

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.

**MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y
CONSULTORIA EMPRESARIAL.
(MAECE)**

TRABAJO DE GRADUACIÓN:

**“LOS SERVICIOS DE DESARROLLO
EMPRESARIAL Y LAS MICROEMPRESAS DE
SUBSISTENCIA Y ACUMULACION SIMPLE.
ANALISIS Y PROPUESTA”.**

ALUMNAS:

**LETICIA CAROLINA CARÍAS CONTRERAS
AMANDA LISSETTE GUZMAN CALDERÓN
ADA ERLYN MÉNDEZ NARVÁEZ**

ASESOR:

LIC. DIMAS RAMIREZ ALEMAN.

DOCUMENTO PARA JURADO, DIC. DE 2005

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I: MARCO DE REFERENCIA, 3

- 1.1 CONTEXTO NACIONAL..3
- 1.2 MARCO INSTITUCIONAL, 4
- 1.3 ANTECEDENTES, 10

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO, 18

- 2.1 ENFOQUE INSTITUCIONAL O DE LA LEGALIDAD, 19
- 2.2. ENFOQUE DE LA INCAPACIDAD ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA, 22
- 2.3 ENFOQUE DEL EMPRENDEDURISMO O EMPRESARIALIDAD, 26
- 2.4 LOS SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL, 27
- 2.5 EL MODELO DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA, 32
- 2.6 EL CONCEPTO MICROEMPRESA EN EL SALVADOR, 33

CAPITULO III: CARACTERIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA EN E.S., 34

- 3.1. LA DIMENSIÓN DE LA MICROEMPRESA, 34
- 3.2. LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS, 35
- 3.3. PROBLEMÁTICA DE LA MICROEMPRESA, 40

CAPITULO IV: ESTUDIO DE CASO, 44

- 4.1 CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO, 44
- 4.2 INTEGRACIÓN A LAS CADENAS PRODUCTIVAS, 49
- 4.3 ADECUACIÓN DE LOS SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL, 52
- 4.4 ASOCIATIVIDAD Y CRÉDITOS, 58

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 62

- 5.1 CONCLUSIONES, 62
- 5.2 RECOMENDACIONES DIRIGIDAS A LAS INSTITUCIONES ENCARGADAS DE BRINDAR SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIA, 65

BIBLIOGRAFIA, 71

ANEXO, 73

CAPÍTULO I.

MARCO DE REFERENCIA

1.1 CONTEXTO NACIONAL.

Según datos del Banco Central de Reserva de El Salvador¹, la economía nacional creció 1.5% en el 2004, lo que significó un crecimiento similar al registrado en el año 2003. Este indicador ha sido influenciado por el comportamiento de los sectores agropecuario y de la construcción. Este dato marcó nuevamente un estancamiento en el producto por habitante.

La tasa de inflación medida por el Índice de Precios al Consumidor, llegó a 5.4% en el 2004, situación que fue determinada principalmente por la tendencia creciente de los precios internacionales del petróleo.

El saldo en la balanza de pagos representó el 1.8% del PIB. En la situación del sector externo, las transferencias corrientes, específicamente las remesas familiares constituyen la cuenta que sigue ejerciendo el efecto estabilizador (crecieron el 20% respecto al 2003). Al igual que en años anteriores, el desequilibrio comercial fue cubierto con los ingresos provenientes de las remesas familiares.²

En cuanto al comportamiento del empleo, estimado a través de la masa de trabajadores cotizantes, se señala un crecimiento positivo, impulsado por las actividades de comercio (6.9%), Servicios personales (3.8%) y financieras (3.5%), mientras que la industria cayó (-1.8%)³. En este contexto, resulta importante mencionar que actividad microempresarial es una fuente significativa de autoempleo y empleo. El total de microempresas se estima en 461,642: de éstas 333,355 en el área urbana y 128,287 en la zona rural⁴. La contribución a la generación de empleos permanentes se distribuye de manera desigual en la MIPYME: el empleo promedio generado en la microempresa es de 1.47 (EHPM, 2001); el empleo promedio en la pequeña empresa es de 14 empleos, y en la mediana empresa es de 70 empleos⁵.

¹ BCR. *Informe de la situación económica de El Salvador, III trimestre de 2004.*

² CEPAL. *El Salvador: Evolución económica durante 2003 y perspectiva para 2004.*

³ BCR. Op. cit

⁴ CONAMYPE. *Estudio de Evolución del sector micro empresarial salvadoreño 1999-2001*

⁵ FUNDAPYME. *Desafíos y oportunidades de las PYME salvadoreñas. Construyendo una agenda de desarrollo, 2002.*

1.2 MARCO INSTITUCIONAL

La estrategia nacional de la microempresa

En el marco de la institucionalidad de la política pública salvadoreña, la instancia encargada de desarrollar acciones hacia la microempresa es la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), la cual está representada por organizaciones de empresarios, de instituciones de la sociedad civil y del gobierno que, en su conjunto, establecen las estrategias a ejecutar para lograr la competitividad de la micro y la pequeña (MYPE).

A través de la CONAMYPE, el Ministerio de Economía ha presentado la Estrategia para el Desarrollo Competitivo de la MIPYME para el quinquenio 2004-2009, la cual recoge las líneas estratégicas propuestas para el sector en el plan de gobierno de la administración del Presidente Elías Antonio Saca. En términos generales, el contenido de la estrategia 2004-2009 trata de darle continuidad a la Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa presentada en octubre 2002, al mismo tiempo que busca profundizar y fortalecer algunas áreas específicas. Los principales contenidos de la estrategia 2004-2009 son los siguientes:

- Marco Institucional y legal

Se propone el establecimiento de un marco institucional que permita desarrollar políticas, programas y acciones que corresponden a varios sectores y entidades del orden nacional y local así como lograr un marco legal favorable al desarrollo de las MIPYMES. Las acciones que se proponen realizar en esta área estratégica son:

a) Fortalecimiento institucional de la política de la MIPYME; b) Definir una conceptualización del sector MIPYME; c) Mejorar la coordinación de la mesa técnica de donantes; d) Revisión del marco legal existente relacionado con las MIPYMES; e) Reformar el marco institucional de la CONAMYPE; f) Promover un sistema de compras gubernamentales que facilite la participación de las MIPYMES, eliminando barreras y simplificando procesos; g) Creación de un sistema estadístico para la medición de la productividad de las MIPYMES; h) Institucionalización de un sistema de seguimiento sectorial y de evaluación de impacto de los programas dirigidos a la MIPYME; i) Realización de la Encuesta MIPYME 2004; j) Evaluación y medición de impacto de programas de desarrollo empresarial : Fondo de Asistencia Técnica (FAT), BONOMYPE, Fondo de

Exportaciones (FOEX), etc. y k) Continuar con el proceso de simplificación de trámites para la MIPYME (Ventanillas Únicas, Formularios Unidos, Pago Único, Trámites por internet, etc.).

- Mercados Financieros.

El objetivo estratégico de esta área es el mejoramiento en el acceso de los empresarios de la MIPYME a una gama más amplia y con mayor cobertura de los servicios financieros. Entre las líneas de acción propuestas para lograr este objetivo se destacan: a) Reconversión del Banco Hipotecario para convertirlo en un instrumento especializado para la atención crediticia de las pequeñas y medianas empresas; b) Fortalecimiento del Sistema de garantías Recíprocas; c) Promoción del desarrollo de nuevos instrumentos y servicios financieros sostenibles (Servicios Financieros Locales, Capitales de Riesgo, Leasing, Factoraje, Seguros); d) Fortalecimiento de los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB); e) Ampliación de los esquemas de micro crédito, especialmente para el área rural, y f) Creación de condiciones para mejorar el funcionamiento adecuado de los mercados de servicios financieros que atienden al sector MIPYME (ampliación del Programa de Micro Crédito, Análisis de Ley de Garantías Mobiliarias y de la Ley de Instituciones No bancarias).

- Mercados de Servicios de Desarrollo Empresarial.

Se propone como objetivo del quinquenio el mejoramiento del acceso de los empresarios de la MIPYME y de sus trabajadores a una gama más amplia de servicios de desarrollo empresarial de calidad. Acciones estratégicas en esta área son:

a) Promoción de la demanda de capacitación, asistencia técnica, asesoría, información, desarrollo de la calidad y servicios para la exportación b) Fortalecimiento del Fondo de Asistencia Técnica (FAT); c) Fortalecimiento del Fondo para Exportaciones (FOEX); d) Apoyo al desarrollo de las artesanías; e) Desarrollo del mercado de servicios de desarrollo empresarial mediante el incremento en la demanda y la especialización de la oferta; f) Ampliación de la cobertura del sistema de bonos de capacitación a nivel nacional; g) Fortalecer el uso de la Caja de Herramientas para la MIPYME por medio de una Escuela Virtual; h) Apoyo al desarrollo y fortalecimiento de una red de entidades especializadas en la provisión de servicios de desarrollo empresarial para la MIPYME; i) Desarrollo de Programas de Calidad; j) Implementación del Banco Nacional de Consultores para la MIPYME; k) Uso de tecnologías de información y de comunicación para las MIPYMEs, y l) Creación de un sistema de información en el área de compras gubernamentales que permita acercar la oferta de las MIPYME con la demanda de las entidades gubernamentales.

- Innovación, Difusión y Tecnología.

Esta es un área novedosa dentro de la estrategia 2004-2009 de la MIPYME, y tiene como objetivo el mejoramiento del acceso de los empresarios de este sector a información tecnológica y la promoción de mecanismos que fomenten la innovación, la adaptación y la adopción de tecnologías en las empresas. De forma general, en esta área se proponen las siguientes líneas de acción a) definir una Política de apoyo a la innovación tecnológica; b) Creación de un Sistema Nacional de Innovación Tecnológica; c) Establecimiento del Fondo de Investigación Tecnológica, y d) Creación de un sistema de instrumentos e incentivos que apoye la innovación tecnológica en la MIPYME.

- Redes Empresariales.

Las redes empresariales dentro de la Estrategia 2004-2009 tienen una connotación más amplia que el de Asociatividad, contenida en la Política para la Micro y Pequeña Empresa del año 2000, ya que se espera avanzar en esta nueva etapa en la promoción de mecanismos de articulación empresarial, tanto entre empresas individuales como entre grupos asociativos. Acciones estratégicas en esta área serán las siguientes: a) Promover y facilitar esquemas de cooperación interempresarial para el mercado nacional o internacional; b) Promover y facilitar procesos de Asociatividad empresarial; c) Creación de empresas comercializadoras; d) Promover la capacitación de las instituciones locales oferentes de servicios para la promoción de redes empresariales; e) Promover el desarrollo de herramientas de facilitación para la formación de redes, y f) Fomentar programas de desarrollo de proveedores.

- Cultura Empresarial y Fomento de Emprendedores.

En esta área de la estrategia se plantea como objetivo el fortalecimiento e incentivo a los valores de la cultura emprendedora así como el fomento a la creación y mejoramiento de empresas competitivas. Para lograr este objetivo, se proponen las siguientes acciones: a) creación de un programa especial para emprendedores con ideas innovadoras y competitivas; b) Mejorar el acceso de nuevos emprendedores a información tecnológica y a incentivos para la innovación tecnológica; c) Desarrollo de programas de “Incubadoras de Empresas”, y d) Diseñar e implementar un programa de mentores empresariales.

La oferta de servicios de desarrollo empresarial (SDE)

En el ámbito gubernamental, la CONAMYPE ofrece SDE a través de los siguientes instrumentos:

- ✚ Programa Bonomype. Consiste en la entrega de bonos para la compra de servicios de capacitación. La primera fase de este programa se desarrolla en los Departamentos de La Paz, La Unión, Morazán, San Miguel, San Vicente y Usulután.
- ✚ Centro de Desarrollo Artesanal (CEDART). Mediante este programa, se brinda capacitación y asistencia técnica en diseño de productos, mercadeo y gestión empresarial a artesanos de los municipios de La Palma, Guatajiagua, Ilobasco y Nahuizalco; con un financiamiento del 80% del valor de los servicios recibidos.
- ✚ Centro de Trámites Empresariales (CTE). Es un programa que consiste en facilitar la formalización de empresas a través de servicios de tramitación en un mismo lugar. Este CTE está ubicado en las oficinas de la CONAMYPE en San Salvador.
- ✚ Programa Emprendedores. Es una iniciativa que brindará servicios de promoción de cultura emprendedora, financiamiento, incubadoras de empresa y mentoría empresarial.
- ✚ Fondo de Asistencia Técnica (FAT). Consiste en un aporte para cubrir el 80 % del valor de la contratación de servicios de asistencia técnica y consultoría empresarial, y que está orientado a empresarios individuales o grupos de empresas. Entre los requisitos exigidos es que la microempresa tenga por lo menos 6 meses de operación y que cuente con el 20% en calidad de contrapartida del servicio, el cual puede consistir en asesoría para mejorar la organización, las ventas, la competitividad, y el acceso a mercados.
- ✚ Caja de Herramientas. Es un sistema de información sobre diferentes áreas de gestión empresarial brindada a través de la modalidad de *e-learning*.

Por otra parte, en el mercado SDE es posible identificar iniciativas de SDE que son desarrolladas por la cooperación internacional a través de organizaciones no gubernamentales. A continuación se presenta un cuadro resumen de las intervenciones de las principales agencias de cooperación en el ámbito de los SDE. Se citan solamente los proyectos que no son canalizados a través de la CONAMYPE, cuyos servicios fueron mencionados en el apartado anterior, y se han dejado solamente los que son canalizados por la cooperación a través de otras operadoras.

