquezas, la crisis ambiental que se desprende de este tipo de economía y las guerras por los recursos del tercer mundo (Wallerstein, 2006), el panorama para el planeta y sus habitantes resulta poco esperanzador.

Por esta razón, estudiar el comportamiento y los factores que influyen en el desarrollo o decrecimiento de las MyPES se convierte hoy en una necesidad. Para esto, se presentan diversos aportes para comprender el fenómeno del Valle de la Muerte, como parte de mi intención de evidenciar cuáles son los factores que determinan que una empresa logre sortear las dificultades que se le presenten en este difícil periodo de consolidación en el mercado.

4.3 El Valle de la Muerte

Para comprender de mejor forma qué es el Valle de la Muerte (VM) y cómo sus diversos factores afectan al desarrollo de las nuevas empresas, se ha revisado la bibliografía existente con la finalidad de clarificar su sentido y alcance. Para Auerswald y Branscom (2003), el Valle de la Muerte es un concepto que se usa para explicar el por qué una tecnología no es capaz de llegar al mercado; producto de la incapacidad de avanzar a su fase de distribución masiva (p. 228). Por otro lado, Beard et al., (2009), plantean que es el lugar donde buenos inventos producto de investigación y desarrollo (I+D), mueren al carecer de financiación que les permita convertirse en un producto consolidado.

Sin embargo, para efectos de un análisis enfocado en las MyPES, la definición acuñada por Muso y Echeopar (2012), resulta más adecuada al plantear que el VM es la «etapa que va desde que un emprendedor inicia su proyecto y empieza a realizar gastos, hasta que eventualmente logra que su empresa esté en equilibrio, es decir, hasta que consigue al menos tener ingresos iguales a sus gastos» (citado por Jiménez, 2017). Jiménez plantea, que la profunda complejidad de este fenómeno no es necesariamente producto del gran número de variables que intervienen, sino en la forma en que se interrelacionan estas variables. Según los investigadores, los factores más comunes que intervienen en el VM son los siguientes:

Tabla 1. *Factores que inciden en el Valle de la Muerte*

Factores que inciden en el Valle de la Muerte	
1. Falta de competencias en el talento humano	14- Escasez de políticas internas
2. Desconocimiento de las dimensiones	15- Fallas en la estructura organizacional
3. Debilidad en el trabajo en red	16- Desconocimiento de los procesos de innovación
4. Falta de financiamiento y mala asignación de los recursos	17- Poca o nula relación con inversores

5. Fallas institucionales (Escasa legislación y apoyo gubernamental)	18- Imposibilidad de acceder a canales comerciales
6. Modelos mentales incompletos	19- Falta de madurez en el uso de la tecnología
7. Lenta salida al mercado	20- Excesiva rigidez en cuanto a la innovación
8. Aversión al riesgo	21- Poca estabilidad económica
9. Poca claridad en los modelos de negocios	22- Problemas con la propiedad intelectual
10. Valores conservadores ante un mercado cambiante	23- Poca comprensión sobre la estructura del mercado
11. Visión cortoplacista	24- Mal manejo de finanzas personales
12. Baja infraestructura de escalamiento	25- Desventajas competitivas
13. Resistencia de los clientes a adoptar nuevas prácticas de consumo	26- Falta de comprensión del rol que juega la investigación

Nota. Datos recogidos de diversos estudios sobre el fenómeno del Valle de la Muerte. Elaboración propia.

4.4 Descripción de los factores que condicionan el Valle de la Muerte

A continuación, se muestran con mayor detalle los principales obstáculos a los que se deben enfrentar los nuevos emprendedores a la hora de consolidar su empresa:

4.4.1 Falta de dominio de las dimensiones

Esto se convierte en una barrera cuando se organiza el proceso de innovación y su correspondiente gestión sin considerar todas las dimensiones que presenta el sistema, lo que se traduce en ceguera dimensional (Van Lancker et al., 2016). También, es necesario identificar las diversas brechas en este proceso. Asimismo, es importante tomar en cuenta cuál es la valoración que tienen las partes interesadas sobre los atributos de una tecnología tales como costos, condiciones fundamentales del proceso, seguridad de los suministros de productos y materias primas. Barron y Amorós (2020), encontraron

diversas falencias en aspectos fundamentales como el conocimiento de las necesidades del mercado, poco acercamiento a conocer la industria respecto a sus sistemas de regulación o los requisitos para comercializar un producto, los competidores principales, etc. Todos estos factores se traducen en importantes obstáculos para la innovación en la empresa y su consolidación en el mercado.

