

## PROYECTO

“Desarrollo de la competitividad de las micro y pequeñas empresas para la generación de industrias a través del fortalecimiento y desarrollo de cadenas de valor”

De Junio 2020 a Mayo 2025

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

Unidad de Cooperación y Proyectos



COMISIÓN  
NACIONAL DE LA  
MICRO Y PEQUEÑA  
EMPRESA

## Contenido

Introducción .....	3
I. Antecedentes de CONAMYPE como ejecutor de fondos provenientes de FANTEL .....	4
II. Vinculación con el Plan Cuscatlán y Plan Estratégico Institucional 2020-2024. ....	6
III. Justificación de la intervención .....	8
IV. Población Objetivo del proyecto .....	10
V. Lógica de intervención .....	11
5.1 Objetivos .....	12
OBJETIVO GENERAL .....	12
OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	13
5.2 Descripción de Resultados Esperados y Actividades .....	16
VI. Funcionamiento y administración del Proyecto.....	28
VII. Matriz de Planificación.....	30
VIII. Presupuesto por Resultados y Actividades.....	32

## Introducción

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, recibió el mandato ser la instancia ejecutora<sup>1</sup> de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa publicada en el Diario Oficial No. 90 de fecha 20 de Mayo de 2014. En ese contexto la intervención de CONAMYPE a favor de las micro y pequeñas empresas responde al objetivo de la mencionada Ley “Fomentar la creación, protección, desarrollo y fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas y contribuir a fortalecer la competitividad de las existentes”.

En esta misma línea, la Ley tiene por finalidad estimular a la micro y pequeña empresa en el desarrollo sus capacidades competitivas para su participación en los mercados nacional e internacional, su asociatividad y encadenamientos productivos, facilitando su apertura, desarrollo y sostenibilidad.

Para concretar una adecuada implementación de la Ley MYPE y de las políticas públicas de apoyo a este importante segmento empresarial considerado clave para el sostén y crecimiento de la economía nacional, CONAMYPE impulsará en los siguientes cinco años líneas de acción que permitan dar respuesta a las necesidades más importantes de la MYPE, tales como, servicios técnicos, empresariales, financieros y no financieros, instrumentos que permitan a las MYPE mejorar su organización, su protección, su gremialización, con el acompañamiento institucional público y privado para su crecimiento.

La estrategia desarrollada tiene como contexto la necesidad de acompañar a la MYPE en su recuperación económica en el marco del desarrollo de la pandemia del COVID 19, que obligó al gobierno a tomar medidas para limitar el contacto social, y en muchos casos imposibilitando la operación de las iniciativas empresariales por lo que el punto de partida del proyecto considera variables extraordinarias para la inversión y transformación de las empresas por falta de ingresos durante la emergencia.

---

<sup>1</sup> Asamblea Legislativa de la República de El Salvador, “Decreto No. 667 Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa”, San Salvador, 25 de abril de 2014.

## **I. Antecedentes de CONAMYPE como ejecutor de fondos provenientes de FANTEL**

A partir del 2000, el Gobierno de El Salvador a través de los Fondos provenientes de la privatización de ANTEL (FANTEL) dio apertura a diferentes proyectos de apoyo al desarrollo artesanal del país, entre los que se pueden destacar:

- Convenio firmado con la Cámara Salvadoreña de Artesanos CASART, proyecto denominado “Promoción de Servicios de Desarrollo Empresarial a través de los Centros de Desarrollo Artesanal CEDART” con lo que se benefició a personas artesanas de Guatajiagua en Morazán, La Palma en Chalatenango, Ilobasco en Cabañas, y Nahuizalco en Sonsonate.
- Convenio de Cooperación suscrito entre *Aid to Artisans* y CONAMYPE cuyo objetivo principal fue promover el desarrollo económico sostenible, reforzando al sector artesanal en la capacidad de producción, diseño de productos, consolidación de mercados existentes y búsqueda de nuevos mercados.
- Convenio entre el FONDO ESPECIAL DE LOS RECURSOS PROVENIENTES DE LA PRIVATIZACION DE ANTEL, FANTEL y la COMISIÓN NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, CONAMYPE, denominado CONVENIO DE SERVICIOS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO DE PROMOCIÓN DE SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL A TRAVÉS DE LOS CENTROS DE DESARROLLO ARTESANAL, CEDART 2008-2011 en virtud del cual CONAMYPE brindó, como entidad ejecutora, servicios de información, asistencia técnica nacionales e internacionales, capacitación, formación artesanal especializada, participación en eventos de comercialización y atención a comunidades artesanales.
- CONVENIO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE LA COMISIÓN NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (CONAMYPE) COMO ENTIDAD EJECUTORA DE LOS PROYECTOS PARA EL ÁREA DE DESARROLLO

ARTESANAL, FONDOS FANTEL, PARA LOS AÑOS 2012 – 2014, convenio con el cual se lograron grandes avances para el sector artesanal del país mediante el impulso de una ESTRATEGIA INTEGRAL DE DESARROLLO ARTESANAL, estrategia que ha favorecido el impulso de un Programa de formación especializada para artesanos/as, la promoción, difusión y dignificación del sector mediante diferentes acciones como las convocatorias al Premio Nacional de Artesanías de El Salvador, mejoras en las capacidades empresariales y de comercialización, entre otros avances.

- Reformas a la Ley del Fondo Especial de los Recursos provenientes de la Privatización de ANTEL, aprobadas el 18 de junio del 2015, con el fin de ampliar el apoyo financiero a más actividades vinculadas con la prevención de violencia, de apoyo cultural y de fortalecimiento de la micro y pequeña empresa. Con esta reforma, se amplía el alcance y el apoyo financiero del área de Desarrollo Artesanal, la cual pasa a denominarse Desarrollo Artesanal y Micro y Pequeña Empresa que antes recibía el 1.5% de los rendimientos de los fondos FANTEL, con la reforma recibirán un 10%. De ese porcentaje, el 5% sería destinado al trabajo con el sector de artesanos, y con el otro 5% se apoyará el funcionamiento de la Ley de Fomento y Protección a la Micro y Pequeña Empresa.
- Tras el incremento en los fondos disponibles se procede a formular dos proyectos que dan lugar a la firma de dos documentos: el “Convenio de Prestación de Servicios de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) como Entidad Ejecutora de los Proyectos para el área de Desarrollo Artesanal, Fondos FANTEL, para los años 2015-2019” y el Convenio de prestación de servicios de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) como entidad ejecutora del “Proyecto Implementación de Medidas para el Fomento, Protección y Desarrollo De Micro y Pequeñas Empresas en El Salvador, para los Años 2016 – 2019”, ambos en proceso de cierre gracias a las adendas que prorrogaron el plazo de ejecución para garantizar la correcta liquidación de los gastos y las actividades propuestas.