Agencia de Cooperación	Nombre del proyecto	Objetivo	Localización	Tipo de SDE	Segmento empresarial atendido	Período
Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)	Promoción del desarrollo económico local de Sonsonate	Facilitar el acceso a servicios a micro y pequeñas empresas y a pequeños productores agropecuarios	Sonsonate	Micro crédito	Micro de subsistencia y acumulación simple	2004-2006
Cooperación Técnica Alemana (GTZ)	Fortalecimiento de la economía y el empleo	Que las instituciones estatales y privadas utilicen instrumentos para el funcionamiento sistémico de la economía a nivel regional y nacional	La Paz	Accesorias técnica y metodológica	PYME	2002-2010
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	Apoyo al desarrollo de la agroindustria lechera	Apoyar la industrialización y adición de valor de los productores lácteos	Morazán	Asistencia técnica, capacitación, información y asociatividad	MIPYME	2005-2007
BID	Comercialización y desarrollo de las cadenas productivas del sector agrícola	Desarrollo de clusters de apicultura	Morazán	Asistencia técnica, capacitación e información	MIPYME	2005-2007

BID	Desarrollo de productos y mercados de Asociación de Añileros de ES	de Cultivar, y producir y elaborar productos de alto valor agregado cumpliendo estándares internacionales	Nacional		Asistencia técnica, capacitación e información	MIPYME	2005-2007
Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI)	Apoyo al desarrollo agrícola del Golfo Fonseca	Luchar contra la pobreza del	Conchagua, Unión	La	Asistencia técnica, equipamiento y capacitación	Micro	2003-2005
AECI	Creación de empleo en zonas cafetaleras	Creación de empleos	Tacuba Nahuizalco, Sonsonate	y	Asistencia técnica, equipamiento y capacitación	Micro	2004-2005
AECI	Consolidación de la pesca artesanal	Consolidar la pesca artesanal	Chirilagua, Miguel	San	Asistencia técnica, equipamiento y capacitación	Micro	2004-2005
AECI	Desarrollo turístico Meanguera	eco de desarrollo turístico	Fomento del eco	Meanguera	Asistencia técnica, equipamiento y capacitación	Micro	2004-2005
Organización de Estados Iberoamericanos (OEI)	Inserción productiva de jóvenes excluidos del sistema educativo formal	Fortalecer el desarrollo local a través de la generación de alternativas microempresarias y cooperativas locales para el crecimiento productivo en aras de generar oportunidades de empleo y de inserción laboral	Conchagua, Intipuca, Unión	e la	Formación de nuevas MIPES, financiamiento, capacitación y asistencia técnica	MYPE	2004-2005

Fuente: elaboración propia con base en consultas a oficiales de programa de las agencias mencionadas.

1.3 ANTECEDENTES

Planteamiento del problema

La actividad microempresarial es una importante fuente de empleo, pero de baja calidad, lo que se ve reflejado en el hecho de que este tipo de ocupaciones reportan ingresos inferiores al mínimo legal, y sus trabajadores (as) carecen de acceso a prestaciones sociales.

Se considera que los servicios de desarrollo empresarial son una herramienta que facilita la productividad y calidad de empleo de las microempresas.

El mercado de servicios de desarrollo empresarial en El Salvador se caracteriza por la brecha existente entre la oferta y la demanda, lo cual puede ser atribuido a las siguientes razones:

- La oferta de SDE es limitada en cuanto a cobertura: a) los servicios brindados por la CONAMYPE, instancia pública rectora de la política nacional de la microempresa, presentan limitaciones para las microempresas de subsistencia y acumulación simple; lo cual puede constatarse al analizar los requisitos de acceso a los diferentes programas desarrollados por esta institución; b) los servicios facilitados o promovidos por las agencias de cooperación internacional, aunque vayan dirigidos a la microempresa, presentan limitaciones de cobertura debido a que se localizan en zonas muy específicas.
- La demanda de SDE por parte de las microempresas de acumulación simple y de subsistencia es prácticamente nula, por distintas causas: a) la falta de conocimiento que los /as microempresarios tienen sobre la existencia de estos servicios, sus mecanismos de acceso, y los beneficios que les aportarían; b) la precariedad económica que no les permite co-financiar la contratación de SDE; c) el desestímulo a la demanda por la vía de subsidios totales brindados por ONG's.

Justificación de la investigación

Las microempresas generan cerca de 750,000 empleos, cifra que equivale al 28% de la PEA total, predominando en un 77% las ocupaciones de propietarios y socios permanentes; siguiendo la categoría de trabajadores, familiares y otros no remunerados, con 15%; en tanto que las categorías de operarios y obreros representan un 8%.

El 90% de las microempresas vende menos de USD \$1,714 mensual, por lo que se ubican en el nivel de subsistencia. De estas, el 52% obtienen utilidades menores a un salario mínimo. Esto influye en que solamente un 7.18% presenta condiciones de acumulación: 5.5% con potencial de acumulación simple y 1.7% con potencial de acumulación ampliada.

Por otra parte, el 64% de las microempresas son propiedad de mujeres, especialmente los negocios de subsistencia con utilidades inferiores al salario mínimo, y el 57% de microempresarios tiene escolaridad básica.

En cuanto a los SDE, sólo un 11% de las microempresas han recibido capacitación para desarrollar su trabajo. Aquí se concentran las microempresas con cierto potencial de acumulación que han demandado tales servicios.

El contexto de apertura comercial ofrecerá oportunidades para el sector empresarial, entre estas se encuentran las siguientes:

- Certidumbre para exportadores e importadores
- Reglas claras y precisas en el comercio de bienes y servicios
- Reducción de la vulnerabilidad de los exportadores ante medidas unilaterales de socios comerciales
- Promoción del crecimiento y diversificación de intercambios comerciales
- Condiciones para incrementar la inversión extranjera
- Simplificación de trámites

- Disponibilidad de insumos
- Promoción de transferencias de tecnologías

Al mismo tiempo, las empresas enfrentarían los siguientes desafíos:

- Competir y comercializar conjuntamente
- Establecer organismos locales de análisis de productos y normas locales con estándares internacionales
- Desarrollar una identidad de marca, identificando productos por su calidad
- Romper con el paradigma mental de que sólo los grandes pueden.
- Cooperar con los esfuerzos gubernamentales.

Asimismo, algunos grupos microempresariales de la región centroamericana han expresado que la apertura comercial podría sacar a flote desventajas tales como:

- Baja capacidad tecnológica y administrativa para hacerle frente a la competencia de empresas extranjeras.
- Escasos recursos para invertir en cambios tecnológicos y culturales de los /as microempresarios /as.
- Pérdida de empleos por parte de las pequeñas industrias que sean sacadas del mercado.

Dado que se constata la importancia de la microempresa en la generación de empleo, y que la microempresa de subsistencia y de acumulación simple enfrenta grandes retos para su incorporación efectiva en los mercados, es importante estudiar el alcance de las políticas de atención hacia este sector, concretamente en lo que se refiere a la prestación de servicios de desarrollo empresarial, con la finalidad de brindar propuestas para mejorar, tanto la calidad del empleo generados en estas unidades productivas, como la sostenibilidad de la actividad microempresarial.

Alcances de la investigación

La investigación se realizó en el Departamento de Sonsonate, y fue orientada a un grupo de microempresas de subsistencia y de acumulación simple del subsector industrial: producción de piñatas, jaleas y mermeladas, artesanía, velas, champú, rompopo, y dulces típicos.

Se estudió el acceso a servicios de desarrollo empresarial que las microempresas de acumulación simple y de subsistencia tuvieron en el año 2004.

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Brindar recomendaciones para mejorar el acceso y la calidad de los servicios de desarrollo empresarial dirigidos a las microempresas de subsistencia y acumulación simple, a fin de mejorar las perspectivas de sostenibilidad de sus negocios.

Objetivos específicos

- ❖ Conocer las modalidades de servicios de desarrollo empresarial que se brindan a las microempresas de subsistencia y de acumulación simple.
- ❖ Identificar los principales problemas y necesidades de las microempresas de acumulación simple y de subsistencia.
- ❖ Analizar la adecuación de los servicios de desarrollo empresarial ofrecidos, con relación a la demanda de éstos por parte de las microempresas de subsistencia y de acumulación simple.
- ❖ Conocer las experiencias con los servicios de desarrollo empresarial por parte de las microempresarias de subsistencia y de acumulación simple.

Hipótesis

Hipótesis de trabajo:

Las políticas y los programas de atención a la microempresa en nuestro país, presentan deficiencias en la cobertura de las unidades productivas del estrato de acumulación simple y subsistencia, principalmente en lo que se refiere a servicios de desarrollo empresarial.

Hipótesis Nula:

Las políticas y los programas de atención a la microempresa en nuestro país no presentan deficiencias en la cobertura de las unidades productivas del estrato de acumulación simple y de subsistencia, en lo que se refiere a servicios de desarrollo empresarial.

Hipótesis Alterna:

Las políticas y los programas de atención a la microempresa en nuestro país presentan deficiencias en la cobertura de las unidades productivas del estrato de acumulación simple y de subsistencia, principalmente en lo que se refiere a servicios financieros.

Metodología

Tipo de Investigación:

Por el carácter de los problemas a estudiar, y tomando en cuenta que se pretende aportar un análisis de la situación de la microempresa, se ha optado por realizar la investigación a través de un enfoque mixto, lo que se refleja en el estudio del caso de la red de mujeres emprendedoras en calidad de muestra no probabilística, utilizando como instrumento una entrevista cualitativa estructurada (ver anexo 1).

Definición de la población

Para el estudio de caso se utiliza como objeto de investigación a 53 microempresarias de la Red de Mujeres Emprendedoras del Departamento de Sonsonate

Método de investigación para recabar datos

Como fuente primaria, se ha utilizado una entrevista cualitativa estructurada dirigida a una muestra de 53 microempresas, y las preguntas han sido procesadas para su respectivo análisis.

Como fuentes secundarias, también se ha recurrido a estudios, investigaciones y sistematizaciones sobre la microempresa, tanto al nivel nacional como de la región centroamericana, con el fin de obtener información de contexto; así como bibliografía sobre las distintas perspectivas teóricas de abordaje de la microempresa.

Variables

Macrovariables	Microvariables.
1) Características del negocio.	1. Años de experiencia. 2. Escolaridad. 2. Local del negocio. 3. Razones para el inicio del negocio. 4. Principales problemas enfrentados
2) Integración a las cadenas productivas	1. Canales de ventas 2. Tipo de proveedores
3) Adecuación de los servicios de desarrollo empresarial.	1. Oferta de SDE: tipo de servicios suministrados, y acceso. 2. Demanda de SDE: tipo de servicio solicitado, capacidad de pago de los SDE.
4) Otros: Asociatividad y créditos	1. Participación en redes 2. Destino probable del crédito

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

El estudio de la microempresa se remonta a la década de los setenta, en el marco de la caracterización del sector informal a través de la observación del mundo del trabajo. Hoy día, se distinguen al menos tres enfoques, a saber:

- a) La concepción de la legalidad, según la cual la diferencia entre sector formal e informal se basa en los aspectos legales de los establecimientos, de tal forma que las orientaciones de política se dirigen a garantizar los mecanismos para formalizar su condición legal y de esta manera facilitar el acceso a los recursos.
- b) El enfoque basado en la incapacidad estructural del sector moderno de la economía para absorber la oferta de trabajo y la necesidad de ingresos. En esta concepción, la situación legal es una característica secundaria; ya que las actividades microempresariales surgen desde la fuerza de trabajo que no puede incorporarse mediante un empleo al sector moderno. Las políticas surgidas desde este enfoque están orientadas al mejoramiento de la capacidad productiva y de integración a los mercados por parte de las microempresas.
- c) La noción de la empresariedad o emprendedurismo, según la cual las empresas se crean fundamentalmente por la capacidad de desarrollar nuevas iniciativas empresariales. Según esta perspectiva, existe una variedad de factores que influyen en el comportamiento del empresario potencial, que van desde la motivación misma para ser empresario, hasta los contactos obtenidos mediante las redes asociativas. Según esta perspectiva, el origen de las actividades empresariales contiene un fuerte componente motivacional; y, en consecuencia, las medidas sugeridas están orientadas a fomentar la empresariedad mediante acciones de capacitación y montaje de incubadoras de empresas.

De los tres enfoques aludidos, los dos primeros son los más difundidos y utilizados para caracterizar a la microempresa y para guiar la formulación de políticas públicas dirigidas a estas unidades productivas.

Adicionalmente, aunque no se trata de un enfoque más, y tampoco es objeto de estudio en este trabajo, es necesario mencionar que se han estudiado las particularidades de la microempresa rural, entendida como una unidad de transformación de productos de origen agrícola y pecuario. Los estudios disponibles utilizan categorías del enfoque de incapacidad estructural desde la perspectiva del desarrollo rural.

2.1 ENFOQUE INSTITUCIONAL O DE LA LEGALIDAD

Una importante sistematización sobre la experiencia salvadoreña, que partió del enfoque de la legalidad y tomó en cuenta factores estructurales, amplió el concepto de microempresa al definirla como “la unidad económica que tiene entre 10 trabajadores o menos y cuyas ventas anuales no superan los 68,571.42 dólares”⁶. De este modo, se adoptó un concepto más general para incluir a las unidades productivas, tanto del sector informal como del formal.

La noción de legalidad se registra cuando se afirma que “... también incluye aquellas unidades que, ubicándose en el rango de las unidades de tipo informal, por razón de tamaño, puedan tener su contabilidad en regla y también, hasta registros y licencias en orden... incluye las unidades económicas de tamaño mínimo tanto informales, como las registradas⁷”.

Este enfoque fue renovado introduciendo el concepto de segmentación según la dinámica del ciclo económico de las actividades; diferenciando las microempresas según sus procesos de acumulación en: subsistencia, simple y ampliada.

⁶ Programa Génesis: *Libro Blanco de la Microempresa*, Pág. 4

⁷ *Ibíd.*

Desde este punto de vista, la denominación de microempresa puede incluir o no al autoempleo, caracterizando ambas modalidades como “pequeñas actividades económicas de baja productividad⁸”.

Las microempresas de subsistencia son aquellas que presentan las siguientes características: su objetivo es generar ingresos para consumo inmediato, bajos en relación con la canasta de consumo; posee precariedad estacional y frecuente cambio y no tiene un lugar fijo para el desempeño de sus actividades; cuenta con una pequeña cantidad de capital y equipamiento; se concentra en comercio minorista y servicios personales y carece de infraestructura productiva; usa el financiamiento familiar o informal a altas tasas de interés y se le dificulta el acceso a capacitación ofrecidas por ONG's; su mano de obra está conformada por un alto número de mujeres jefas de hogar con escolaridad mínima o nula y con poca calificación técnica o experiencia laboral; su personal carece de protección social básica; y, por último, las ventas alcanzan hasta 1,714.28 dólares al mes o 20,571.42 dólares al año ⁹.