4.4.2 Debilidad en las redes y relaciones comerciales

La falta de redes sólidas y relaciones comerciales se traduce en una falta de inversores o financiamiento para la innovación. Las investigaciones empíricas revisadas demuestran que, para un inversionista, es primordial el respaldo de aliados con experiencia y conocimientos, elementos de los que normalmente carecen las MyPES, por lo que su relación se convierte en algo distante y confuso, lo que no permite asumir riesgos de innovación (Jiménez et al., 2017).

4.4.3 Falta de competencias y roles

Dentro de las faltas de competencia y roles, diversos autores indican que al fortalecer las competencias del talento humano y una correcta distribución de roles dentro de los equipos innovadores, se disminuye la ceguera en las dimensiones, ya que un equipo innovador que posea diversas competencias es capaz de evaluar e identificar las dimensiones que deben ser tomadas en cuenta con el fin de conducir el proyecto de Investigación-Desarrollo e Innovación (I+D+I) con mayor efectividad (Palomo, 2005).

Frente a la falta de competencia y su consecuencia, la falta de financiación, la literatura indica que los equipos, al concentrar su energía en un área de conocimiento, comúnmente se especializan en los factores técnico-científico, dejando de lado otros elementos fundamentales como el crecimiento del mercado, la gestión y la estrategia. Esto permite una receptividad menor por parte de los inversores aumentando el riesgo (Jiménez et al., 2021).

4.4.4 Falta de financiación

Este factor existe al evidenciar dificultades para poder acceder a recursos financieros o la distribución de los mismos no responde a las necesidades de crecimiento de la empresa. Esta falencia se convierte en un factor determinante para el desarrollo del VM, además de ser una barrera, muchas veces infranqueable para generar innovaciones. Por otro lado, Daldrup et al., (2020), afirman que algunas estrategias como la micro-financiación pueden contribuir a conseguir recursos financieros, y a un mejor nivel de comunicación entre el saber científico y los procesos de transferencia de tecnología hacia la sociedad.

4.4.5 Fallas institucionales

Este factor demuestra las dificultades que tienen las empresas para crear alianzas debido a la rigidez o incomprensión de las normas existentes, protocolos y procesos; estos fenómenos se presentan con mayor profundidad en las MyPES, ya que carecen de los conocimientos de gestión lo que retrasa las actividades entre las empresas y las instituciones, igualmente muchos de los emprendedores desisten debido a las excesivas condiciones o requisitos para cumplir con el procedimiento y las formalidades exigidas por la institución (Coraggio, 2007).

4.4.6 Modelos mentales incompletos o inadecuados

Se reconocen como modelos inadecuados cuando las empresas tienen una mentalidad restrictiva, o modelos mentales inmaduros en los equipos de proyecto, estos, no alcanzan a prever los problemas que deben ser abordados, o los pueden reconocer de manera parcial, desconociendo las capacidades que deben desarrollarse para sortear estos problemas. En el caso de las MyPES, muchas veces no existe la voluntad por parte de la dirección de alcanzar estos niveles de madurez (Jiménez et al., 2021). Estos factores de diferentes formas se relacionan entre sí creando obstáculos inmensos para que las empresas nacientes puedan desarrollar su potencial. En el caso de

El Salvador, varios de estos factores se pueden apreciar junto a otros que se identificaron gracias investigaciones secundarias.

5. Estado del arte

Si bien el concepto Valle de la Muerte viene sonando hace décadas entre los estudios de economistas, han sido los periodos de crisis donde se han intensificado. En este caso, la crisis económica que trajo consigo el hacinamiento producto del COVID-19, dentro de todos los aspectos negativos que se desprendieron de esta crisis, impulsó diversos estudios para intentar comprender, explicar y buscar mecanismos para atenuar sus efectos en la economía nacional.