## **II. Vinculación con el Plan Cuscatlán y Plan Estratégico Institucional 2020-2024.**

La apuesta estratégica de Gobierno sobre el tema económico, establecida en el Plan Cuscatlán 2020-2024, tiene la visión de convertir a El Salvador en una economía próspera, dinámica, moderna, solidaria e inclusiva, capaz de crear oportunidades de desarrollo personal, comunitario y social para todas las personas en la sociedad, generando fuentes de trabajo e ingreso dignos para las personas que se encuentran en el país.

El Plan Cuscatlán propone una base productiva nacional con la cual se buscará integrar y generar nuevos proyectos productivos que cuenten con la capacidad de competir en el mercado nacional y regional. Para ello el Plan Cuscatlán establece que se brindará asistencia técnica y financiera para la evaluación económica, social y ambiental sobre la factibilidad del desarrollo de los proyectos productivos, brindando seguimiento al proceso de ejecución de la integración productiva hasta volver sostenible las iniciativas, este proceso de desarrollo y acompañamiento de proyectos será complementado con estudios de nichos de mercado que pueden establecer en las ramas de generación de mayor valor agregado, fomentando la capacitación y apoyo financiero en la transición productiva de las iniciativas aisladas hacia el desarrollo de encadenamientos productivos.

Esta visión de desarrollo del Plan y la estrategia planteada no puede dejar al margen a las micro y pequeñas empresas del país, pues son actores claves para el desarrollo productivo, económico y social, sus unidades económicas cuantitativamente también son importantes ya que en comparación con la cantidad de medianas empresas resulta ser el segmento mayoritario<sup>2</sup>.

Del total de unidades económicas identificadas (317,795 unidades del segmento MYPE en total) el 60.76% son microempresas, el 33.92% son emprendimientos y solamente el 5.32% son pequeñas empresas, en relación a la propiedad, el 59.39% son propiedad de mujeres; en cuanto

---

2 CONAMYPE “Encuesta Nacional de la micro y pequeña empresa 2017”, San Salvador, El Salvador, Julio de 2018.

a la localización de las iniciativas el 91.13% se encuentran en el área urbana<sup>3</sup>.

En ese contexto, CONAMYPE define su Plan Estratégico Institucional para el periodo 2020-2024 y establece como misión “fomentar, proteger y desarrollar micro y pequeñas empresas protagonistas, fortaleciendo tanto su capacidad transformadora como su excelencia, para que se integren e incidan en el desarrollo económico nacional y territorial de forma integral, sostenida y justa”<sup>4</sup>, en su marco filosófico institucional, CONAMYPE se aborda de manera efectiva desafíos como la identificación de oportunidades de asociatividad, complementariedad e incorporación a encadenamientos productivos, .con un enfoque en la innovación, calidad, productividad e industrialización con la mejora continua de las capacidades comerciales, productivas, tecnológicas y gerenciales, así como oportunidades de negocios a nivel local, regional e internacional.

En ese marco se diseña la presente intervención que tienen como enfoque central del desarrollo de cadenas de valor, que integren a la mayor cantidad de empresas posibles en un proceso de industrialización para acceder a nichos de mercado mucho más específicos y exigentes que demandan mayor valor agregado en los productos, en un contexto de post emergencia desatada por la pandemia del COVID 19.

---

<sup>3</sup> Ibid. Pp. 7.

<sup>4</sup>CONAMYPE. (2020). Plan Estratégico Institucional 2020-2024. Obtenido de <https://www.conamype.gob.sv/institucion/estrategia>

### III. Justificación de la intervención

De acuerdo con la encuesta MYPE 2017, el segmento MYPE se estima en un total de 317,795 unidades económicas, de ese total el 60.76 % son microempresas, el 33.92% son emprendimientos y solo el 5.32% son pequeñas empresas, y del total de unidades económicas el 91,13% se localiza en el área urbana.

En cuanto a su participación en la economía, el 51.8% de las MYPE se desempeñan en sector comercio, el 32.26% en sector servicios, mientras en el sector industria solamente participa el 15.37% de las empresas MYPE; la maquila, transporte, construcción y minas y canteras juntos solo ocupan el 0.77% de la MYPE, esto representa una oportunidad para estimular que un mayor número de micro o pequeñas empresas participen en el sector industrial para generar mayor nivel de ingreso y de productividad; mientras la MYPE no se incorpore en actividades productivas de altos niveles de tecnificación, uso de nuevas tecnologías de la información, incorporar la innovación y procesos de calidad y un uso eficiente de recursos naturales no se puede esperar cambios sustanciales en los niveles de rentabilidad.

Según la misma encuesta, el 96% de las micro y pequeñas empresas no pertenece a ninguna asociación, el 1.0% si pertenece a alguna asociación profesional o gremial y el 3% participa de diversas asociaciones empresariales como cooperativas, alguna ADESCO, UDP u organización sindical. Eso significa que las MYPE no gozan de las ventajas que ofrece la asociatividad, dado que casi todas las empresas de este segmento empresarial no pertenecen a ninguna asociación que les permita generar economías a escala y ser más competitivos en el mercado. Se genera así una trampa donde las empresas no pueden crecer manteniéndose como MYPE. Cuando las personas empresarias y su cotidianidad deben atender temas de producción, venta y distribución de sus productos es muy difícil que se encuentre tiempo para buscar la construcción de alianzas con otras personas empresarias o participen en procesos gremiales que coadyuven a mejorar el entorno y mejores políticas públicas para el segmento empresarial al que pertenecen.



Respecto a la participación de las MYPE en el mercado internacional o comercio exterior, los datos muestran que debido a que las MYPE se concentra en actividades relacionadas con el comercio y servicios, las actividades industriales supuestas a ser exportadas sus volúmenes de producción no son tan altas, por lo tanto tiene sentido que el 96.87% de las MYPE no exportan y solo el 2.74% de las empresas exportan algo de lo que produce. De la MYPE que exporta el 33.33% lo hace a través de terceros, el 18.95% exporta directamente siguiendo los protocolos internacionales, el 17.76% lo hace a través de encomenderos o viajeros, el 9.35% señala que lo hace cuando viaja por turismo al extranjero.

Para apoyar esa transformación que encamine a las micro y pequeñas empresas con potencial hacia la industrialización de sus procesos productivos que permitan su participación en mercados de mayor valor, incluido el mercado de exportación, se diseña la presente iniciativa que se propone establecer cadenas de valor para estimular mejoras en los procesos productivos, la asociatividad y proveeduría de una empresa con otra, para ello se propone apoyar proyectos detonantes que emprendan o consoliden procesos de industrialización de una parte del proceso productivo y estimule el resto de los eslabones de la cadena de valor. Otro elemento que toma mucha fuerza en esta intervención es que la priorización de cadenas a desarrollar se hace tras la identificación de oportunidades de mercado y no a la inversa, en donde tradicionalmente se hacen mejoras en el aparato productivo y posteriormente se buscan oportunidades de mercado, así estaría apoyándose la creación de soluciones comerciales y organizando la producción en función de ello.