Las microempresas de acumulación simple se caracterizan por: orientarse al objetivo de generar excedente para invertir y crecer, no sólo para consumo; porque el ahorro es escaso; poseen una estacionalidad estable a través del año, y tienen un local fijo para negocios en el hogar de vivienda. Estas unidades carecen de organización empresarial; poseen algún capital y equipos obsoletos, pero creativamente más adaptados; su actividad se distribuye en diversos sectores; posee alguna infraestructura para la producción; usa créditos con altas tasas de interés o financiamiento familiar; hace uso de pequeñas cantidades de mano de obra asalariada y familiar con escolaridad primaria, baja calificación técnica y poca experiencia laboral; su personal carece de protección social básica, y sus ventas alcanzan hasta 3,428.57 dólares al mes o 41,142.85 dólares al año.

⁸ Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), Pág. 3.

⁹ Programa Génesis: Libro Blanco de la Microempresa, Págs. 7-8.

Las microempresas de acumulación ampliada comparten el mismo objetivo con las de acumulación simple; pero sus ingresos se destinan al ahorro y la inversión; su estacionalidad es permanente y existe desarrollo de habilidades posibles; tienen un local estable para el negocio distinto al del hogar. Se les llama también “micro-tope”, y la competencia estimula su competitividad y productividad, mejorándolas tecnológicamente. Poseen capital y equipos adaptados; se concentran en manufactura y transporte; acceden al crédito y la capacitación a través de ONG’s, intermediarios o la banca; la mano de obra posee escolaridad primaria o secundaria con cierta formación técnica y gran experiencia; tienen algunas prestaciones sociales para los patronos, y las ventas alcanzan hasta 5,714.28 dólares al mes o 68,571.42 dólares al año¹⁰.

Esta segmentación productiva utiliza la distribución de activos y las ganancias como indicadores para diferenciar los tipos de microempresas. Tomando en cuenta las características descritas, se identifica su vulnerabilidad en tres ámbitos¹¹:

- ❖ Legal e institucional: no goza de los incentivos otorgados a otras empresas, aun cuando se ajuste a las regulaciones de registro formal.
- ❖ Empresarial: carece de registros contables, de conocimientos mínimos y de herramientas básicas de administración.
- ❖ Comercial: abundan las formas de subordinación negativa, existe una desventajosa articulación con empresas grandes.

En consecuencia, esta visión propone diferentes lineamientos de políticas como parte de estrategias integrales para el fomento de la microempresa, las que se dirigen al fomento productivo y social; al financiamiento y las inversiones públicas; a incentivos fiscales y de comercio externo; y hacia políticas de descentralización y desconcentración.

¹⁰ *Ibíd.*, Págs. 7-8

¹¹ *Ibíd.*, Pág. 19

2.2. ENFOQUE DE LA INCAPACIDAD ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA

Según este punto de vista, la microempresa se origina a partir de agentes económicos marginados o expulsados del mercado de trabajo formal, debido a distorsiones del modelo económico neoliberal¹². Así, la economía informal está asociada a la miseria y a la pobreza; al bajo nivel de formación de la fuerza de trabajo; al poco acceso a la salud, la educación y los servicios por la población que la integra; a salarios inferiores al mínimo y sin seguridad social; a las relaciones verticales con la economía formal y al bajo nivel de organización.

Una de las características de la economía informal, según esta visión, es la heterogeneidad estructural y funcional, por lo que no puede ser considerada como un sector aislado, sino complementario a la economía formal a través de los siguientes mecanismos¹³:

- ❖ Mercado de trabajo informal, con mano de obra más barata, que permite complementar la acumulación y la tasa de ganancia del capital a través de la subcontratación;
- ❖ Reducción del costo de intermediación por medio de la venta ambulante y no ambulante; esto conlleva al ofrecimiento de bienes a menor precio, lo que a su vez, contribuye a abaratar el valor de la fuerza de trabajo;
- ❖ Producción de bienes y servicios más baratos para el consumo de la mano de obra formal e informal, reduciendo el costo de reproducción de la fuerza de trabajo;
- ❖ Consumo de bienes y servicios intermedios y finales. Los agentes de la economía informal adquieren medios de vida y de producción de las unidades productivas del sector formal, sin importar la calidad de estos bienes, siempre y cuando el precio sea accesible. Dentro de los agentes de la economía informal se encuentran principalmente¹⁴:

¹² Arias Peñate, Salvador: *La Economía Informal Urbana: Orígenes y Futuro en el Proceso de Globalización de la Economía Regional*, Pág. 3

¹³ *Ibíd.*, Pág.10

¹⁴ *Ibíd.*, Pág.32

- ❖ El (la) microempresario (a), quien controla los medios de producción y tiene autoridad sobre el trabajo de otros; su remuneración proviene de las ganancias de la producción y venta de bienes y servicios.
- ❖ El (la) asalariado (a) informal, quien no tiene control sobre los medios de producción, es subempleado y recibe un salario inferior al mínimo.

Estos agentes tienen diferentes formas de articularse al modelo de acumulación, a través de las cuales la economía formal absorbe sus excedentes debido a la relación vertical que establece con ésta.

Las microempresas de la economía informal presentan limitaciones para desarrollar procesos de acumulación; entre las que destacan¹⁵:

- ❖ La naturaleza de las actividades, que limita el desarrollo tecnológico.
- ❖ La dimensión económica de la microempresa o cuenta propia que frenan la inversión.
- ❖ La dificultad de acceso al crédito, el cual se utiliza para capital de trabajo y no para la inversión.
- ❖ El alto grado de especulación por parte del sector formal, que disminuye la proporción de excedente apropiado por la microempresa informal.
- ❖ Las formas de competencia basadas en la reducción de costos debido a la segmentación de los mercados.
- ❖ Las relaciones sociales, basadas en lazos familiares.
- ❖ La baja cultura empresarial.
- ❖ El bajo nivel de integración a las cadenas productivas (integración vertical).
- ❖ La lógica de reproducción familiar se sobrepone a la maximización de las ganancias. Ante estas limitaciones se plantean como retos de la economía informal¹⁶:

¹⁵ *Ibíd.*, Págs.29-30

¹⁶ *Ibíd.*, Págs. 43-46

- ❖ Desarrollo de las capacidades productivas,
- ❖ disminución de costos y aumento de productividad,
- ❖ estructuras productivas flexibles y dinámicas,
- ❖ capacitación de la fuerza laboral,
- ❖ productos de calidad y con alto valor agregado.

Aquí, resulta importante traer a cuenta el término *pequeñas unidades económicas de baja productividad* como “una denominación más conveniente que la de sector informal, dado que permite llamar la atención sobre aspectos más integrales de la problemática que enfrenta el sector, en tanto que la denominación de informal suele enfocar la atención en aspectos de índole legal y jurídica. Quedan englobadas en tal denominación principalmente los micronegocios: microempresa y autoempleo¹⁷”. Estas unidades de baja productividad se diferencian de las del sector moderno, de modo que requieren modalidades de atención específicas. Esta concepción permite tomar en cuenta una multiplicidad de factores y no sólo las características del empleo, como sucede con el enfoque institucional (o de la legalidad).

En coherencia con las debilidades identificadas, este enfoque sugiere lineamientos de políticas sectoriales orientados a corregir los orígenes estructurales de los problemas para establecer un modelo de acumulación para una economía competitiva en su conjunto. Las propuestas están dirigidas a reestructurar los mecanismos financieros de la economía informal; a integrar las esferas de producción, comercialización y servicios; a buscar economías de escala en procesos de integración vertical y horizontal; a poner en marcha modelos de incubadoras de empresas; a la producción y especialización flexible; al desarrollo de bolsas de trabajo; a las redes institucionales; al fomento de la competencia, bajo el principio de solidaridad; a la promoción de la organización microempresarial; y a la unificación de criterios por parte de los gobiernos nacional y local, así como de los organismos de cooperación internacional.

¹⁷ Arroyo y Nebelung: *La micro y pequeña empresa en América Central, Realidades, Mitos y Retos*, Pág. 7

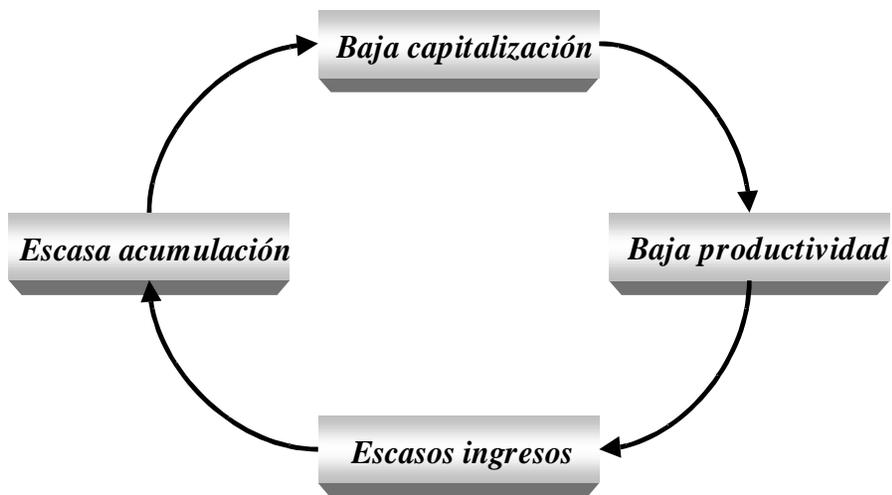
En el estrato moderno se ubicarían los negocios con amplia generación de excedentes, división estructural del trabajo y empleo de mano de obra calificada y bien remunerada. En este estrato de la economía se ubicarían los autoempleados, las micro y las pequeñas empresas dirigidas por sujetos con alta educación (superior y profesional), cierta antigüedad en la actividad, niveles de ingresos superiores al propio sector formal, actividades económicas de mayor productividad y mayor grado de especialización, empleo de tecnologías recientes, cierta independencia de las estructuras familiares, mejor inserción en el mercado, acceso a servicios financieros y no financieros y, eventualmente, una importante articulación con empresas de mayor escala ¹⁸. Entonces, el concepto de microempresa incluye dos categorías:

- a) pequeña empresa: de cinco a veinte trabajadores asalariados;
- b) micronegocio: uno a cuatro trabajadores. A su vez, el micronegocio incluye a la microempresa (2 a 4 trabajadores) y el autoempleo o cuenta propia (1 trabajador)

Las microempresas, por sus limitaciones, se enfrentan a un *círculo vicioso de baja capitalización* ilustrado en la siguiente figura:

¹⁸ *Ibíd.* Págs. 9-10

Figura No.1: Círculo vicioso de baja capitalización ¹⁹



2.3 ENFOQUE DEL EMPRENDEDURISMO O EMPRESARIALIDAD

Este enfoque, desarrollado a partir de las sistematizaciones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en Asia y América Latina, plantea que la motivación para inclinarse por la carrera empresarial incluye factores no económicos, tales como el deseo de desarrollo personal, así como también razones de naturaleza monetaria.

La vocación empresarial es adquirida fundamentalmente a través de la experiencia laboral²⁰. Así, el deseo de ser su propio jefe –expresión de la búsqueda de independencia– fue identificado como factor motivador en alrededor de la mitad de los casos...²¹

Según esta visión, la experiencia laboral se constituye en el principal factor influyente en este impulso emprendedor.

¹⁹ Arroyo y Nebelung: *La micro y pequeña empresa en América Central: realidades, mitos y retos*, Pág. 61.

²⁰ BID. *Empresarialidad*. 2002. Documento “on line”

²¹ IBID.

Las investigaciones del BID confirmaron el papel clave de la experiencia laboral previa en la motivación empresarial. En ambas regiones, las empresas constituyen las principales “escuelas” donde se forman los nuevos emprendedores. La mayoría de ellos reconoció su contribución a la adquisición de la motivación, así como del resto de las competencias.

Es necesario aclarar que las experiencias sistematizadas por el BID se han referido a programas de fomento a la empresarialidad juvenil, las se han implementado para responder a las necesidades de inserción laboral de este grupo poblacional.

Las sistematizaciones aludidas plantean que los Servicios de Desarrollo Empresarial contribuyen a la formación de competencias en las etapas iniciales de las microempresas, y que el acceso a redes es importante en las etapas de puesta en marcha, cuando las empresas requieren más de información y tecnologías. Las incubadoras de empresas se constituyen en el instrumento preferido para promover la empresarialidad.

2.4 LOS SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

¿Qué son los servicios de desarrollo empresarial?

Cuando se habla de servicios de desarrollo empresarial se hace referencia a todos aquellos servicios de capacitación, transferencia de tecnología, apoyo en mercadeo, asesoramiento empresarial, tutorías e información. Se les ha llamado tradicionalmente servicios no financieros y a veces se ofrecen en conjunto con créditos y otros productos financieros.

Se pueden distinguir varios tipos de servicios²²:

²² *Schneider-Steidl “Políticas para desarrollar mercados de SDE para la micro y pequeña empresa”*

- 1) La capacitación externa, que transmite conocimientos a los empresarios y a sus empleados, para que ellos los utilicen en sus procesos productivos. Generalmente, los empresarios disponen de habilidades técnicas y administrativas que pueden ampliar, complementar y actualizar mediante la compra de cursos de capacitación. Al iniciar actividades empresariales, los servicios de orientación profesional pueden transmitir habilidades empresariales a personas con conocimientos técnicos.

- 2) La asistencia técnica, sea a empresas individuales o a grupos de empresas, es una compra (o un "alquiler") de *know-how* específico. Un profesional con conocimiento profundo de un área determinada (un consultor) es contratado por un corto o mediano plazo para solucionar un problema específico de una o más empresas. Servicios de asistencia técnica se pueden comprar en áreas tan variadas como: (re)organización de la empresa, (re)ingeniería de los procesos productivos, comercialización, y otros.

- 3) Servicios de información, que también se pueden incluir en el concepto de servicios de desarrollo empresarial, porque permiten ampliar los conocimientos del empresario. Bajo este concepto se pueden mencionar la información referencial sobre mercados de insumos, factores y productos. Asimismo, la participación en ferias puede resultar en la ampliación del conocimiento de empresarios sobre sus mercados por las cantidades de información que se intercambian en esos eventos.

Hoy se reconoce ampliamente que el otorgamiento de créditos a microempresarios es una actividad sostenible ya que las instituciones micro financieras pueden cubrir sus costos operacionales a través de las tasas de interés que cobran a sus clientes. Al contrario, hasta el momento, el suministro de servicios de desarrollo no ha demostrado ser una actividad sustentable. Los programas de SDE no han superado la etapa de subsidios.