Uno de los principales estudios proviene de la Universidad de Harvard, se llama «Una guía empresarial para sobrevivir a la curva del Valle de la Muerte» (Ritter y Lund, 2022). Este trabajo se inicia con un diagnóstico sobre la situación de las nuevas empresas, enfocándose principalmente en las MyPES tomando en cuenta el amplio porcentaje de estas que fracasan en el corto plazo. Para esto identifican un periodo de cuatro fases con la creación de una matriz que permite identificar los potenciales desafíos a futuro. Los autores reconocen dos de los principales desafíos y se enfocan en resolverlos con propuestas de negocios adecuadas a la estrategia que se plantea la empresa. Estas son las siguientes:

- 1) Un modelo de negocios adecuado
- 2) Ambiciones de crecimiento

Las cuatro fases se basan en el reconocimiento y la compatibilidad del modelo de negocios:

- 1) El startups: se refiere al nacimiento de una empresa que aún no ha encontrado su modelo de negocios, pero tiene ambición de crecimiento. En esta fase la experimentación es constante y se cae constantemente en la prueba y error.

- 2) Shape ups: la empresa ya ha alcanzado su objetivo de crecimiento, pero ha sido incapaz de encontrar un modelo de negocio que le permita mantener estabilidad.
- 3) Stand-ups: cuando una empresa ha logrado consolidar el crecimiento planificado, se debe avanzar en estabilizar el modelo de negocio y garantizar que la inversión rinda frutos.
- 4) Escalados: cuando la empresa ha logrado consolidar un modelo adecuado de negocios, puede acelerar su crecimiento, ya sea incorporando clientes o replicando el modelo original y expandiéndose a otros sectores de la población.

Entender estas cuatro fases, y su relación con el modelo de negocios, se han convertido en la principal herramienta de este último tiempo para enfrentar el VM. Las propuestas de los autores, en términos generales, han permitido que diversos investigadores puedan tener una brújula que permita adecuar parte de este programa para sortear el VM. Sin embargo, existen problemas estructurales que no permiten un desarrollo efectivo del potencial que tienen las MyPES.

6. Resultados

6.1 Condición actual de las MyPES en El Salvador

Basado en los estudios sobre la realidad nacional en el periodo post-pandemia, en El Salvador existen 317 795 unidades económicas entre micro, pequeñas empresas y emprendimientos que representan un 90 % de las empresas y un 50 % y 60 % del PIB (Zelaya, 2021). La Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (2014), reconoce dos criterios para clasificar a estas empresas: una considera el número de trabajadores, la otra el nivel de ventas brutas anuales.

Tabla 2. *Clasificación entre micros y pequeña empresa según la legislación*

Clasificación	Por número de trabajadores	Por ventas brutas anuales
Microempresa	Hasta 10 trabajadores	Hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía
Pequeña Empresa	Hasta 50 trabajadores	Mayores a 482 y hasta 4.817 salarios mínimos mensuales

Nota. Datos obtenidos de Monge (2014).

No obstante, pese a la legislación y la importancia que tienen en la economía nacional, las MyPES carecen de las herramientas que las grandes empresas poseen, lo que les resta enormemente su capacidad operativa. Debido a las condiciones en que se desarrollan las MyPES, ellas son quienes más requieren de estas herramientas, debido precisamente a que, generalmente, cuentan con menos recursos, ya sean financieros o de capital humano según lo descrito previamente.

Igualmente, las MyPES de Latinoamérica aún presentan las debilidades que arrastran hace décadas: continúan al margen de mercados dinámicos, poca contribución a la exportación, participan solo de forma marginal en relaciones productivas con grandes empresas y carecen de participación para generar economías de escala (Dini y Stumpo, 2014).

Muchos de los factores que no permiten la sobrevivencia de una empresa luego de un año de su creación, son definidos por diversos autores como los elementos que componen el Valle de la Muerte. En el caso de El Salvador, haremos hincapié en los que afectan en mayor medida a la sobrevivencia de las nuevas empresas ante el Valle de la Muerte.

6.2 Carencia de capacidad de planta

Se requiere tener conocimientos específicos de las características de la planta, desde la capacidad productiva hasta aplicar una

reingeniería de procesos que faciliten identificar la mejor ruta o interrelación de etapas del proceso de producción de bienes o servicios. Esto implica, verificar si el equipo de producción es el adecuado, competitivamente hablando, identificar si en el mercado existen equipos ahorradores de energía eléctrica, combustibles, o insumos, lo que se traduciría en reducción de costos, y con ello aumento de rendimientos financieros para los empresarios (Dini y Stumpo, 2020).