Por otro lado, esta iniciativa de intervención no puede obviar el contexto de post emergencia por la pandemia del COVID 19 en el que debe ejecutarse, en donde la micro y pequeña empresa ha sido uno de los segmentos económicos más impactados por las medidas tomadas en este marco, así la última evaluación de impacto a las MYPE por el COVID 19 que la CONAMYPE levantó entre el 7 y el 17 de abril del presente año, con una base de 3,152 empresarios que participaron en esta investigación, arrojaba datos como que el 80% de los negocios tuvieron que cerrar operaciones durante la emergencia, el 14% opera parcialmente y solamente el 6% operaba normalmente, el 40% de los negocios participantes era de naturaleza familiar, el 7% empleaba entre 11 y 50 personas, el 53% restante emplea entre 1 y 5 trabajadores; es decir, 8 de cada 10

MYPE cerró su negocio temporalmente durante la cuarentena, 4 de estas MYPE son empresas familiares y casi 5 de ellas están formalizadas.

De las empresas participantes en esta investigación que finalizó el 17 de abril, el 6% se declaró en situación de deuda o quiebra, el 50% anticipó que estaría en deuda o quiebra en los próximos 7 días y un 44% dijo prever su deuda o quiebra al cierre del mes de abril, 6 de cada 10 MYPE ronda los ingresos por ventas entre 10 y 100 dólares diarios, en importante mencionar que el 48% de las empresas en esa delicada situación pertenecen a mujeres jefas de hogar.

La investigación también reveló que el 73.11% de las empresas tienen comprometido el 20% de sus ventas diarias para el pago de sus deudas a terceros, el 16.93% tiene comprometido entre el 20 y el 40% de sus ventas, el 4.35% tiene comprometido entre el 40% y el 50% y finalmente el 5.61% restante tiene un endeudamiento superior al 50.01% de sus ventas, es decir, 9 de cada 10 MYPE poseen deudas equivalente a, al menos, el 20% de sus ventas.

Ante este escenario, las MYPE requieren diferentes soluciones, el 56% requiere capital de trabajo para su reactivación, el 22% espera refinanciamiento de sus deudas, el 11% apoyo en la búsqueda de nuevos mercados y el 11% espera capacitaciones.

Es así como la presente intervención se propone apoyar al rescate de las empresas que se han visto afectadas por la emergencia al tiempo que se promueve su reingeniería para que su recuperación sea sostenible.

#### **IV. Población Objetivo del proyecto**

La población objetivo del proyecto son personas emprendedoras y empresarias de la micro y pequeña empresa a nivel nacional pertenecientes a diversos subsectores de la economía. Si bien en la lógica del proyecto se priorizará en algunas cadenas de valor que tengan mayor potencial, existen actividades y acciones que beneficiarán a micro y pequeños empresarios de subsectores en un sentido más amplio, principalmente se pueden listar los siguientes segmentos poblacionales en los que se priorizará el esfuerzo:

- Personas Empresarias organizadas en esfuerzos sectoriales de coordinación y que pertenezcan a subsectores económicos con potencial de crecimiento
- 1,000 Jóvenes Emprendedores y Emprendedoras
- 3,000 Personas empresarias proveedoras del Estado
- El 60% del total de la población beneficiaria son Mujeres Empresarias
- Instituciones públicas y privadas vinculadas a la promoción del desarrollo de micro y pequeñas empresas.

## V. Lógica de intervención

El Plan Estratégico Institucional 2020-2024 define como estrategia colocar a las micro y pequeñas empresas como el centro de la intervención de CONAMYPE; para ello la institución estratégicamente se enfoca en fortalecer los servicios de desarrollo empresarial, tanto en su alcance, complejidad técnica y valor, así como también en su adecuación a las necesidades de las distintas etapas del ciclo de desarrollo de las empresas, a efectos de fomentar y dinamizar su crecimiento mediante un acompañamiento efectivo desde la sensibilización de los potenciales emprendedores, el diseño y planificación hasta transitar hacia la etapa de consolidación, expansión e internacionalización.

En esa lógica, la CONAMYPE desarrolla una propuesta de acompañamiento empresarial para dar respuesta a las necesidades de las empresas en las diferentes etapas del Ciclo de Desarrollo de la MYPE

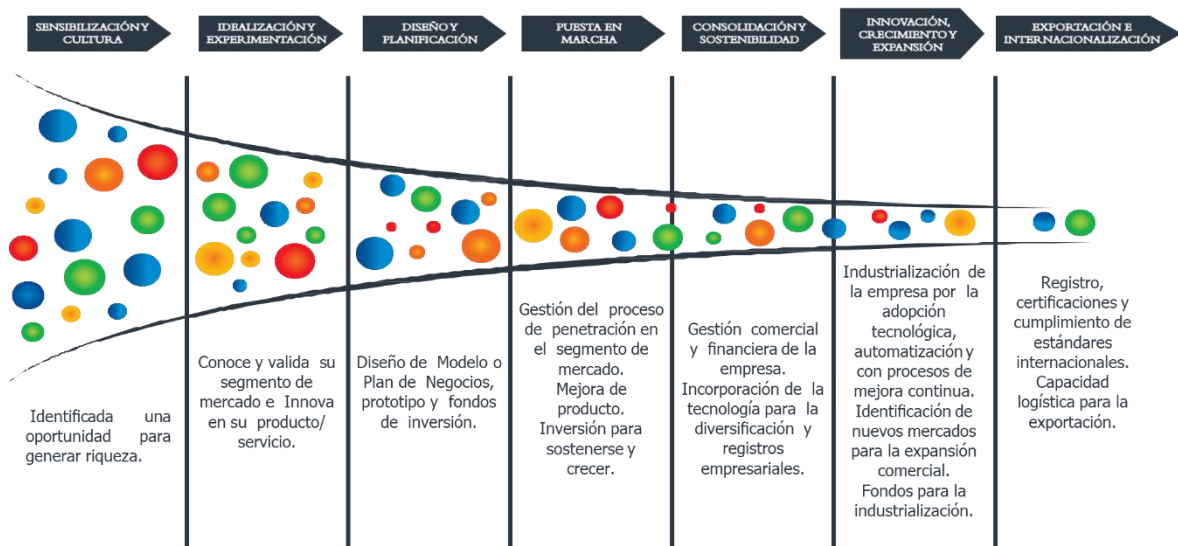
La presente intervención se propone, prioritariamente, la atención de empresas en proceso de consolidación y/o expansión o en aquellos emprendimientos con alto potencial de crecimiento y generación de valor agregado, se trata de iniciativas con buenas perspectivas de consolidación y expansión pero que vieron su operación impactada por el cese o reducción de operaciones en el marco de la emergencia nacional del COVID 19.