Algunos profesionales opinan que debido a su naturaleza, los programas de SDE nunca podrán cubrir sus propios costos. Según Lara Goldmark, consultora Alemana del Banco Interamericano del Desarrollo, existen varias razones para este creciente enfoque en la recuperación de costos de los programas de SDE. En primer lugar, hay una creciente escasez de recursos por parte de donantes. En segundo lugar, existe una reacción natural al éxito alcanzado en el campo micro financiero

La mayoría de los profesionales del área estarían de acuerdo en que, a pesar de que no sea posible alcanzar una recuperación de costos del 100% con programas de SDE, los avances logrados en el área de micro finanzas muestran que el adaptar metodologías eficientes de costos y principios empresariales de operación puede tener un impacto notable en la recuperación de los costos.

El modelo de tres pisos

Se presenta como un marco institucional diseñado para la ejecución de acciones de Servicio de Desarrollo Empresarial (SDE), que implica el involucramiento de los entes privados en la ejecución de la política pública. Funciona mediante la existencia de tres pisos²³:

- En el primer piso se da un encuentro en forma directa entre la oferta y demanda de SDE.
- En el segundo piso: se encuentran las instituciones privadas que administran la promoción del mercado: información subsidios.
- En el tercer piso: se encuentra la entidad pública rectora de los mercados de SDE.

Este modelo asegura la transparencia, eficiencia, eficacia y flexibilidad en la ejecución de los Programas de SDE, de la siguiente manera:

²³ BID. *El Modelo de Tres Pisos: La Ejecución Privada de la Política Pública. Documento on line.*

- La transparencia se ofrece cuando las instituciones que se encuentran en el Segundo Piso deben presentar garantías para responder ante la eventual mala ejecución del Programa.
- La eficiencia y la eficacia se reflejan cuando las instituciones comprendidas en el Programa se especializan en las funciones que mejor realizan.
- Flexibilidad: El marco institucional se adapta a la ejecución de diversos tipos de instrumentos (bonos, *matching grants*) que promueven la creación de empresas, capacitación, asistencia técnica, asociatividad, información, apoyo a las exportaciones, desarrollo de proveedores, fortalecimiento a la oferta de SDE, reconversión laboral, etc.

En resumen, se dice que el modelo de tres pisos es un principio de la economía de mercado según el cual el Estado tiene la función de facilitar, corregir o compensar las fallas de mercado y de proporcionar bienes públicos. Este modelo da lugar a una estructura institucional para la ejecución de estrategias de atención a la microempresa.

El principio rector de este modelo es la igualdad de oportunidades para emprender, y los mecanismos de intervención se identifican a partir del análisis de las causas de la falta de demanda de servicios o de oferta de los mismos. Esta intervención tiene como objetivo facilitar información para aumentar la conciencia de las empresas en cuanto a los beneficios potenciales de los SDE. En este sentido, la provisión de subsidios para facilitar el acceso de las empresas a los servicios especializados permite al Estado consolidar el ordenamiento, la movilización y la reestructuración de fondos adicionales provenientes de la cooperación internacional y orientarlos a los fines de la política pública.

Desde la teoría económica, la presencia de un subsidio o transferencia hacia ciertos sectores productivos se justifica porque en este sector los mecanismos de mercado no han hecho posible una adecuada asignación de recursos. Las fallas fundamentales en el mercado de SDE tienen relación con la existencia de asimetrías de información, altos costos de transacción, y de externalidades negativas al desarrollo de algunos procesos.

Las intervenciones por el lado de la oferta buscan facilitar la introducción de nuevos modelos, desarrollo de nuevos productos y servicios así como asistencia técnica, capacitación y otras formas de fortalecimiento de la capacidad para proveedores de SDE; en última instancia se busca fortalecer el mercado de servicios privilegiando la potenciación de la demanda.

El modelo de tres pisos en El Salvador, funciona de la siguiente manera²⁴:

3º. Piso: lo forman la cooperación internacional y el Gobierno de El Salvador.

Las funciones desarrolladas en este nivel son:

- Proveer fondos.
- Establecer regulaciones.
- Evaluar y medir impacto.
- Difundir y promover.

2º. Piso: en este se encuentran las ventanillas operadoras privadas.

Las funciones en este piso son:

- Atención oferta y demanda.
- Administración del sistema de subsidio.
- Monitoreo de la calidad del servicio.
- Vincular a la microempresa con las prestadoras de servicios.

1º. Piso: aquí se encuentran los prestadores directos de SDE y las micro y pequeñas empresas.

Las funciones son:

- Brindar y demandar los servicios de consultoría.
- Llevar asesoría y asistencia técnica en general.

²⁴ CONAMYPE, *Boletín de información y documentación* año3, N0.3

2.5 EL MODELO DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA²⁵:

El concepto de "competitividad sistémica" constituye un marco de referencia para el análisis y la identificación de políticas orientadas a elevar la competitividad de las unidades empresariales . Los elementos que lo distinguen son, fundamentalmente:

- 1) La diferenciación de cuatro niveles analíticos: meta, macro, meso y micro. En el nivel meta se examinan factores tales como la capacidad de una sociedad para la integración y la estrategia; mientras que en el nivel meso se estudia la formación de un entorno capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos al nivel de la empresa.
- 2) La hipótesis de que las empresas se hacen competitivas al cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competencia que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia productiva; segundo, estar insertas en redes articuladas dentro de las cuales los esfuerzos de cada empresa se vean apoyados por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones. Ambos requisitos están condicionados a su vez por factores situados en el nivel macro (contexto macroeconómico y político-administrativo) y en el nivel meso.
- 3) Los países más competitivos poseen estructuras en el **nivel meta** que promueven la competitividad, un **contexto macro** que ejerce una presión de desarrollo sobre las empresas, y un **nivel meso** estructurado donde el Estado y los actores sociales desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad, un gran número de empresas situadas en el **nivel micro** que buscan simultáneamente la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración mutua.

²⁵ Tomado de Esser, Kalus: " Competitividad Sistémica: nuevo desafío a las empresas y la política. Documento On line.Revista de la CEPAL.

La competitividad sistémica tiene como premisa la integración social, exigiendo no sólo reformas económicas, sino también un proyecto de transformación de la sociedad. La tarea pendiente en muchos países en desarrollo y en transformación radica en superar la fragmentación social y mejorar la capacidad de aprendizaje, ante todo la capacidad para responder con prontitud y eficacia a los requerimientos de ajuste.

2.6 EL CONCEPTO MICROEMPRESA EN EL SALVADOR

La CONAMYPE adopta el concepto de microempresa que se establece en el Libro Blanco de la Microempresa, el cual la define desde una dimensión laboral y financiera.

Para establecer la dimensión laboral, se toma en cuenta el número máximo de trabajadores incluyendo al empresario y a trabajadores no remunerados, y para su caracterización financiera, se utiliza el valor de las ventas brutas.

La CONAMYPE ha incorporado una modificación al concepto en la dimensión financiera tomando como base el salario mínimo urbano, con la intención de que el concepto se actualice automáticamente al realizarse ajustes al salario mínimo. Más específicamente, la CONAMYPE establece que microempresa es “toda unidad económica que tiene hasta 10 ocupados y ventas anuales hasta el equivalente de 476.2 salarios mínimos urbanos”.

CAPITULO III

CARACTERIZACION DE LA MICROEMPRESA EN EL SALVADOR

3.1. LA DIMENSIÓN DE LA MICROEMPRESA

Los criterios utilizados para la clasificación de las empresas

La ausencia de una definición única y precisa del significado de los términos micro, pequeña y mediana empresa constituye una de las debilidades que enfrenta el diseño de políticas públicas para apoyar el desarrollo de este sector. No obstante las limitaciones que presenta el criterio del número de empleados, como base de la clasificación de las MIPYME, en la práctica sigue siendo el criterio más utilizado.

De acuerdo al número de empleados, las unidades productivas que conforman el segmento MIPYME se sub-dividen de la siguiente manera:

- *Microempresa*: unidades productivas que emplean hasta 10 trabajadores (as), incluyendo a su propietario (a).
- *Pequeña empresa*: unidades productivas que emplean entre 10 y 49 trabajadores (as).
- *Mediana empresa*: unidades productivas que emplean entre 50 y 99 trabajadores (as).

Número de unidades micro empresariales.

Según datos obtenidos de la Sección Microempresarial de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (año 2001) las microempresas representan 461,642 establecimientos, que representan el 98.9% del total de micro, pequeñas y medianas empresas en El Salvador.

Contribución de la microempresa a la economía salvadoreña

La contribución a la generación de empleos permanentes se distribuye de manera desigual según tamaño de las empresas: el empleo promedio generado en la microempresa es de 1.47 (EHPM, 2001); el empleo promedio en la pequeña empresa es de 14 empleados, y en la mediana empresa es de 70 empleos. (FUNDAPYME, 2000).

En términos de la contribución al PIB, se calcula que la microempresa aporta un 24%, en tanto que la pequeña empresa aporta un 27.7%²⁶.

3.2. LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS

Sexo

Cuadro No.1

El Salvador:

Microempresas por segmento productivo y género del propietario (a) (2001).

Género	Subsistencia		Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	No determinada	Total
	Menor a salario mínimo	Mayor a salario mínimo				
Hombre	21.8	48.61	48.37	69.23	83.66	36.04
Mujer	78.16	51.39	51.63	30.77	16.34	63.96
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov-Dic, 2001, Ministerio de Economía

La distribución por sexo varía en función del tamaño de la unidad empresarial: mientras más pequeña es la unidad empresarial, mayor presencia femenina y viceversa. Así, el 64% de las microempresas son propiedad de mujeres²⁷.

²⁶ Fuente: Contribución de la microempresa al PIB: Libro Blanco de la Microempresa (1996); contribución de la pequeña y mediana empresa al PIB: FUNDAPYME (2002) y contribución al empleo de la MIPYME: FUNDAPYME (2002).

²⁷ Fuente: Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples,

Distribución geográfica.

Cuadro No. 2

El Salvador: distribución geográfica de las microempresas (1998)

Departamento	Microempresa
Ahuachapán	2.5
Santa Ana	11.6
Sonsonete	6.4
Chalatenango	1.4
La Libertad	10.4
San Salvador	42.6
Cuscatlán	1.9
La Paz	2.9
Cabañas	1.3
San Vicente	1.5
Usulután	3.3
San Miguel	10.8
Morazán	0.8
La Unión	2.4
Total	100.0

Fuente: FUNDAPYME (2002)

Las unidades productivas de la MIPYME se concentran a nivel geográfico en las zonas urbanas de los Departamentos de San Salvador, La Libertad, San Miguel y Santa Ana. De acuerdo a los datos del cuadro No. 4, estos cuatro departamentos concentran el 75.4% del total de microempresas.

Distribución sectorial.

En el segmento de la microempresa, el mayor peso relativo lo representan las actividades de la rama de comercio, con un 60%; industria con un 24.2%, y servicios un 15.3%²⁸.

Nov. – dic., 2001. Ministerio de Economía

²⁸ Fuente: Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov-Dic, 2001, Ministerio de Economía y Encuesta Económica Anual 1999, Ministerio de Economía

Heterogeneidad productiva.

Cuadro No.3

El Salvador: microempresas por segmento productivo y ganancia. 2001

Segmento productivo	Número	%
Subsistencia con ganancias menores a salario mínimo	239,449	51.9
Subsistencia con ganancias mayores a salario mínimo	176,066	38.1
Acumulación simple	25,453	5.5
Acumulación ampliada	7,722	1.7
No determinado	12,952	2.8
Total	461,624	100.0

Fuente: Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov-Dic, 2001, Ministerio de Economía

La heterogeneidad productiva hace referencia a las brechas de productividad que se expresan en disparidades en el nivel de rentabilidad.

Las principales brechas de productividad se observan entre las unidades microempresariales. Casi el 90% de las microempresas tienen ventas menores a los US \$1,714.3 mensuales. De este porcentaje, el 51.9% se encuentra en la categoría de subsistencia, con utilidades mensuales menores a un salario mínimo; mientras que el 38.1% se encuentra en la misma categoría, pero con utilidades mayores a un salario mínimo.

Se estima que sólo un 7.18% de las microempresas presenta condiciones de acumulación: 5.5% con potencial de acumulación simple y 1.7% con potencial de acumulación ampliada.

Articulación con el aparato productivo nacional.

Cuadro No.4

El Salvador: Microempresas por principal proveedor según segmento productivo.

(En porcentajes)

Proveedores	Subsistencia		Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	No determinada	Total
	Menor a salario mínimo	Mayor a salario mínimo				
No especificado	4.45	2.66	1.19	0.00	19.02	3.92
Comercio grande	24.25	34.48	53.29	64.47	20.66	30.33
Comercio pequeño	47.58	36.69	29.40	2.93	36.51	41.37
Fábrica o taller grande	2.31	2.13	2.33	5.88	0.00	2.24
Fábrica o taller pequeño	0.71	1.52	0.00	12.46	4.42	1.28
Personas conocidas	4.14	5.89	4.23	0.00	0.00	4.63
Personas particulares	8.55	8.32	5.22	0.00	11.66	8.22
Clientes	4.09	3.14	0.00	0.00	2.69	3.39
No necesita insumos	2.55	3.98	4.35	14.27	2.80	3.40
No aplica	0.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.03
Otros	1.30	1.19	0.00	0.00	2.25	1.19
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov-Dic, 2001, Ministerio de Economía

La articulación intersectorial e intrasectorial se refiere a las relaciones “hacia delante” (venta de productos) y “hacia atrás” (demanda de insumos y/o bienes finales) que este tipo de empresas tienen con otras empresas dentro de la cadena del valor agregado.

En lo que respecta al segmento de la microempresa, la articulación con el aparato productivo nacional es débil, tanto si se enfoca esta articulación desde la perspectiva de sus compras o desde la perspectiva de sus ventas.

Cuadro No. 5

El Salvador:

Microempresas por principal cliente según segmento productivo.