6.3 Desconocimiento de recursos financieros, materiales humanos y técnicos

En cuanto a sus recursos financieros las MyPES desconocen cómo establecer la capacidad que poseen, deben no solo generar recursos propios, sino, también un record financiero para generar credibilidad financiera para optar a préstamos, que le permita apalancarse financieramente. La idea es que el costo de financiamiento sea sondeado para lograr la tasa de interés más baja del mercado, y preferiblemente en el sistema financiero (Rojas, 2018).

6.4 Escasez de conocimiento sobre cambios políticos, económicos sociales

Se requiere que los propietarios de las MyPES tengan mayor conocimiento sobre los cambios políticos que se generen, y que se borren paradigmas como el hecho que los negocios y las empresas no combinan; en este sentido, no se refiere a la idea de política partidaria, más bien, se da a entender sobre los cambios que se den debido a la orientación de la política económica del país (Rubio, 2016).

6.5 Carencia de objetivos

Deben establecer objetivos medibles, coherentes, realistas, comprensibles y congruentes entre las diferentes unidades, enmarcados en el tiempo; de forma entendible y conocida por todos

los integrantes de la MyPE, de forma que hay una orientación de hacia dónde enfocar los esfuerzos del equipo de trabajo (Jiménez et al., 2021).

6.6 Carencia de políticas económicas

Se debe superar esta insuficiencia estableciendo políticas que ayuden y/o contribuyan esencialmente en la gestión del capital de trabajo en diversas áreas como es el caso de impuestos especiales, carga progresiva de la imposición, sistemas de crédito menos engorrosos o incluso medidas de protección arancelaria.

6.7 Carecen de presupuestos a mediano y largo plazo

Las MyPES no cuentan con una planificación adecuada a las necesidades de crecimiento y los cambios presentes en el mercado, muy pocas de ellas manejan ahorros y capacidad de inversión, por lo que la asignación de recursos a propuestas de innovación se ve constantemente mermada por los gastos cotidianos de la producción (Urmeneta, 2016).

7. Conclusiones

Como se pudo apreciar previamente, las MyPES tienen un importante potencial de desarrollo y participación en la economía, ya sea en la generación de empleos o en la participación activa en el PIB, por otro lado, los emprendedores están constantemente dedicados a la búsqueda de nuevos mercados, en su mayoría locales donde posicionarse, lo cual aporta significativamente a la dinamización de la economía.

Las falencias, tanto internas como estructurales que presentan estas empresas, se arrastran hace décadas y pese a los esfuerzos constantes de instituciones nacionales o de organismos

internacionales, ha sido imposible mantener a flote a los negocios emergentes con la efectividad que se espera, por lo que un porcentaje no menor de estos no es capaz de atravesar el VM. Por lo que es necesario multiplicar este tipo de investigaciones y así ser un aporte al campo de investigación de las ciencias económicas y, por ende, al crecimiento y la estabilidad económica del país.

Posterior al análisis de la información compartida por los autores revisados, tanto nacionales como internacionales, es posible establecer las siguientes conclusiones:

- Capital de trabajo: la gran mayoría de la población tiene una idea clara de capital de trabajo, aunque no necesariamente es un concepto que tenga aplicación en la administración de sus negocios. Dado que la minoría asigna fondos para tal fin.
- Diagnóstico financiero: se carece de aplicación de análisis financiero que les permita conocer aspectos básicos para realizar planes que potencialicen sus actividades financieras y operativas; así mismo, son pocos los que cuentan con contabilidad formal.
- Características del capital de trabajo de las MyPES: la mayoría no asigna un monto, ni políticas específicamente para tal objetivo, y el dinero es utilizado indistintamente con el dinero familiar, estos aspectos afectan negativamente la eficiencia del capital de trabajo.
- Riesgo de operaciones: el no contar con capital de trabajo, eleva el nivel de riesgo en las actividades naturales del negocio, pudiendo caer en insolvencia al no contar con el dinero mínimo para hacer trabajar todo el aparataje de la empresa.
- Estrategias financieras: es una minoría de las MyPES que aplican estrategias financieras, y de los pocos que lo hacen, es específicamente en ventas y en compras.
- Controles financieros: son pocas las empresas que aplican controles financieros, y lo poco que se hace es orientado a las compras y en menor escala a las ventas.