## 5.1 Objetivos

### OBJETIVO GENERAL

Contribuir al desarrollo de la competitividad de las micro y pequeñas empresas para la generación de industrias a través del fortalecimiento y desarrollo de cadenas de valor.

## CICLO DE DESARROLLO DE LA MYPE



## **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- **Objetivo Específico 1: Mejorar el ecosistema empresarial para el desarrollo de cadenas de valor**

Con este objetivo específico se propone el estudio de sectores productivos y la potencialidad que ofrece el mercado para participar en ciertos nichos de tal suerte que sea posible seleccionar aquellas cadenas de valor que pueden desarrollarse rápidamente.

En vinculación con los comités sectoriales estructurados en el marco del Sistema Nacional para el Desarrollo de las micro y pequeñas empresas, conocido como SIMYPE, se realizará la priorización de las cadenas a apoyar y se procederá a analizar aquellas barreras que las empresas enfrentan para generar propuestas que mejoren su entorno y simplifiquen los trámites que deben realizar para poder operar.

Para lograr este objetivo, también se espera poder revisar en el interior de la institución la oferta de servicios disponible para poder apoyar a las empresas en estas etapas, para crear los instrumentos que sean necesarios o hacer los ajustes requeridos para lograr que el acompañamiento que se ofrece sea efectivo para las empresas.

- **Objetivo Específico 2: Desarrollar cadenas de Valor en sectores priorizados**

En la primera etapa de este objetivo se impulsará un proceso de generación de emprendimientos con potencial de crecimiento, una acción dirigida a emprendedores jóvenes (entre 19 y 29 años) se espera que con esta acción se promuevan propuestas comerciales con un fuerte componente de innovación, tecnología, calidad, etc. privilegiando las propuestas que generan alto valor agregado.

Para alcanzar este objetivo, metodológicamente se retoma la propuesta de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) desarrollada para el Fortalecimiento de cadenas de Valor.

Este enfoque de trabajo propuesto por CEPAL posibilita el análisis de restricciones existentes y el planteamiento de estrategias al nivel de los actores en cada eslabón de la cadena con miras al aumento de la productividad y la agregación de mayor valor.

El primer eslabón de la cadena es la investigación y el desarrollo, dedicado a la creación de nuevos productos. Esta creación de productos debe pasar por interpretar el mercado, para descubrir específicamente cuáles son los productos con mayor probabilidad de éxito considerando la demanda existente. El segundo eslabón comprende actividades de ingeniería en las que se diseñan las propiedades funcionales y de forma de los bienes así como los procesos por medio de los que se llevará a cabo la manufactura. El tercer eslabón es el proceso de manufactura, suele ser intensivo en capital implica inversión en maquinaria y equipo para la fabricación de fines intermedio o componentes, el cuarto y el quinto eslabón, ensambles y subensambles, son etapas que hacen uso intensivo de mano de obra de menor calificación y con salarios relativamente más bajos y finalmente el sexto eslabón corresponde a las ventas y mercadeo de los bienes finales y servicios posventa.

## Estructura de Cadena de Valor de Bienes



CEPAL. Manual para el fortalecimiento de cadenas de valor

Lograr este objetivo implica la ejecución de los servicios dispuestos por CONAMYPE para el acompañamiento empresarial, que será revisada en el marco del objetivo 1. La idea es que estos servicios apoyen el proceso de innovación, calidad, diseño de nuevos productos, incorporando procesos de mecanización y tecnificación a la producción, implica capital de inversión, acompañamiento especializado, desarrollo de cadenas de distribución del producto, empaques, etc.

- **Objetivo Específico 3: Fortalecer la capacidad de comercialización de productos en mercados nacionales e internacionales**

El objetivo específico 3 está focalizado en la vinculación con el mercado, tanto con fines de investigación para retroalimentar la etapa de desarrollo de nuevos productos (diseño e innovación) como para lograr el establecimiento de negocios y ventas.

Este objetivo se propone profesionalizar la etapa de comercialización tan necesaria para las empresas, el apoyo de CONAMYPE para apertura de nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales, haciendo uso de instrumentos como ferias, ruedas de negocios, casas comercializadoras, etc. También considera un esfuerzo importante para facilitar la participación de las micro y pequeñas empresas en las compras públicas, al tiempo que ofrece el acompañamiento a los proveedores del Estado para gestionar el pronto pago por sus productos y servicios.

## **5.2 Descripción de Resultados Esperados y Actividades**

### **Resultado 1.1: Mejora del entorno para el desarrollo de cadenas de valor**

Se espera que poder hacer un análisis de selección de nichos con mayor potencial de crecimiento, que permita la participación de micro y pequeños empresas y que pueda dar resultados en el corto plazo. Así como el estudio del marco regulatorio para poder generar propuestas de mejora en la lógica de simplificación de trámites para optimizar los recursos disponibles.

Para lograr este resultado se proponen las siguientes actividades:

#### **Análisis de mercado para la selección de cadenas (Matrices Insumos producto, Análisis de Complejidad industrias emergentes, mercado regional, Europa, USA...)**

Se considera que ya existe una serie de análisis elaborados anteriormente por algunas instituciones tanto públicas como privadas, por tanto la idea no es hacer un estudio más, si no tomar de base la información con la que ya se cuenta para poder estructurar un análisis sobre industrias, clientes, competidores y otras variables del mercado de las posibles cadenas de valor a apoyar, de tal suerte que se pueda determinar la relación oferta y la demanda y valorar el potencial de crecimiento de una cadena de valor.



Para hacer ese análisis se pueden considerar recursos como La matriz insumo-producto (MIP) que permita caracterizar la demanda y la oferta, además de describir las transacciones entre diversos sectores de la economía real.

### **Análisis de cadenas para la definición de estrategias de implementación**

Luego de análisis y una preselección de cadenas en función de las potencialidades del mercado, se concentrará el esfuerzo en estudiar las cadenas preseleccionadas para poder diseñar estrategias que permitan su fortalecimiento y consolidación, implica la identificación de eslabones de la cadena y las oportunidades de mejora para hacer de la cadena un esfuerzo más eficiente que permita transitar hacia la industrialización de productos, generando valor a los productos y afinando las relaciones de proveeduría entre los eslabones.

### **Diseñar estrategias y plan de implementación para desarrollo de cadenas**

Esta actividad implica el diseño de una estrategia y de un plan de acción, aquí se debe considerar el acompañamiento permanente que requiere el esfuerzo organizativo entre las empresas que hacen parte de los eslabones y la planificación de la estrategia de producción con nuevos procesos que generen valor.