(En porcentajes)

Clientes	Subsistencia		Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	No determinada	Total
	Menor a salario mínimo	Mayor a salario mínimo				
No especificado	1.21	0.44	0.00	0.00	9.30	1.06
Comercio grande	0.29	1.75	8.40	0.00	4.86	1.41
Comercio pequeño	2.67	2.65	8.40	14.28	3.24	3.19
Fábrica o taller grande	0.00	0.20	0.00	4.51	0.00	0.15
Fábrica o taller pequeño	0.00	0.00	1.37	0.00	0.00	0.08
Directamente al público	61.82	68.28	71.48	57.76	64.30	64.82
Personas conocidas o familiares	33.21	26.48	7.82	23.45	18.30	28.66
Otro	0.80	0.20	2.54	0.00	0.00	0.63
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov-Dic, 2001, Ministerio de Economía

De acuerdo a la EHPM 2001, el 72% de las microempresas obtienen sus insumos y/o bienes finales directamente de comercios (mayoristas o detallistas), y solamente un 4% los adquieren de talleres o o fábricas nacionales.

Por otra parte, el 94% de la microempresas tienen como cliente principal al consumidor final y menos del 4% tiene como cliente principal a una empresa.

3.3. PROBLEMÁTICA DE LA MICROEMPRESA

Escasez de capital.

Físico.

En general, el valor de los inventarios, mobiliario y equipo es muy bajo en las microempresas: inferior a los US \$600.00 y concentrado en montos menores a los US \$57.00. Sin embargo, este valor aumenta a medida que aumenta el potencial de acumulación de las microempresas.

Humano.

Si se toma como indicadores de la dotación de capital humano el nivel de escolaridad promedio de los propietarios (as) de las microempresas, así como las habilidades y competencias específicas que se poseen para el desarrollo y/o gestión de una actividad productiva, se puede afirmar que este nivel es sumamente bajo dentro de la microempresa.

El nivel educativo de casi el 60% de los propietarios (as) corresponde al nivel básico incompleto, en su mayoría por abajo del sexto grado de escolaridad.

En lo que respecta a la capacitación orientada a la formación de habilidades y competencias, solamente el 11% de los microempresarios (as) ha recibido algún tipo de capacitación formal para desarrollar su actividad empresarial.

Bajo nivel de productividad del trabajo.

Los bajos niveles de productividad se explican a partir de la baja relación capital/trabajo que existe en la microempresa: la dotación de capital por trabajador es insuficiente para generar un volumen de producción y/o ventas que permita generar ingresos para acumular y sustentar el desarrollo de la unidad empresarial en el tiempo.

Si se toma como indicador de productividad el valor de las ventas mensuales por trabajador, la productividad es baja para todos los segmentos de la microempresa: el promedio para las microempresas de subsistencia es de 1.25 salarios mínimos a 3.5 salarios mínimos; el promedio para las microempresas de acumulación ampliada es de 8.4 salarios mínimos, mientras que para la de acumulación ampliada es superior a los 15 salarios mínimos.

Los bajos niveles de productividad representan el principal determinante de los bajos niveles de rentabilidad existentes en el sector de la microempresa.

Falta de acceso al crédito.

Cuadro No. 6

El Salvador: Acceso a financiamiento de las microempresas por segmento productivo. 2001 (en porcentajes)

Opción	Subsistencia		Acumulación simple	Acumulación ampliada	Total
	Ganancia menor a salario mínimo	Ganancia mayor a salario mínimo			
Solicitó crédito y lo obtuvo	11.61	15.16	13.27	16.91	13.10
Solicitó crédito y no lo obtuvo	0.00	0.45	1.78	0.00	0.31
Solicitud en trámite	0.21	0.17	0.00	0.00	0.17
No solicitó	88.18	84.22	84.94	83.09	86.43
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov-Dic, 2001, Ministerio de Economía

El 86.4% de las microempresas no tienen acceso a crédito, y no hay diferencias significativas en cuanto al sexo del propietario y/o segmento productivo.

Insuficiencia de la demanda.

Cuadro No. 7

El Salvador: Principales problemas que afectan a las microempresas.

Principal problema identificado	%
No especificado	10.54
Baja en ventas por poca demanda, pocos clientes	29.95
Bajas ventas, por mucha competencia	25.61
Falta de crédito	2.24
Intereses altos	0.63
Falta de recursos económicos	8.95
Bajas ganancias	10.99
No le pagan a tiempo sus clientes	3.32
La delincuencia	3.01
Otros	4.76
Total	100.0

Fuente: Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov-Dic, 2001, Ministerio de Economía

La insuficiencia en la demanda constituye el principal problema identificado por los propietarios y propietarias de microempresas. De acuerdo a la Encuesta Microempresarial 2001, para más del 50% de los microempresarios (as) las caídas en las ventas debido a la poca demanda y/o debido a la competencia es el factor que más incide en el desempeño de su negocio. Este fenómeno, que tiene un carácter exógeno a las microempresas, podría explicar en buena parte la resistencia que presenta este sector a un mayor nivel de endeudamiento que les permita una ampliación de sus operaciones: cuando los propietarios (as) expresan que no solicitan crédito porque no lo necesitan y/o que no realizarán inversiones porque no es necesario, podría significar que no necesita ampliar su capacidad productiva o de ventas, porque no hay a quien venderle más productos. (CONAMYPE/PROMICRO, 2001).

Bajo acceso a servicios de desarrollo empresarial

CUADRO No. 8

Microempresas por tipo de capacitación solicitada por área geográfica (porcentajes)

Tipo de capacitación	AMSS	Cabecera Departamental Urbana	Resto Urbano	Rural	Total
Administración y negocios (contabilidad, inventarios, etc.)	0.00	11.26	41.24	13.56	9.9
Carpintería (tapicería)	0.00	15.67	0.00	0.00	3.8
Ventas (publicidad, mercadeo, relaciones públicas, etc.)	10.90	0.00	0.00	0.00	4.9
Sastrería, Corte y Confección (bordados y alta costura)	14.31	32.71	28.10	13.61	20.10
Cocina	0.00	22.71	0.00	0.00	5.5
Artesanías (barro, papel, tela, henequén, etc.)	4.13	0.00	0.00	0.00	1.5
Técnicos (en reparación de aire acondicionado, radio)	35.43	9.98	0.00	0.00	18.3
Fontanería	16.20	0.00	0.00	0.00	7.2
Panadería (pastelería, pan dulce, pan frances, etc.)	2.20	7.68	16.61	45.52	13.6
Cosmetodología (peluquería, estilismo, etc.)	7.32,	0.00	0.00	0.00	3.2
Maquinaria Industrial	0.00	0.00	0.00	11.41	2.2
Construcción y Reparación de casa, edificio, oficina, etc.	0.00	0.00	14.05	0.00	1.5
Artes plásticas (pintura, dibujo, escultura)	9.51	0.00	0.00	0.00	4.2
Fotografía y filmaciones	0.00	0.00	0.00	15.92	3.1
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov-Dic, 2001, Ministerio de Economía

El 88% de las microempresas no han recibido capacitación. Existe un interés menor por parte de las microempresas de acumulación simple por pagar algún servicio de capacitación; las microempresas con potencial de acumulación ampliada son, en su mayoría, las que están dispuestas a pagar menos de \$2.23 por día de capacitación.

Entre las áreas más comunes para recibir capacitación esta aquella relacionada y orientada al desarrollo de actividades laborales y solo un 15% de microempresas están interesadas en áreas de administración y ventas.

CAPITULO IV

ESTUDIO DE CASO:

PRESENTACION Y ANALISIS DE RESULTADOS:

La investigación se basó en la aplicación de una entrevista a un grupo de microempresarias que forman parte una red de mujeres emprendedoras promovida con el apoyo de un organismo de cooperación internacional en Sonsonate. La entrevista tomó en cuenta variables claves de la caracterización de la microempresa, así como otras que se consideraron pertinentes. A continuación se presentan los principales hallazgos.

4.1 CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO

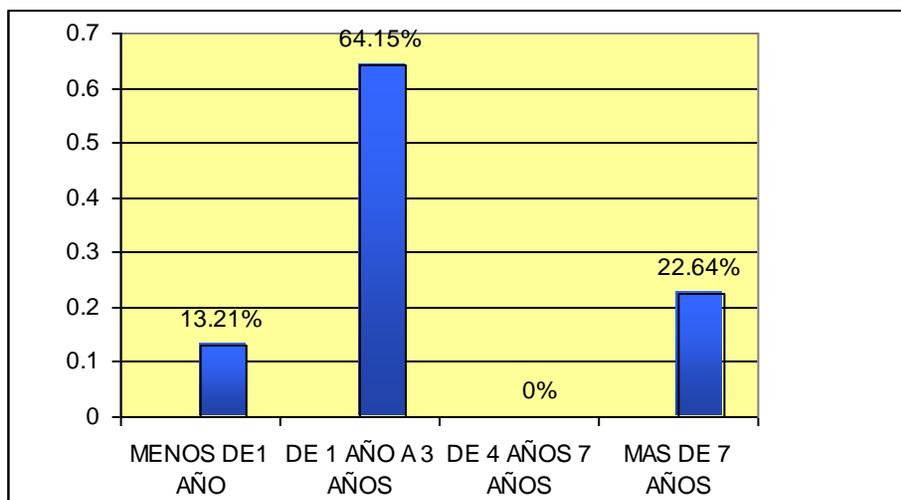
Experiencia empresarial

Cuadro No. 1: Experiencia en el negocio.

Años de experiencia	No.	%
Menos de 1 Año	7	13.21 %
de 1 año a 3 años	34	64.15 %
de 4 años 7 años	0	0 %
másde 7 años	12	22.64 %
Total	53	100 %

Gráfico No. 1

Experiencia en el negocio



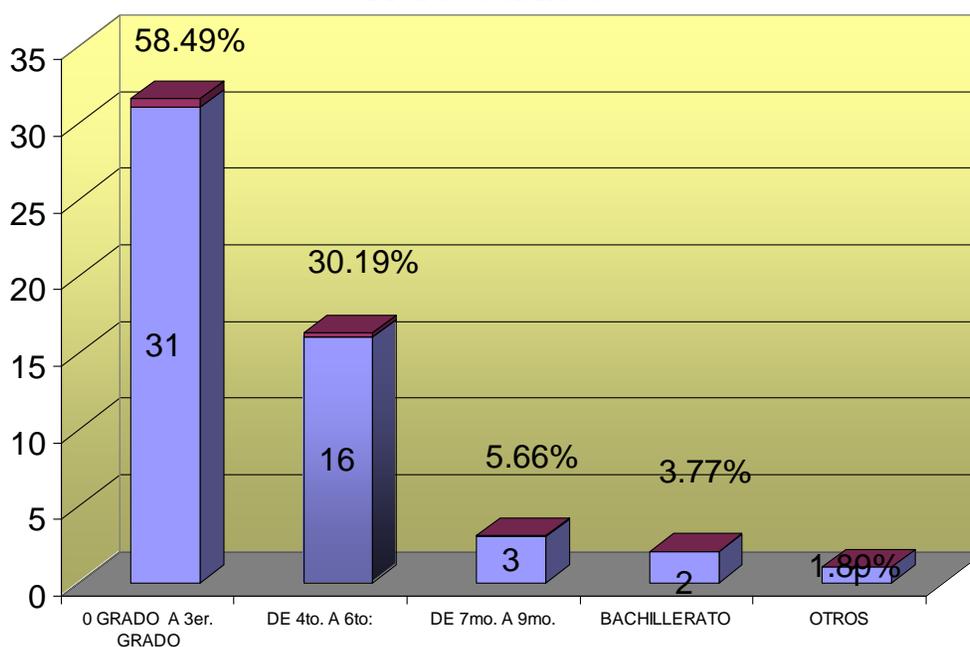
El cuadro refleja que el grupo de microempresarias entrevistadas presentan en su mayoría de 1 a 3 años de experiencia empresarial, lo cual puede ser catalogado como baja experiencia empresarial, por lo que se puede afirmar que estas unidades productivas se ajustan en este aspecto a la caracterización elaborada por el Libro Blanco de la Microempresa. Si se compara el caso estudiado con la realidad de la microempresa a nivel nacional, las microempresas analizadas reflejan la realidad de la mayoría de microempresas salvadoreñas.

Escolaridad

Cuadro No. 2: Nivel de escolaridad.

Grado alcanzado	No.	%
0 grado a 3er. Grado	31	58.49 %
de 4o a 6o	16	30.19 %
de 7o a 9º	3	5.66 %
Bachillerato	2	3.77 %
Estudios superiores	1	1.89 %
Total	53	100.00 %

**Gráfico No. 2:
Nivel de escolaridad**



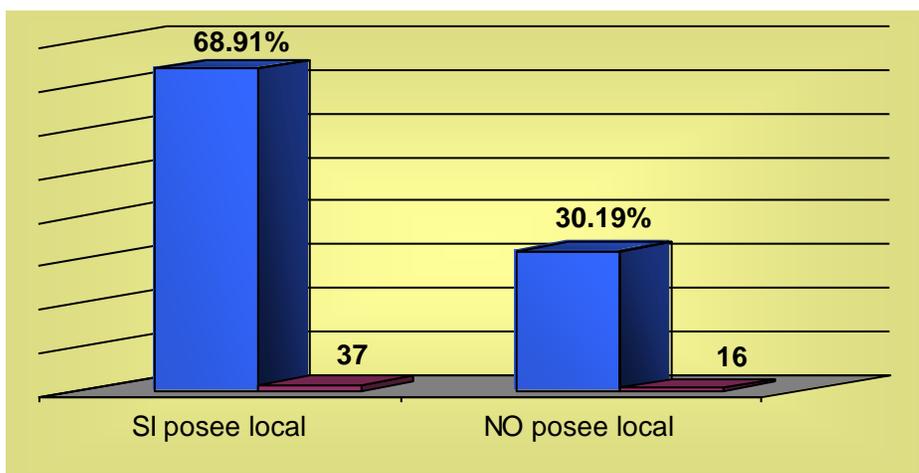
La mayoría cuenta con un nivel de escolaridad bajo; han cursado máximo hasta sexto grado, y sólo una persona había realizado estudios universitarios. Estos datos concuerdan con la caracterización de las microempresas a nivel nacional; y constituyen una muestra de la barrera para acceder a servicios de desarrollo empresarial, principalmente los que involucran el uso de tecnología y el manejo de conceptos y metodologías que exigen como mínimo haber finalizado estudios básicos.

Calidad del local

Cuadro No. 3: Propiedad del local

Posee local para el negocio	No.	%
Posee local propio para el negocio	37	69.81 %
No posee local propio para el negocio	16	30.19 %
Total	53	100.00 %

Gráfico No. 3
Propiedad del local



La mayoría de microempresarias manifestó poseer un local propio para el negocio, diferente a la vivienda; lo cual en sentido estricto es una característica de las microempresas de acumulación ampliada desde el enfoque de la legalidad. Esto refleja que la realidad de estas unidades productivas presenta matices que no siempre se recogen en las clasificaciones teóricas.