8. Recomendaciones

Partiendo de las conclusiones previamente establecidas, se predicen las siguientes recomendaciones:

- Establecer un monto para capital de trabajo: hacer uso de los distintos recursos disponibles, para obtener información y formación sobre aspectos básicos de finanzas, que les permita poder calcular el monto efectivo para poder operar con efectividad.
- Elaborar diagnósticos financieros: con el apoyo de instituciones gubernamentales, y no gubernamentales, elaborar diagnósticos específicos para cada MyPE en particular, que responda a las características propias de cada negocio, proporcionando información que potencialice la gestión financiera y administrativa.
- Establecer controles financieros: se debe elaborar controles que permitan evitar fugas de recursos, que ponen en peligro la estabilidad de los negocios.
- Aplicación de propuesta: se debe aplicar el contenido de la propuesta, el cual ha sido diseñado a partir de la información proporcionada por los elementos muestrales, respondiendo de esa forma a las características particulares del sector.
- Establecer alianzas: uno de los problemas que enfrentan los pequeños y micro empresarios es el aislamiento al que han estado sometidos durante mucho tiempo; por ello, se deben realizar alianzas con universidades, tanto a nivel de pregrado como de grado, para recibir asesorías y consultorías que les permitan mejores niveles de eficiencia.

Referencias

- Auerswald, P. E. y Branscomb, L. M. (2003). Valleys of Death and Darwinian Seas: Financing the Invention to Innovation Transition in the United State. *Journal of Technology Transfer*, v. 28, 227-239. <https://doi.org/10.1023/A:1024980525678>
- Banco de Desarrollo de América Latina (2019, 25 de abril). *Índice de Políticas PYME: América Latina y el Caribe*. <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2019/04/indice-de-politicas-pyme-america-latina-y-el-caribe-2019/#:~:text=Las%20PYME%20representan%20m%C3%A1s%20del,de%20pol%C3%ADticas%20la%20regi%C3%B3n>.
- Beard, T. R., Ford, G. S., Koutsky, T. M., Spiwak, L. J. (2009). A Valley of Death in the innovation sequence: an economic investigation. *Research Evaluation*, v. 18, n. 5, 343-356. <https://doi.org/10.3152/095820209X481057>
- Berumen, S.; Baganasco, F. y Ceja, J. (2008). *Economía crítica: escuelas y pensadores para una globalización alternativa*. Trillas.
- Centro de Información MIPYME El Salvador. (s.f). *Iniciativas Nacionales para Apoyar el Sector MIPYME*. https://sice.oas.org/SME_CH/SICE_SME_CH_SLV_s.asp#:~:text=El%20objetivo%20de%20los%20CDMYPE,en%20tecnolog%C3%AAs%20de%20informaci%C3%B3n%20y
- Chacón, M. (2008). *Necesidades Tecnológicas de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en El Salvador* [Investigación Institucional, Universidad Tecnológica de El Salvador]. <https://docplayer.es/96137122-Necesidades-tecnológicas.html>
- Coraggio, J. (2007). Economía social, acción pública y política (Hay vida después del neoliberalismo). *Revista Otra Economía*, Vol. 1(1). <https://www.revistaotraeconomia.org/index.php/otraeconomia/article/view/1066>

Daldrup, V., Krahl, O., Bürger, R. (2020). Is Crowdfunding Suitable for Financing German Public Research Organization (PRO) Projects? En Moritz A., Block J., Golla S., Werner A. (eds), *Contemporary Developments in Entrepreneurial Finance* (309-333). Springer.
https://doi.org/10.1007/978-3-030-17612-9_12

El Financiero (2015, 13 de marzo). *La «muerte» de las Pymes: ¿Cuánto tiempo duran los pequeños negocios y por qué?* <https://www.elfinancierocr.com/pymes/la-muerte-de-las-pymes-cuanto-tiempo-duran-los-pequeños-negocis-y-por-que>