Se tomará de base el esfuerzo organizativo que se logró construir con el establecimiento del Sistema de Micro y Pequeñas empresas (SIMYPE) donde se establecieron y están en funcionamiento comité sectoriales para facilitar su incidencia en políticas públicas, esa estructura que ya está en funcionamiento resulta un insumo importante como punto de partida para la estructuración de las cadenas de valor

### **Generar propuestas para mejora regulatoria y simplificación de trámites**

Se propone que desde CONAMYPE se puedan identificar las alianzas institucionales necesarias para poder proponer e impulsar mejoras regulatorias para facilitar el desarrollo de las cadenas

seleccionadas, así como procurar la simplificación de trámites para que las empresas puedan optimizar los recursos que tienen disponibles. Es una actividad que procura crear un clima de negocios más amigable para las empresas y solo podrá conseguirse conociendo muy bien las principales barreras que enfrentan las empresas y generando espacios de dialogo con las autoridades y/o instancias competentes para poder facilitar su operación.

### **Resultado 1.2: Mejorada la oferta de servicios de apoyo para el desarrollo de cadenas de valor**

Este resultado tiene que ver con una revisión interna de CONAMYPE y de los instrumentos que se tienen dispuestos de manera institucionalizada para poder acompañar las etapas de consolidación y crecimiento de las empresas; considerando servicios especializados para facilitar el proceso de industrialización de procesos productivos que generen valor y permitan a las empresas incrementar la calidad, cantidad e innovación en los productos que ofrecen.

Se revisará la propuesta de acompañamiento que será puesta a disposición de los empresarios, incluyendo metodologías, servicios, puntos de atención, etc.

### **Diseño de oferta de servicios para el desarrollo de cadenas de valor de alto impacto**

Al tiempo que se propone facilitar el tránsito de las iniciativas hacia un nivel de desarrollo industrial, la CONAMYPE debe contar con los recursos metodológicos que faciliten esta transición, por tanto, debe crear herramientas para ofrecer a las micro y pequeñas el soporte que necesitan, lo que lleva a la institución debe revisar los servicios disponibles y diseñar o ajustar los que sean necesarios para poder acompañar a los empresarios en su evolución y crecimiento. Esto implica diseño e institucionalización de nuevos servicios especializados en las necesidades de los empresarios, metodologías, rutas de atención, manuales, etc. Vale comentar que CONAMYPE durante los últimos años profesionalizó los servicios relacionados al desarrollo de emprendimientos, más es importante revisar la oferta disponible para procesos de industrialización.

### **Instalación de servicios de apoyo al desarrollo de cadenas de valor (Innovación, calidad, información, I+D, PTA, entre otros.)**

Las etapas de desarrollo que se propone acompañar demandan de manera muy enfática la generación de valor a través de la innovación, la calidad, tecnología, etc. Por tanto, la CONAMYPE propone crear recursos que permitan a las micro y pequeñas empresas tener acceso a dichos elementos, por ejemplo, laboratorios desde donde se puede acompañar el proceso de investigación y desarrollo de nuevos productos, plantas de procesamiento, aceleradoras de empresas que ofrezcan a los emprendimientos o empresas startups servicios como Mentorización, Formación intensiva, Educación digital, Tutorización, etc.

### **Resultado 2.1: Desarrollados de procesos de innovación bajo la demanda del mercado**

Este resultado es la puesta en marcha de los servicios diseñados en el objetivo anterior considerando la lectura del mercado y las potencialidades productivas encontradas en el territorio, y las actividades principales para alcanzar este resultado son:

#### **Censo de micro y pequeñas empresas (Impacto post emergencia)**

No es posible obviar el hecho de que el momento en el que se inicia la ejecución del presente proyecto el contexto que vive el país es de post emergencia por el COVID 19, situación que obligó a muchas iniciativas empresariales a suspender sus operaciones, es importante conocer la gravedad del asunto y las implicaciones que las medidas tomadas para contrarrestar la propagación del virus tuvo en las micro y pequeñas empresas, por lo que será levantado un censo que permita generar dicha información, particularmente con las iniciativas empresariales que hacen parte de los comités del SIMYPE y de los programas que la CONAMYPE ya tiene en marcha para poder dar mejor respuesta a su necesidad de reactivación productiva.

### **Fondo de apoyo a la reactivación económica**

El proyecto considerada la creación de un Fondo de apoyo a la reactivación económica, tiene por objetivo apoyar a las empresas de diversos subsectores de la economía, a recuperar sus operaciones en la etapa de post emergencia del COVID 19, la metodología para colocar los fondos será a través de concurso de planes de reactivación empresarial, para el que se elaborará un documento definiendo el proceso y criterios de selección de los planes a financiar, la liquidación y seguimiento, el propósito es apoyar a las empresas que se vieron afectadas con la emergencia, procurando reducir el impacto de la emergencia de salud en el aparato productivo.

### **Implementación de nuevos servicios de emprendimiento y aceleración de empresas**

La CONAMYPE tienen una larga trayectoria en el diseño y aplicación de metodologías exitosas para el desarrollo de emprendimientos, una de las variables de éxito de dichas metodologías es que se segmenta el grupo meta para poder atender mejor la demanda de la población, así, se conforman grupos para desarrollo de emprendimiento joven, servicios especializados para el desarrollo de emprendimientos femeninos, que considera las demandas particulares de las mujeres emprendedoras en su condición de inequidad de género, servicios para población retornada, etc.

En este proyecto se ha considerado el desarrollo de bootcamp, procesos de preincubación en alianza con red de mujeres, incubación de negocios, aceleradora de negocios, espacios de coworking, etc. Se ha considerado un fondo para el financiamiento de iniciativas emprendedoras que será entregado en modalidad de concurso, las personas emprendedoras se someten a un proceso de formación y desarrollo de su idea y posteriormente hacen parte del proceso de selección al exponer su proyecto ante un panel de evaluación y posteriormente el personal de CONAMYPE acompaña a las personas de los proyectos seleccionados a liquidar el fondo y a ejecutar su proyecto en aras de volverlo sostenible, vale comentar que la presente intervención considera su énfasis en aquellos emprendimientos y empresas con potencial de crecimiento y consolidación, privilegiando aquellas iniciativas que han superado niveles de subsistencia y

actividades productivas tradicionales que dejan un bajo nivel de rentabilidad y representan mayor riesgo de inversión.

Estas iniciativas emprendedoras son acompañadas con dos tipos de servicios importante para su éxito, la identificación del potencial de mercado nacional e internacional, que ayuda a definir mejor el plan de negocios y acompañamiento para el desarrollo de nuevos productos para lo que se dispone de una alianza con diferentes instituciones, como el Parque Tecnológico en Agroindustria (PTA), para la realización de pruebas de prototipos de productos.