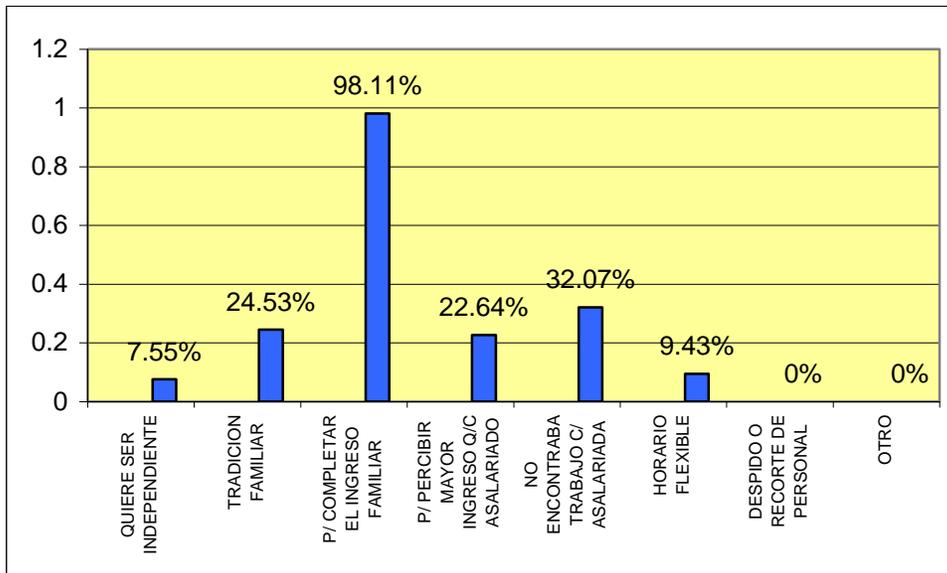
Razones para iniciar el negocio

Cuadro No. 4: Razones para iniciar el negocio

	No.	%
ser independiente	4	7.55%
tradición familiar	13	24.53%
completar el ingreso familiar	52	98.11%
percibir un mayor ingreso que como asalariada	12	22.64%
no encontraba trabajo como asalariada	17	32.07%
horario flexible	5	9.43%
despido o recorte de personal	0	0 %
Otras	0	0%

NOTA: esta pregunta era de opción múltiple, por tal razón el total de respuestas no coincide con el total de la muestra.

Gráfico No. 4
Razones para iniciar el negocio



El 98.11% de la población entrevistada manifestó que inició el negocio para completar el ingreso familiar. Estos resultados indican que si bien en algunos casos se aplica el enfoque de la incapacidad estructural de la economía en lo que se refiere a los orígenes de la actividad empresarial; también se percibe una conducta emprendedora por parte de las entrevistadas, influida por la necesidad de obtener ingresos para aportar a la economía familiar.

Principales problemas enfrentados

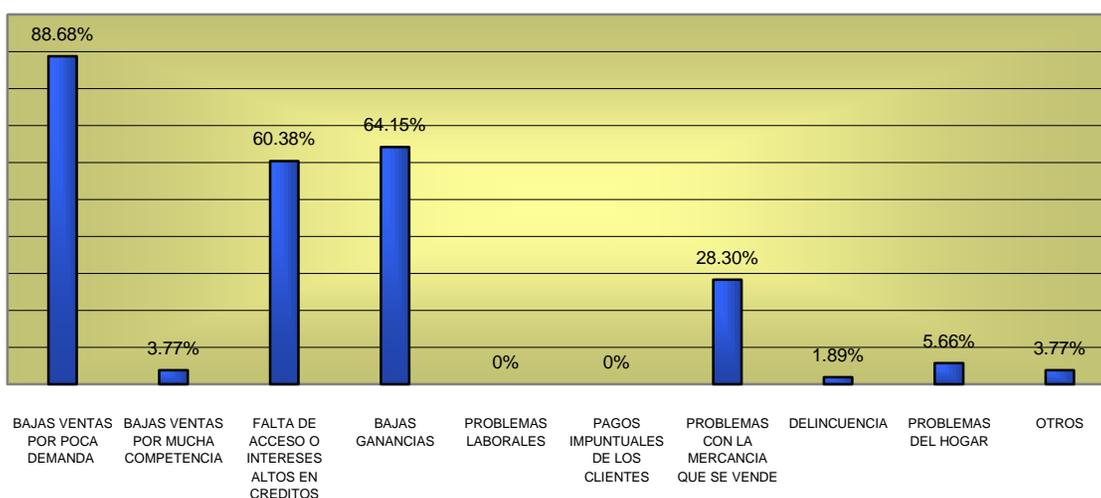
Cuadro No. 5: Principales problemas que enfrentan las microempresarias

Problemas	No.	%
bajas ventas por poca demanda	47	88.68%
bajas ventas por mucha competencia	2	3.77%
falta de acceso o intereses altos en créditos	32	60.38%
bajas ganancias	34	64.15%
problemas laborales	0	0%
pagos impuntuales de los clientes	0	0%
problemas con la mercancía que se vende	15	28.30%
Delincuencia	1	1.89%
problemas del hogar	3	5.66%
Otros	2	3.77%

NOTA: esta pregunta era de opción múltiple ; por tal razón el total de respuestas no corresponde con el total de la muestra.

Gráfico No. 5

Principales problemas que enfrentan las microempresarias



Casi el 90% de las entrevistadas manifestó que el principal problema de sus unidades productivas son las pocas ventas debido a la baja demanda de los productos, lo que está directamente relacionado con las bajas ganancias, que fue mencionado en segundo lugar. Si bien esta situación puede denotar una demanda insuficiente, también refleja que este grupo presenta problemas para la implementación de herramientas y estrategias de comercialización de sus productos; siendo esta una característica común en este segmento microempresarial a nivel nacional.

4.2 INTEGRACIÓN A LAS CADENAS PRODUCTIVAS

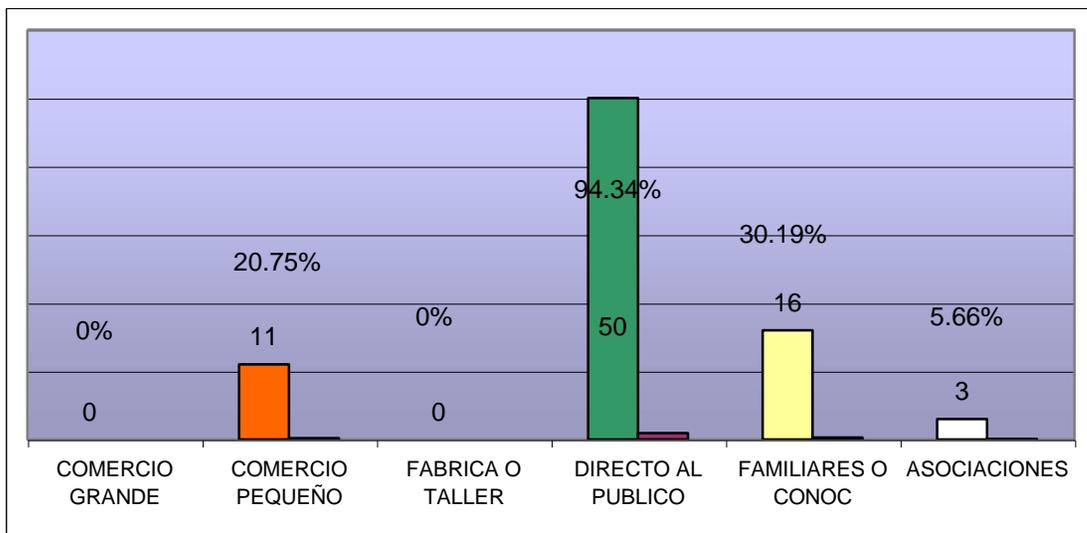
Canales de venta

Cuadro No. 6:
Canales de venta utilizados

¿A quién venden el producto?	No.	%
comercio grande	0	0%
comercio pequeño	11	20.75%
fábrica o taller	0	0%
directamente al público	50	94.34%
personas conocidas o familiares	16	30.19%
Asociaciones	3	5.66%

NOTA: esta pregunta era de opción múltiple.

Gráfico No. 6
Canales de venta utilizados



El nicho de mercado de estas microempresas es el consumidor final; ninguna vende al comercio grande. Esto comprueba que estas microempresas poseen baja integración a las cadenas productivas por la vía de las ventas (integración “hacia adelante”), lo que se asemeja al resto de microempresas salvadoreñas.

Tipos de proveedores

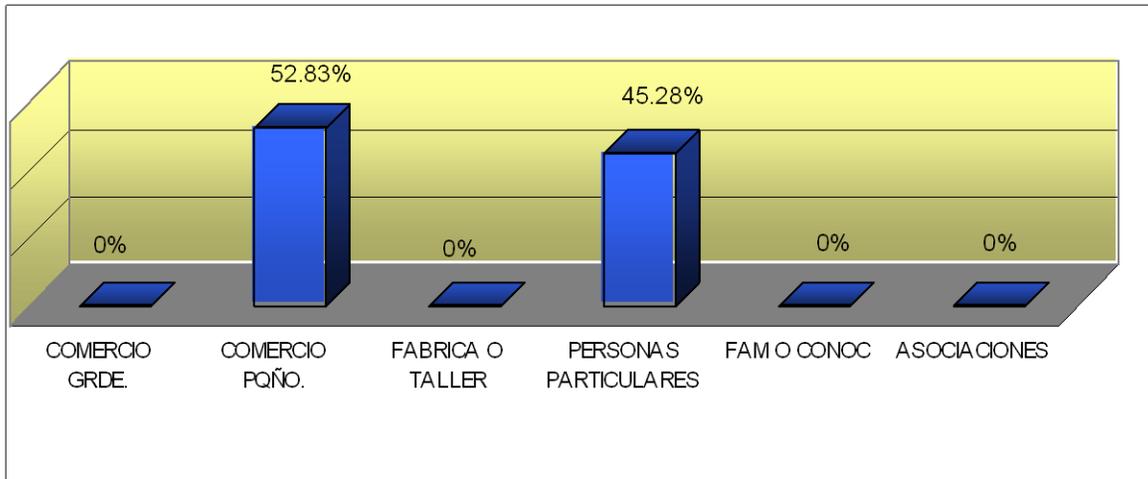
Cuadro No. 7 canales de compra de insumos

¿A quién compran los insumos?	No.	%
comercio grande	0	0%
comercio pequeño	28	52.83%
fabrica o taller	0	0%
personas particulares	24	45.28%
personas conocidas o familiares	0	0%
Asociaciones	0	0%

NOTA: esta pregunta era de opción múltiple

Gráfico No. 7

Canales de compra de insumos



Estas unidades productivas compran sus insumos a pequeños comerciantes, especialmente compran en el mercado local. En este caso se observa la baja integración de la microempresa a las cadenas productivas desde la perspectiva de las compras (integración hacia atrás.). Esta característica es congruente con las debilidades mencionadas en el enfoque de la incapacidad estructural y en el diagnóstico de la microempresa a nivel nacional.

El hecho de que las microempresas presenten una baja integración a las cadenas productivas (tanto hacia atrás como hacia adelante), significa que este tipo de actividades tienen poco empuje en términos de su impacto en la inversión, de modo que no es apropiado pretender elevar la inversión mediante las acciones de promoción de la microempresa ; y confirma la necesidad de adoptar objetivos de generación de empleo en las políticas y programas dirigidos a este segmento microempresarial, porque ahí radica su impacto principal.

4.3 ADECUACIÓN DE LOS SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

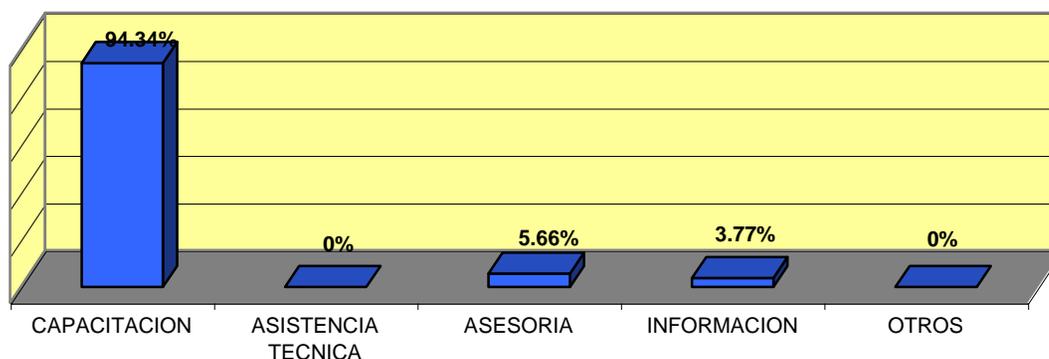
Oferta de SDE: tipo de servicios suministrados.

Cuadro No. 8: Servicios de Desarrollo Empresarial suministrados

	No.	%
Capacitación	50	94.34%
Asistencia técnica	0	0%
Asesoría	3	5.66%
Información	2	3.77%
Otros	0	0%

NOTA: esta pregunta era de opción múltiple.

Gráfico No. 8
Servicios de Desarrollo Empresarial suministrados



Casi todas las microempresarias han recibido capacitación, la cual, según información proporcionada en la entrevista, fue brindada gratuitamente por organismos no gubernamentales con el apoyo de la cooperación internacional. Esto relativiza la afirmación del Libro Blanco cuando menciona que a las microempresas de subsistencia se les dificulta el acceso a capacitación ofrecida por ONG's.