Engels, F. (1985). *El papel del trabajo en la transformación del mono en hombre*. Editorial Progreso

Fernández, D. (2020). *Causas De La Evasión Fiscal De Las Pymes De Santo Domingo, Ecuador*. Uniandes. <https://dspace.uniandes.edu.ec>

Guardiola, A. (2017). Convergencias De La Investigación Acción Participativa Y El Pensamiento Complejo. *Investigación y Desarrollo: Revista del centro de Investigaciones en Desarrollo Humano*. Vol. 25, N°1. <https://dialnet.uniroja.es/servlet/articulo?codigo=6555053>

Jiménez, E. (2017). *Factores que inciden en el Valle de la Muerte en proyectos de I+D+I en Medellín y su Área Metropolitana* [Tesis de Maestría]. Universidad Pontificia Bolivariana.

Jiménez, E.; Yepes, R.; Giraldo, J. y Rojas, I. (2021). Valle de la Muerte: Factores que dificultan el éxito de innovaciones tecnológicas. *Revista CEA*, Vol. 7(15), <https://doi.org/10.22430/24223182.1926>

Marx, K. (2008). *El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo I*. Fondo de Cultura Económica

- Mészáros, I. (2008). *La crisis estructural del Capital*. El Perro y la Rana.
- Monge, R. (2014). Diagnóstico de las micro, pequeñas y medianas empresas: políticas e instituciones de fomento en El Salvador. En Dini, M. y Stumpo, G. (Cords.) *MIPYMES en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. CEPAL.
- Palomo, M. (2005). *Los Procesos de gestión y la problemática de las Pymes*.
- Piketty, T. (2019). *Capital e Ideología*. Fondo de Cultura Económica.
- Quijano, A. (1994). América Latina en la Economía Mundial. *Revista Ecuador Debate* N°31. <http://hdl.handle.net/10469/6524>
- Quiroga, G. y Duarte, B. (2016). Una Reflexión De La Economía A La Luz De Los Dos Principales Retos De La Economía Mundial: Pobreza Y Desigualdad
- Redman, D. A. (1995). La teoría de la ciencia de Karl Popper y la econometría. *Cuadernos de Economía*, Vol. 14 (23). https://researchgate.net/publication/227385648_La_teor%C3%ADa_de_la_ciencia_de_Karl_Popper_y_la_econometria
- Ritter, T. y Lund, C. (2022, 13 de abril). Una guía para emprendedores para sobrevivir a la Curva del Valle de la Muerte. *Path*. <https://path.mba/una-guia-para-emprendedores-para-sobrevivir-a-la-curva-del-valle-de-la-muerte/>
- Rojas Arenas, I. D. (2018). Del desarrollo económico al desarrollo económico endógeno: una mirada desde el pensamiento complejo. *Revista CINTEX*, v. 23, n. 1, 12-23. <https://doi.org/10.33131/24222208.308>
- Roll, E. (2008). *Historia de las doctrinas económicas*. Fondo de Cultura Económica.

- Rubio, A. (2016). Capital Humano y Sociedad de Control. *Cuadernos de Filosofía Latinoamericana*.
- Saavedra, M. y García, G. (2016). El Uso de la Planeación Financiera en las PYMES de Tecnología de Información en México. *Ciencias Administrativas* N°8. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=511653788003>
- Standing, G. (2014). *Precariado*. Capitán Swing
- Thompson, E. (2012). *Formación de la clase obrera en Inglaterra*. Capitán Swing
- Urmeneta, R. (2016). Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: el aporte de las pymes. *Documentos de Proyectos* (LC/W.700), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Van Lancker, J., Mondelaers, K., Wauters, E., Huylenbroeck, G. (2016). The Organizational Innovation System: A systemic framework for radical innovation at the organizational level. *Technovation*, v. 52-53, 40-50. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2015.11.008>
- Vives, A. (2013). Empleo y emprendimiento como responsabilidad social de las empresas. *Revista de globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, N° 7 (3).
- Wallerstein, I. (2006). *Universalismo Europeo. El discurso del poder*. Alianza.
- Zelaya, O. (2021, 12 de abril). Ley de emprendimiento, ¿Una necesidad en El Salvador? *Central Law.com*.