## **Resultado 2.2: Implementados procesos de operación para el desarrollo industrial de cadenas de valor en sectores priorizados**

Este resultado considera el apoyo a aquellos procesos de industrialización empresarial y para ello las actividades previstas son las siguientes:

### **Desarrollo de proyectos detonantes de las cadenas de valor priorizadas (Fondos no reembolsables)**

Se ha considerado un fondo de inversión que financiará proyectos detonantes en empresas que hacen parte de las cadenas priorizadas, por un monto máximo de hasta \$10,000, se trata de proyectos que impulsen el desarrollo de la industria vinculados a procesos de mecanización de procesos de producción, tecnificación de empresas, innovación, calidad, digitalización, etc. Se les llama detonantes porque con la inversión en una empresa o eslabón de la cadena se espera que desencadene un efecto positivo en los eslabones anteriores o siguientes del proceso de generación de valor.

Se contará con asistencia técnica para establecer las cadenas productivas y asesoría financiera para administrar de la menor manera posible la inversión.

También se cuenta con que a nivel territorial se cuenta con un entorno favorable para que estos proyectos se desarrollen y generen una dinámica económica local inclusiva, se dará seguimiento a dicho tejido social.

Para el apoyo a los procesos de mecanización de la producción se pondrá a disposición de los empresarios una planta de producción como una alternativa para que los empresarios puedan agilizar parte de su proceso productivo y generar mayor margen de rentabilidad; el propósito de apoyar a las empresas es agregar valor a su producto, mejorar los tiempos de producción, asistirlos técnicamente en preparar su producción para mercados de mayor valor, principalmente para cumplir con los estándares para mercados de exportación.

Esta planta será administrada por CONAMYPE pero se propone que sea sostenible por lo que los empresarios deberán aportar para su funcionamiento, las normas de funcionamiento y administración serán definidas en un manual de operaciones de la planta.

### **Resultado 2.3: Desarrollada la cadena logística y de distribución de productos**

Este resultado tiene 3 actividades principales:

#### **Identificar los canales de comercialización para hacer llegar el producto/servicio al consumidor final.**

Esta actividad toma relevancia en el marco de las medidas tomadas por la emergencia COVID 19, muchas empresas han tenido que limitar sus ventas no por haber dejado de producir si no por no contar con los canales de comercialización adecuados para poder colocar sus productos en su destinatario final, por lo que es importante la asesoría técnica para las empresas y para que el tema de la comercialización sea un eslabón de las cadenas de valor que serán desarrolladas.

#### **Construir la cadena de servicios logísticos por sector/cadena/empresa**

Vinculado al punto anterior, es necesario considerar lo necesario para que los servicios logísticos de proveeduría y distribución de las cadenas priorizadas sean desarrollados, habrán empresas que incluirán estos servicios como parte de su operación, habrán otras que lo harán como un eslabón más de la cadena de valor y en un nivel más macro sería posible pensar en el desarrollo de servicios logísticos como un nuevo subsector de la economía. Para lo que se contará con asistencia técnica especializada.

### **Formación y acompañamiento para gestión y consolidación de cadenas de distribución**

En consonancia con las dos actividades anteriores se desarrollará un proceso de formación con la especialidad de servicios de distribución, así como el acompañamiento técnico para la gestión de dichos servicios logísticos de apoyo al desarrollo de la industria.

### **Resultado 3.1: Identificado los diferentes mercados para el producto/servicio de las cadenas de valor**

Este resultado está relacionado al esfuerzo iniciado en el resultado 1.1. en el que se analiza las tendencias de mercado para planificar la producción y en esa dirección construir las cadenas de valor para satisfacer una demanda, en el objetivo 3 de la lógica de intervención se concentra todo el esfuerzo de comercialización del producto, y en este primer resultado de dicho objetivo 3 se han previsto dos actividades principales:

#### **Revisión documental de mercados y estudios de prospección**

La realización de estudios de mercado es costosa, sin embargo, hay varias instituciones que tienen esfuerzos de estudios de mercado ya elaborados, la idea por tanto es intentar maximizar recursos retomando los estudios que ya hay, es aquí donde es necesario hacer una revisión documental de la información ya existente, apoyándose en alianzas institucionales que faciliten estos datos.

## **Identificación de oportunidades en el marco de Acuerdos y Tratados Comerciales**

Hace varios años que la política económica del país fue orientada a la apertura de las fronteras comerciales, a través de la firma de Tratados de Libre Comercio, sin embargo, pocas experiencias se han logrado desarrollar en las que las exportaciones tengan un comportamiento creciente en relación a las importaciones con los países socios, en ocasiones ocurre por desconocimiento de los empresarios de que existen oportunidades de exportar sus productos hacia países amigos en condiciones favorables establecidas en los acuerdos y/o tratados comerciales, por tanto se propone hacer un verdadero estudio de las oportunidades que podría encontrar la micro y pequeña empresas en el marco de esas relaciones previamente establecidas.

Para estas dos actividades se ha previsto una modesta inversión en licencias de software y equipo especializado que permita tener acceso bases de datos especializadas que faciliten el análisis de los nichos de mercado que podrían ser oportunidades de negocios.

### **Resultado 3.2: Optimizado el proceso de venta de bienes y servicios de las cadenas apoyadas**

El proceso específico de ejecución de la venta será acompañado desde este resultado. La CONAMYPE tiene un interés particular en continuar apoyando a las empresas en incrementar su participación en el mercado de compras públicas y se plantean las siguientes actividades:

#### **Fortalecimiento de la participación de las MYPE en programas especiales**

Desde que el “Programa Paquete Escolar” fue establecido como apoyo a las familias salvadoreñas para brindar útiles escolares, uniformes y calzado a la población estudiantil, la CONAMYPE asumió la responsabilidad de acompañar a micro y pequeñas empresas para que sean capaces de ofertarle al Estado y para garantizar que sus procesos productivos y de proveeduría cumplan con los estándares de calidad requeridos por el Ministerio de Educación, es por tanto, interés de CONAMYPE fortalecer la participación de la MYPE en este mercado y para ello se propone



verificar la capacidad productiva de las empresas que hacen parte de la base de proveedores del programa así como brindar asistencia técnica en calidad de producto que se oferta.

### **Facilitación de negocios para las MYPE**

Esta actividad considera la implementación de dos programas uno que orienta sus esfuerzos al desarrollo de proveedores cuyo mercado destino son, principalmente, empresas tractoras (usualmente medianas o grandes) un eslabón de la cadena, etc. el enfoque es que la proveeduría de micro y pequeñas empresas sirva para generar una oferta de productos para mercados de mayor valor.