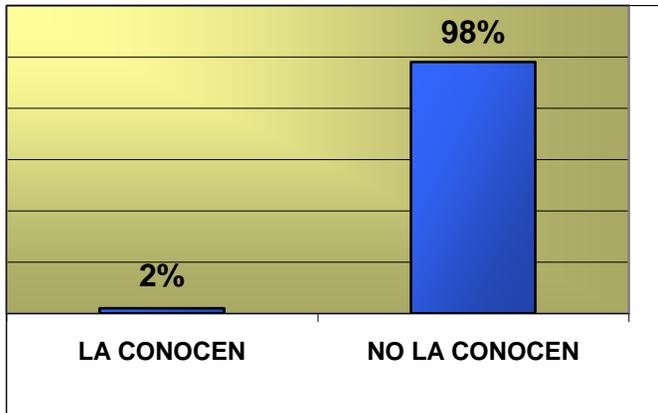
Oferta de SDE: acceso a SDE de la CONAMYPE

Cuadro No. 9: Conocimiento de la CONAMYPE

	No.	%
Sí conocen la institución		2%
No conocen la institución		98%
Total		100.00 %

Gráfico No. 9

Conocimiento de la CONAMYPE



Llama la atención el hecho de que las entrevistadas no conocen la existencia de la CONAMYPE como institución rectora de la microempresa, ni los servicios que ésta ofrece, lo que en buena parte se debe a que los instrumentos y programas de esta institución no son de fácil acceso para este segmento microempresarial.

Demanda de SDE: tipo de servicio solicitado

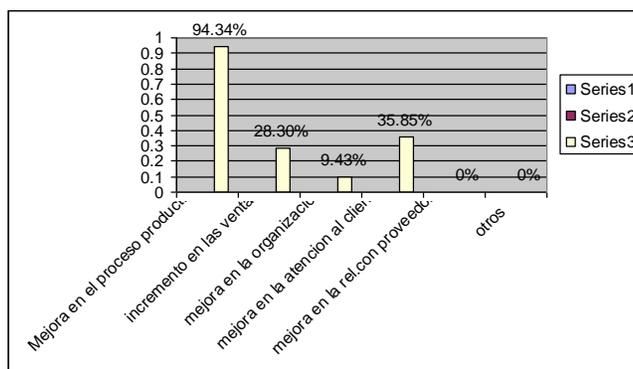
Cuadro No. 10: Temas de interés en capacitación y asistencia técnica.

	No.	%
Para mejorar el proceso productivo	50	94.34%
Para incrementar las ventas	15	28.30%
Para mejorar la organización	5	9.43%
Para mejorar la atención al cliente	19	35.85%
Para mejorar la relación con los proveedores	0	0%
Otros	0	0%

NOTA: esta pregunta era de opción múltiple.

Gráfico No. 10

Temas de interés en capacitación y asistencia técnica



De los datos anteriores se puede observar que los principales temas de interés van orientados, en primer lugar a lograr mejoras en el proceso productivo, y en un segundo lugar a mejorar las ventas y la atención al cliente. De esta información se deduce que las microempresarias perciben que su principal problema está ubicado en el área de la producción, lo que se atribuye a la mentalidad cortoplacista, determinada a la vez por su limitada integración a las cadenas productivas.

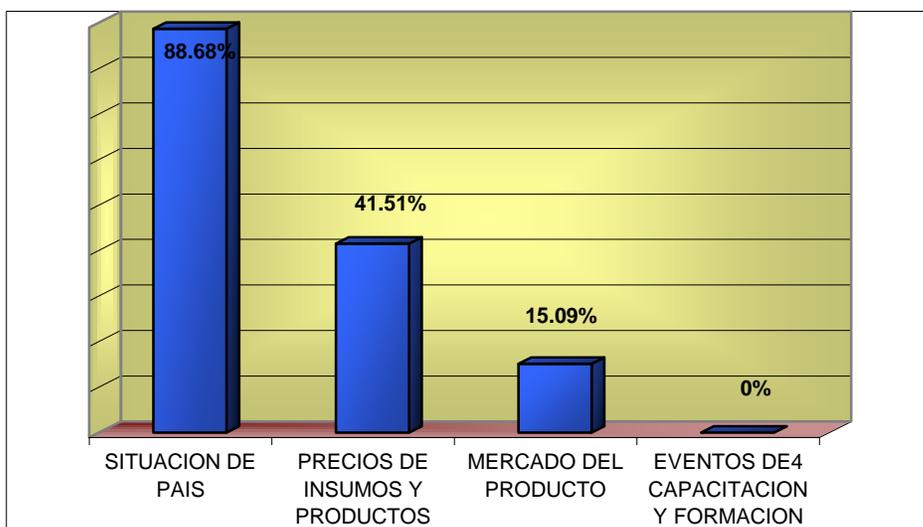
Cuadro No.11: Temas de interés en servicios de Información.

Que tema les interesa conocer	No.	%
Situación de país	47	88.68%
Precios de insumos y productos	22	41.51%
Mercado del producto	8	15.09%
Eventos de capacitación y formación	0	0%

NOTA: esta pregunta era de opción múltiple

Gráfico No. 11

Temas de interés en servicios de Información.



El 88.68% de las microempresarias consideró la información del país como lo más interesante para conocer, y ninguna dijo interesarse por eventos de capacitación y formación; lo cual indica que dentro de su precariedad hay conciencia de mantenerse informadas de su entorno; pero también se afirma el poco interés y desconocimiento en los servicios de desarrollo empresarial.

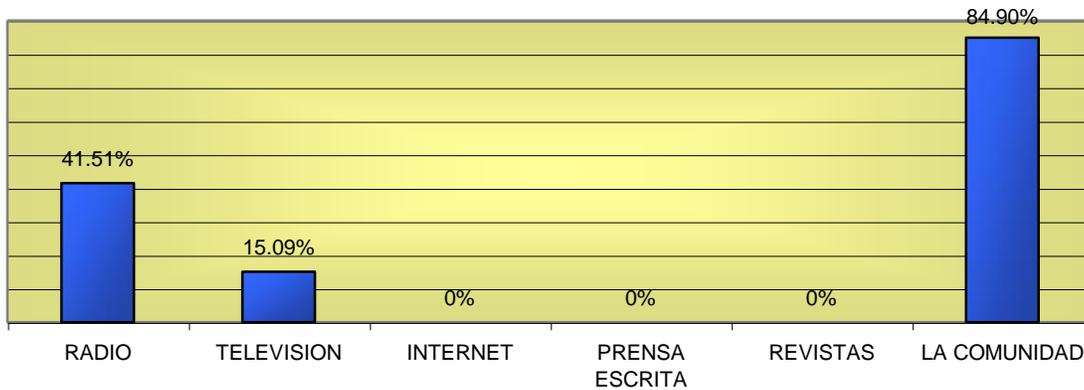
Medios que utiliza obtener información sobre el negocio.

Cuadro No. 12: Canales de información

Medios	No.	%
Radio	22	41.51%
Televisión	8	15.09%
Internet	0	0%
Prensa escrita	0	0%
Revistas	0	0%
La comunidad	45	84.90%

NOTA: esta pregunta era de opción múltiple

Gráfico No. 12
Canales de información



Entre las entrevistadas, la comunidad ocupa el primer lugar como medio para mantenerse informadas. Los datos obtenidos ilustran la deficiencia en el acceso a medios de información que les permitan acceder a servicios de información especializados (Ejm: infocentros). Esta situación Amplía la brecha entre la oferta y la demanda especialmente en lo que se refiere a servicios de Información.

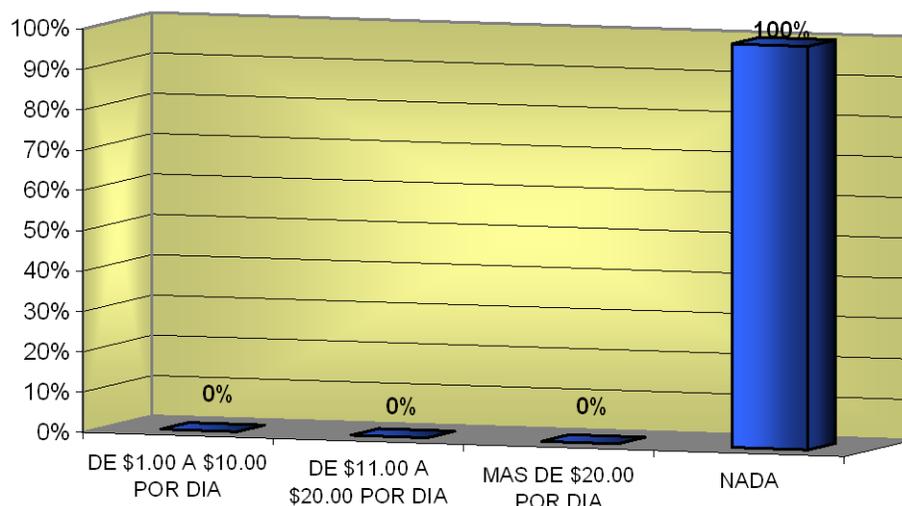
Demanda de SDE: capacidad de Pago.

Cuadro No. 13: Disponibilidad para pagar la capacitación

Cuanto quiere pagar	No.	%
De \$1.00 a \$10.00 por día	0	0 %
Más de \$20.00 por día	0	0 %
De \$11.00 a \$20.00 por día	0	0 %
Nada	53	100 %
Total	53	100%

Gráfico No. 13

Disponibilidad para pagar la capacitación



Ninguna microempresaria manifestó estar dispuesta a pagar por recibir capacitación. Esto puede obedecer, primero, a que su situación financiera no les permite disponer de fondos para pagar o co-invertir en SDE; segundo, a que se han habituado a que las ONG`s les brinden los servicios con subsidios de 100%, y tercero, a que no valoran los SDE porque no han percibido incremento de ingresos como resultado directo de las capacitaciones.

4.4 ASOCIATIVIDAD Y CRÉDITOS

Participación en redes.

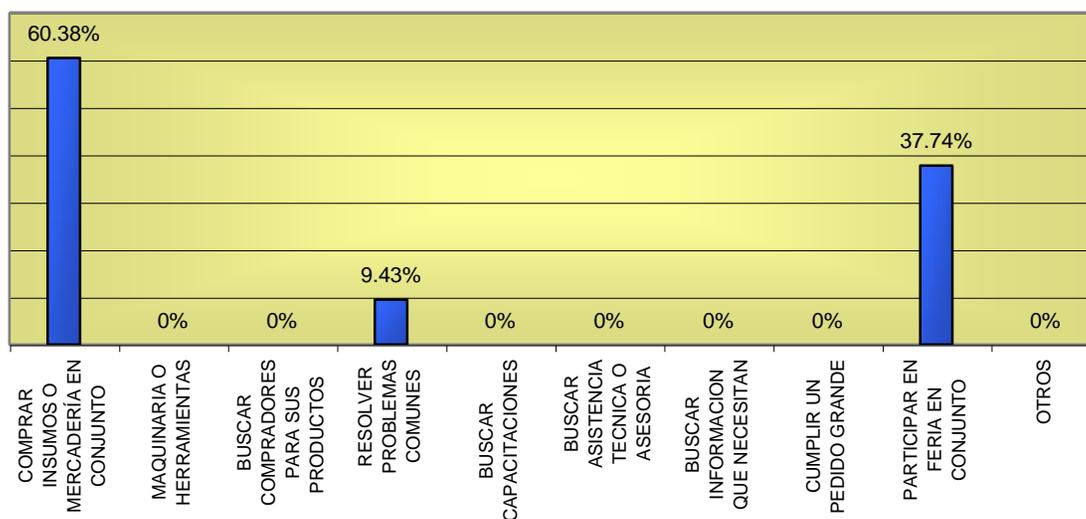
Cuadro No.14: Razones para pertenecer a un gremio o asociación

	No.	%
Comprar insumos o mercadería en conjunto	32	60.38%
Comprar maquinaria o herramientas	0	0 %
Buscar compradores para sus productos servicios	0	0 %
Resolver problemas comunes	5	9.43 %
Buscar capacitaciones	0	0 %
Buscar asistencia técnica o asesoría	0	0 %
Buscar información que necesitan	0	0 %
Cumplir un pedido grande	0	0 %
Participar en ferias en conjunto	20	37.74 %
Otros	0	0%

NOTA: esta pregunta era de opción múltiple.

Gráfico No. 14

Razones para pertenecer a un gremio o asociación



Las entrevistadas manifestaron que se asocian para comprar mercadería o insumos, y también para participar en ferias en conjunto. Ninguna expresó asociarse para buscar asistencia técnica, asesoría y/ o capacitación. Esto refleja la precariedad empresarial, ya que su principal interés es obtener capital de trabajo para poder mantener la actividad productiva. Esta es una característica que según el enfoque de la incapacidad estructural limita el desarrollo de procesos de acumulación.

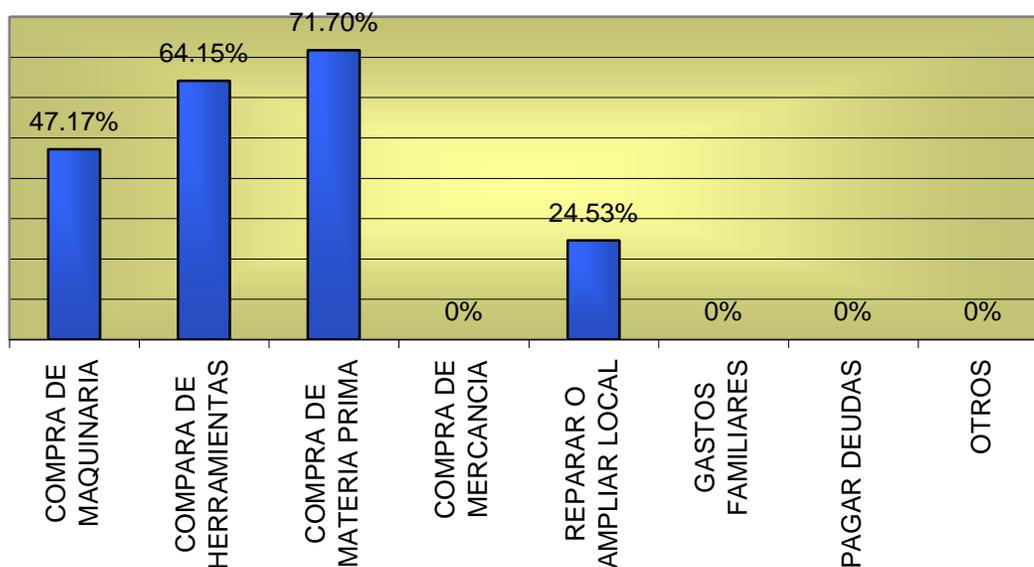
Destino probable del crédito

Cuadro No.15: Destino probable del crédito

	No.	%
compra de maquinaria	25	47.17%
compra de herramientas	34	64.15%
compra de materia prima	38	71.70%
compra de mercancía	0	0%
reparar o ampliar local	13	24.53%
gastos familiares	0	0%
Pagar deudas	0	0%
Otros	0	0%

NOTA: esta pregunta era de opción múltiple

Gráfico No. 15
Destino probable del crédito



El 71.70 % de las encuestadas manifestó que si consiguieran créditos lo utilizarían para compra de materia prima y nadie dijo tener intenciones de utilizarlo en pago de deudas familiares; lo que denota cierta actitud emprendedora. Se infiere también que a pesar de poder obtener un crédito no invertirían en servicios de desarrollo empresarial, probablemente porque los obtienen de manera subsidiada por parte de las ONG's, y porque su interés principal es la disponibilidad de un capital de trabajo mínimo para mantener en funcionamiento sus actividades.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Sobre los enfoques conceptuales de la microempresa

- El enfoque de la legalidad ha contribuido a la caracterización de la microempresa al aportar el concepto de segmentación de las productivas según su nivel de acumulación. No obstante, al definir a la microempresa a través de indicadores de empleo e ingresos, el enfoque es insuficiente para orientar programas o políticas integrales de atención.
- El enfoque de la incapacidad estructural del sector moderno de la economía ayuda a explicar los orígenes de la microempresa, y expone las limitantes del entorno que enfrentan las microempresas para generar procesos de acumulación sostenidos. Uno de sus aportes más significativos es la definición de microempresa como una unidad productiva de baja capitalización, el cual se aplica tanto a las microempresas urbanas como a las rurales (agropecuaria y agroindustrial).
- En cuanto a la perspectiva de empresarialidad o emprendedurismo, ésta contribuye a comprender el fenómeno de la creación de microempresas a través de la motivación individual. Concretamente, ayuda a entender que uno de los motivos del origen de las empresas es la necesidad de independencia.
- La ausencia de una definición única y precisa del significado de los términos micro, pequeña y mediana empresa constituye una de las debilidades que enfrenta el diseño de políticas públicas para apoyar el desarrollo de este sector, ya que no recoge la complejidad de factores – internos y del entorno- que determinan la situación de las unidades productivas.