El otro programa es el que se concentra en aprovechar las oportunidades que se generan con las compras públicas, donde las competencias de las empresas proveedoras son diferentes, pues además de ser suficientemente competitivos en su esfuerzo productivo, deben conocer las particularidades técnicas de los procesos de compra del Gobierno, que son necesarias para poder ofertar.

La implementación de estas metodologías es orientada desde la Unidad de Servicios Especializados en Comercialización en CONAMYPE a nivel central y ejecutadas a través de los Centros Regionales.

La estrategia de compras públicas tiene cuatro acciones necesarias:

### **Fomento a la participación de las MYPE en procesos de compra pública (Encuentros oferta-Demanda con UACI, Campañas, Foros, etc.)**

Esta actividad propone realizar un esfuerzo sistemático para sensibilizar a los tomadores de decisión de las diferentes instituciones del Estado sobre los beneficios y el apoyo que se hace a la dinamización de la economía local a través de la adjudicación de compras a la MYPE; por lo que incorpora actividades con las UACI como foros o encuentros oferta y demanda, en donde pueden conocer el producto elaborado por las MYPE y hacer constatar la calidad y el cumplimiento de las especificaciones técnicas comúnmente requeridas .

Vale decir que el mercado de compras públicas tiene algunos mandatos de Ley para equiparar las condiciones de competencia entre las micro y pequeñas empresas y la mediana y gran empresa, por ejemplo, la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, en su artículo 39-c en el inciso b) establece la obligatoriedad para que las instituciones del Estado cumplan con al menos el 25% del presupuesto anual para el rubro bienes y servicios sea destinado en compras a la micro y pequeñas empresas, y además un 10% destinado a MIPYMES lideradas por mujeres, corresponde así a la CONAMYPE estar vigilante de que los mencionados artículos se cumplan para beneficiar a las micro y pequeñas empresas.

### **Formación y acompañamiento a la MYPE para la participación de la MYPE en compras públicas (capacitación, ruedas de negocio, etc.)**

Esta actividad se propone desarrollar competencias técnicas en las micro y pequeñas empresas para que conozcan cómo venderle al Gobierno, superando las barreras que enfrentan las MYPE para entrar al mercado de las compras públicas, logrando hacer un análisis de su oferta y la demanda del Estado, superando la asimetría de información y preparando una oferta técnica elegible, así como el buen manejo de la plataforma de compras públicas COMPRASAL.

Además, se contempla la participación de la MYPE en ruedas de negocios, permitiendo conocer desde las UACI los requisitos y puntos a mejorar en la oferta de sus productos o servicios.

La estrategia de trabajo contempla la fase de identificación y análisis del mercado a través de los Centros Regionales de CONAMYPE y el desarrollo de capacidades especializadas en Compras Públicas a través de la Unidad de Comercialización.

### **Articulación institucional para proveer las compras públicas y el pronto pago**

Desde esta actividad se hace un esfuerzo de monitoreo y seguimiento a las instituciones públicas en cuanto al artículo 39-c de la LACAP, referente al cumplimiento de al menos el 25% de compras a la MYPE y el 10 % a MIPYME lideradas por mujeres; cumpliendo con lo mandado en el artículo 30, párrafo segundo de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, que establece “CONAMYPE monitoreará y publicará, por lo menos cada tres meses, el cumplimiento del porcentaje de compras que las entidades del gobierno realicen a

las MYPE, en la página web u otro medio que la institución establezca, considerando el cumplimiento de lo establecido por Ley”.

Para poder ejecutar lo establecido, se vuelve necesaria la ejecución de actividades de articulación entre diferentes actores promoviendo la participación e las MYPE en las compras públicas y además la eficiencia en los tiempos de pago del Estado.

### **Implementación de mecanismos para el fomento del cumplimiento de la Ley**

Teniendo como referencia lo establecido en el artículo 39 -c de la LACAP, y en los artículos 32 y 33 de la Ley MYPE sobre los tiempos de pago a las MYPE; en esta actividad se contempla la implementación de una ventanilla de atención a denuncias de incumplimiento en los tiempos de pago a la MYPE, facilitando asesoría y acompañamiento en el proceso de cobro permitiendo generar liquidez en las empresas proveedoras del Estado. Además, se contempla la ejecución de una campaña de sensibilización en pronto pago en diferentes medios que fomente el acompañamiento de otros actores en el cumplimiento en los tiempos de pago a las MYPE.

### **Resultado 3.3: Posicionada la oferta de productos nacionales elaborados por micro y pequeñas empresas en mercados de mayor valor**

Para cumplir este resultado se propone una sola actividad:

#### **Gestión y desarrollo de ferias comerciales nacionales e internacionales (tiendas, ruedas de negocio, enlaces comerciales)**

Esta actividad se establece bajo el entendido de que las ferias pueden tener diferentes objetivos, pueden ser con propósitos de comercialización exclusivamente, o bien es posible que algunos eventos tengan propósitos de investigación de mercado y testeado de productos además de comercialización.

Para los eventos internacionales se cuenta con una alianza estratégica con el Ministerio de Relaciones Exteriores quien apoya el esfuerzo de proyección del producto exportable a través de los agregados comerciales o consejeros económicos presentes en las representaciones diplomáticas de El Salvador alrededor del mundo.

CONAMYPE también cuenta con el recurso de las casas comerciales establecidas a través de alianzas privadas que contribuyen a promover los productos de las MYPE salvadoreñas alrededor del mundo.

También se impulsan acciones a nivel local como festivales, ruedas de negocio, etc. que son desarrolladas por el equipo de CONAMYPE en los centros regionales.

## **VI. Funcionamiento y administración del Proyecto**

El proyecto contará con el apoyo de varias Unidades Organizativas que funcionan de manera permanente en la institución como las que orientan los servicios especializados en comercialización, industrialización, asociatividad, emprendimiento y aceleración de empresas, etc.

Para el otorgamiento de servicios en el territorio, se contará con el apoyo del personal de los Centros Regionales de CONAMYPE, que dirigen y orientan las intervenciones institucionales a nivel local y de manera cercana a los empresarios; se ha previsto la contratación de personal técnico especializado para aquellos componentes que requieren especial acompañamiento.

En la parte administrativa, el proyecto es retomado desde el aparato institucional para ser administrado y ejecutado según los acuerdos del Convenio, a saber, la Gerencia de Adquisiciones y Contrataciones, la Gerencia Financiera, Auditoría Interna, etc. en la parte de funcionamiento del proyecto la Unidad de Servicios Generales es quien se encarga de garantizar que el personal

contratado cuenta con los recursos para hacer su trabajo, como mobiliario, equipo, distribución y mantenimiento de vehículos, combustibles, servicios básico, comunicaciones, suministros, etc.

A nivel administrativo se ha considerado la contratación de una persona que apoye el seguimiento a las actividades del proyecto, así como la dinamización de los procesos internos institucionales para cumplir con los tiempos y resultados previstos.

## VII. Matriz de Planificación

Lógica de Intervención	INDICADORES OBJETIVAMENTE VERIFICABLES	FUENTES DE VERIFICACION	HIPOTESIS/SUPUESTOS
<b>Objetivo General:</b> Contribuir al desarrollo de la competitividad de las micro y pequeñas empresas para la generación de industrias a través del fortalecimiento y desarrollo de cadenas de valor			
Objetivo Específico 1: Mejorar el ecosistema empresarial para el desarrollo de cadenas de valor	Desarrollada una plataforma de servicios para el fomento de cadenas de valor, despues del 7 mes de intervención.	Registro de MYPE recibiendo servicios	El tejido productivo de los territorios ofrece condiciones para promover procesos de articulación productiva entre los eslabones de las cadenas priorizadas
Resultado 1.1: Mejora del entorno para el desarrollo de cadenas de valor	Generadas las estrategias para el desarrollo de 3 cadenas de valor y su plan de implementación para el acompañamiento empresarial.	Documentos de estrategia por cadena y planes de implementación	
Resultado 1.2: Mejorada la oferta de servicios de apoyo para el desarrollo de cadenas de valor	Diseñados nuevos servicios ad hoc a las cadenas de valor identificadas	Documento de diseño y plan de implementación de nuevos servicios	
Objetivo Específico 2: Desarrollar cadenas de Valor y sectores priorizados	3 cadenas de valor avanzan en su proceso de industrialización al finalizar el proyecto	Informe semestral del proyecto	El escenario de post emergencia permite la operación de las empresas en condiciones favorables
Resultado 2.1: Desarrollados procesos de innovación para responder a la demanda del mercado	1000 empresarias se gradúan de procesos de incubación con modelos de negocios innovadores  El 60% de empresas que participan en procesos de aceleración aumentan sus ventas en un 20%.	Perfil de entrada y perfil de salida de las personas participantes  Registro de ventas por empresa	
Resultado 2.2: Implementados procesos de operación para el desarrollo industrial de cadenas de valor en sectores priorizados	30 empresas incrementan su capacidad productiva en al menos un 40%  Producción de al menos 30 nuevos productos.	Documento de Linea base de empresas fortalecidas e informe anual de evolución de la MYPE	
Resultado 2.3: Desarrollada la cadena logística y de distribución de productos	Implementados en al menos 20 empresas modelos de distribución de acuerdo a demanda	Documentos de modelos logísticos de las MYPE	

<b>Lógica de Intervención</b>	<b>INDICADORES OBJETIVAMENTE VERIFICABLES</b>	<b>FUENTES DE VERIFICACION</b>	<b>HIPOTESIS/SUPUESTOS</b>
Objetivo Específico 3: Fortalecer la capacidad de comercialización de productos en mercados nacionales e internacionales	3 Cadenas de valor fomentadas participan en nuevos mercados	Informe de participación de las cadenas en nuevos mercados	Las condiciones del mercado para las cadenas priorizadas se mantienen al menos estables
Resultado 3.1: Identificado los diferentes mercados para el producto/servicio de las cadenas de valor	Identificados al menos 3 mercados nuevos por cadena de valor	Estudios de prospección de mercados	
Resultado 3.2: Optimizado el proceso de venta de bienes y servicios de las cadenas apoyadas	3000 MYPE participan en procesos de proveeduría al sector público o privado por año. Generados 200 vínculos de proveeduría con instituciones del estado y desarrollado un sistema de monitoreo de pronto pago	Informes de participación de la MYPE en compras públicas	
Resultado 3.3: Posicionada la oferta de productos nacionales elaborados por micro y pequeñas empresas en mercados de mayor valor	200 MYPE promueven sus productos en mercados de mayor valor	Informes de participación de la MYPE en mercados de mayor valor	

## VIII. Presupuesto por Resultados y Actividades

OBJETIVOS/RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Objetivo Específico 1: Mejorar el ecosistema empresarial para el desarrollo de cadenas de valor	\$ 120,687.08	\$ 83,487.08	\$ 83,487.08	\$ 77,487.08	\$ 77,487.08	\$ 442,635.40
Resultado 1.1: Mejora del entorno para el desarrollo de cadenas de valor	\$ 90,687.08	\$ 83,487.08	\$ 83,487.08	\$ 77,487.08	\$ 77,487.08	\$ 412,635.40
Resultado 1.2: Mejorada la oferta de servicios de apoyo para el desarrollo de cadenas de valor	\$ 30,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 30,000.00
Objetivo Específico 2: Desarrollar cadenas de Valor y sectores priorizados	\$ 439,469.24	\$ 318,446.08	\$ 273,346.08	\$ 261,346.08	\$ 160,346.08	\$ 1,508,007.53
Resultado 2.1: Desarrollados de procesos de innovación bajo la demanda del mercado	\$ 288,670.72	\$ 125,670.52	\$ 134,170.52	\$ 142,170.52	\$ 41,170.52	\$ 786,906.77
Resultado 2.2: Implementados procesos de operación para el desarrollo industrial de cadenas de valor en sectores priorizados	\$ 150,798.52	\$ 171,977.04	\$ 120,177.04	\$ 100,177.04	\$ 100,177.04	\$ 643,306.68
Resultado 2.3: Desarrollada la cadena logística y de distribución de productos	\$ -	\$ 20,798.52	\$ 18,998.52	\$ 18,998.52	\$ 18,998.52	\$ 77,794.08
Objetivo Específico 3: Fortalecer la capacidad de comercialización de productos en mercados nacionales e internacionales	\$ 200,901.08	\$ 197,701.08	\$ 181,240.96	\$ 176,701.08	\$ 167,701.08	\$ 924,245.28
Resultado 3.1: Identificado los diferentes mercados para el producto/servicio de las cadenas de valor	\$ 7,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 15,000.00
Resultado 3.2: Optimizado el proceso de venta de bienes y servicios de las cadenas apoyadas	\$ 183,101.08	\$ 175,901.08	\$ 160,901.08	\$ 160,901.08	\$ 160,901.08	\$ 841,705.40
Resultado 3.3: Posicionada la oferta de productos nacionales elaborados por micro y pequeñas empresas en mercados de mayor valor	\$ 10,000.00	\$ 20,000.00	\$ 18,539.88	\$ 14,000.00	\$ 5,000.00	\$ 67,539.88
GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 65,712.92	\$ 63,912.92	\$ 63,912.92	\$ 48,137.84	\$ 79,081.03	\$ 320,757.61
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 826,770.32</b>	<b>\$ 663,547.16</b>	<b>\$ 601,987.04</b>	<b>\$ 563,672.08</b>	<b>\$ 484,615.27</b>	<b>\$ 3,195,645.82</b>