Sobre el marco institucional de la política nacional de la microempresa

- Los servicios de desarrollo empresarial ofrecidos por la CONAMYPE han estado focalizados en unidades productivas de los segmentos de acumulación ampliada y del sector moderno; en tanto que los segmentos de acumulación simple y de subsistencia han mostrado cierto déficit de atención. Esta situación puede constatarse en dos razones: a) los mecanismos de acceso están diseñados para unidades productivas con capacidad para cofinanciar los servicios recibidos; b) la atención ha estado orientada bajo un enfoque de oferta.
- Los programas no oficiales de prestación de SDE reportan un alcance limitado en tanto que son focalizados en áreas geográficas muy específicas.

Sobre la caracterización de la microempresa en El Salvador

- El perfil empresarial de los/as microempresarios /as salvadoreños /as se caracteriza por los siguientes elementos:
 - a. Mayoritariamente mujeres;
 - b. sin locales adecuados para desempeñar la actividad empresarial, generalmente el local coincide con la vivienda (esta característica no se cumple en las microempresas del estudio de caso);
 - c. aún cuando la motivación inicial para convertirse en microempresario (a) es la supervivencia, en su mayoría no estarían dispuestos a dejar la actividad empresarial a cambio de un trabajo asalariado: capacidad emprendedora, que tiene que ser fortalecida
 - d. bajo nivel de escolaridad promedio
 - e. asignan poco valor a la capacitación,

- f. baja tendencia hacia la organización gremial, que puede estar influida por la baja comprensión del propósito de la gremialidad;
 - g. poca experiencia empresarial.
- Los principales problemas de la microempresa en El Salvador pueden resumirse de la siguiente manera:
 - a. bajo nivel de productividad del trabajo, debido a la escasez de capital y a la calidad deficiente del recurso humano;
 - b. bajas ventas por insuficiencia de la demanda;
 - c. débil integración a las cadenas productivas, tanto “hacia delante” como “hacia atrás”
 - d. limitado acceso al crédito de la banca formal.

Sobre el estudio de caso

- No todas las microempresas analizadas cumplen en sentido estricto con los parámetros de clasificación establecidos oficialmente, en especial en lo que respecta al indicador de número de empleados. Sin embargo, atendiendo al nivel de ingresos, es posible clasificarlas como de acumulación simple y subsistencia;
- Las razones para iniciar la actividad empresarial no se remiten exclusivamente a la falta de empleo asalariado, sino que también obedecen a una actitud emprendedora empujada por la necesidad de aportar al ingreso familiar y de lograr cierta independencia económica;
- Las actividades productivas emprendidas aún no logran obtener niveles de acumulación que les permitan invertir en servicios de desarrollo empresarial;
- Se constata una visión de corto plazo que no permite proyectar una inversión en el negocio que vaya más allá que el mantenimiento del capital de trabajo;

- La capacitación ofrecida a las microempresas estudiadas estuvo orientada con un enfoque de oferta, ya que los temas impartidos no fueron solicitados por las microempresarias, sino que establecidos “a priori” por las instituciones auspiciadoras del proyecto del que son beneficiarias;
- La demanda de servicios de desarrollo empresarial por parte de las microempresas estudiadas es limitada debido a las siguientes razones: precariedad económica de las unidades productivas, desconocimiento de las ventajas que SDE ofrecen, influencia de los subsidios por parte de las ONG’s, y los bajos niveles educativos que les limitan a los servicios existentes.

5.2 RECOMENDACIONES DIRIGIDAS A LAS INSTITUCIONES ENCARGADAS DE BRINDAR SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL A LAS MICROEMPRESAS.

Sobre el enfoque

- Incorporar el enfoque de la incapacidad estructural para el diseño de estrategias de atención, ya que permite tomar en cuenta las limitantes del entorno que las microempresas enfrentan para su desarrollo.
- Retomar el esquema de tres pisos con enfoque de demanda, para diferenciar las competencias de todos los actores involucrados en la prestación de los servicios de desarrollo empresarial.
- Ampliar los criterios de clasificación de las microempresas incorporando la relación capital - trabajador como indicador del potencial de crecimiento de las unidades productivas.

- Incorporar elementos del modelo de competitividad sistémica en el análisis y el diseño de las políticas para la microempresa;
- Adoptar el concepto de unidades productivas de baja capitalización, que permite considerar los problemas de la microempresa de todos los sectores productivos, y no solamente el área urbana.
- Incorporar el enfoque de equidad de género en el diseño y la ejecución de políticas, programas y proyectos de desarrollo para la microempresa. Esto podría hacerse a través de un programa de fortalecimiento de la empresariedad femenina.

Sobre el marco institucional

- Definir un marco legal que le permita a la CONAMYPE funcionar efectivamente como un ente coordinador del sistema de apoyo a la MIPYME y de la Política Nacional para la MIPYME; por ejemplo, la aprobación una la Ley de Fomento para este sector.
- Revisar el actual sistema institucional para dar una mayor coherencia entre objetivos, programas e instrumentos; así como entre las acciones del nivel central y del nivel local y entre las funciones de los actores públicos, actores privados y cooperación internacional ; tomando como referencia el modelo de tres pisos, que ya es generalmente aceptado por los actores involucrados.
- Fortalecer la dimensión territorial de la Estrategia de Competitividad para la MIPYME.

- Diseñar instrumentos que permitan certificar a las operadoras de servicios (segundo piso). Entre los criterios se pueden incluir: la experiencia en la prestación de servicios a la microempresa; la facultad para captar recursos de otras fuentes; la capacidad técnica de sus recursos humanos; el liderazgo y la capacidad de planificación estratégica; la relación con los beneficiarios y su misma conexión a las redes de apoyo institucionales, tanto nacionales como internacionales.

Sobre el contenido de una política de atención en SDE.

- Para aclarar el objetivo de política, es necesario diferenciar los servicios de atención según el estrato de acumulación de las unidades productivas. Tomando en cuenta que se trata de fortalecer a las microempresas de los estratos de subsistencia y acumulación simple, se recomienda que las instituciones promotoras adopten el objetivo de generación y sostenimiento de empleos de calidad.
- Adaptar las modalidades de entrega de los servicios de desarrollo empresarial (subsidio parcial, *matching grants*) a las capacidades de pago reales de las unidades microempresariales.
- Crear un fondo semilla para que las microempresas cofinancien los SDE ofrecidos por la CONAMYPE. Este fondo podía ser creado legalmente con los recursos provenientes de la cooperación y permitiría estimular la demanda que se ha visto sesgada por los efectos de subsidio de 100%.
- En cuanto al tipo de servicios para la microempresa de subsistencia y acumulación simple, se sugiere considerar los siguientes:

a) Servicio de soporte básico:

- **Alfabetización:**

Asegurarse de que los (as) microempresarios (as) tengan al menos un nivel de educación primaria completa antes de iniciar un programa de entrenamiento microempresarial; en caso contrario, la institución ejecutora debe gestionar este servicio ante las instituciones competentes.

- **Infraestructura y acceso a comunicaciones:**

- a. Asegurarse que las zonas de intervención cuenten con adecuada infraestructura y servicios básicos, a través de convenios con gobiernos locales o instancias del gobierno central.

- b. Promover el acceso a programas e infraestructura de incubadoras de empresas.

- c. Promover el acceso a infraestructura de almacenamiento, para potenciar el poder de negociación de las microempresas.

Comercialización y organización

- Promover la asociatividad con miras a ofrecer volúmenes mayores que garanticen una mayor participación en el mercado y mejor capacidad de negociación con los intermediarios.

- Promover la formación y legalización de grupos de microempresas según intereses comunes.

- Promover la participación de las asociaciones de microempresarios en espacios de incidencia en las políticas públicas, especialmente en torno a la política nacional para la microempresa liderada por la CONAMYPE.

Capacitación, asesoría y asistencia técnica

- Proporcionar asistencia técnica especializada, desde un enfoque de demanda; es decir, a partir de las necesidades de las microempresas.
- Fomentar el desarrollo de planes de capacitación que incluyan, además de los aspectos técnicos de manejo productivo, otros como: procedimientos para la legalización de las empresas, liderazgo, comercialización, trámites de importación y exportación, manejo eficiente del crédito; mecanismo de acceso al crédito formal; finanzas básicas; elaboración de planes de inversión, y otros.
- Establecer en las operadoras de servicios (instituciones de segundo piso), unidades especializadas en *marketing*, que contribuyan al desarrollo de estrategias de comercialización para orientar a las unidades productivas hacia el mercado y no sólo al producto.
- Que las instituciones de segundo piso colaboren en la mejora de procesos de producción, desarrollando tecnologías que permitan generar mayor valor agregado.

Información

- Facilitar información sobre el marco institucional y servicios de apoyo a la microempresa.

- Promover el acceso de las microempresas a sistemas de información sobre precios y mercados.
- Desarrollar campañas de información sobre los SDE que den cobertura a una población mayor de microempresas, especialmente las que se ubican fuera del área metropolitana de San Salvador.

Seguimiento y evaluación

- Diseñar indicadores pertinentes para la medición del desempeño de la microempresa de acumulación simple y de subsistencia.
- Crear sistemas de información que sirvan para identificar la demanda real de servicios de desarrollo empresarial.
- Evaluar el impacto de los diferentes programas orientados a la microempresa, tanto a nivel urbano como rural.

BIBLIOGRAFÍA

1. Angelelly, Pablo Javier y Llisterri, Juan José. "El BID y la promoción de la empresarialidad: lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas". Washington.2003.
2. Arias Peñate, José Salvador. "La economía informal urbana: orígenes y futuro en el proceso de globalización". El Salvador. 1996.
3. Arroyo, Jorge. "La micro y pequeña empresa en América Central: realidad, mitos y retos." Costa Rica.2002.
4. Banco Centroamericano de Integración económico. Folleto informativo.
5. BID. "El modelo de 3 pisos, la ejecución privada de la política pública." Documento on line.
6. Cabal, Miguel y Trigueros, Haydeé de. "Leyes y políticas para la competitividad de la MIPYME en América Latina. Análisis comparativo." El Salvador. 2004.
7. CENPROMYPE. "Programa regional: Centro para la promoción de la micro y pequeña empresa en Centroamérica".2002.
8. CENPROMYPE/PROMICRO/oit. "Taller de transferencia". 2002.
9. Conamype. "La microempresa en América central".
10. CONAMYPE. "Memoria de labores" 1999-2000.
11. CONAMYPE. "Política Nacional para la micro y pequeña empresa". El Salvador, 2000.
12. CONAMYPE. "Boletín INFOMYPE", numero varios.
13. CONAMYPE. "Libro Blanco de la Microempresa".1997.
14. CONAMYPE. "Memoria de labores" 2002.
15. CONAMYPE. "Memoria de labores".2000-2001.
16. FOMMI: "Encuesta 1, 2,3. 1996.
17. GOES/Ministerio de Economía/ CONAMYPE. "carta informativa". Número varios.
18. Goldmark, Lara/BID. "servicios de Desarrollo empresarial a pequeños y microempresarios en los países en vías de desarrollo".2003.
19. Hernandez Sampieri y otros. "Metodología de la investigación". Tercera edición.2003.

20. Instituto Nacional de las Mujeres. “Manual de gestión con enfoque de género para mujeres microempresarias”.México.2003
21. Martínez, Julia Evelin y Vieyetz, Elcira Beltrán de. “Desafío y oportunidades de las PYME salvadoreñas, construyendo una agenda de desarrollo”.2002.
22. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe- CEPAL. “El Salvador: Evolución económica durante 2003 y perspectivas para 2004.” 2003.
23. Parra Escobar, Ernesto. “El impacto de la microempresa rural en la economía latinoamericano”. Colombia.2000.
24. Pérez, Alejandra y Cofre, Italo. “Documento de investigación sobre la microempresa rural”. Chile. 2000.
25. Schneider-Steidl. “Políticas para desarrollar mercados de SDE, para la micro y pequeña empresa”. Documento on line.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y CONSULTORIA EMPRESARIAL.

Trabajo de graduación:

“los servicios de desarrollo empresarial y las microempresas de acumulación simple. Análisis y propuesta.”
Encuesta dirigida a las microempresarias de la Red de Mujeres Emprendedoras de Sonsonate.

I. Características del negocio.

1. Nombre de la microempresa: _____

2. Giro del Negocio: _____

3. Dirección y lugar: _____

4. Sexo del (la) propietario

M () F ()

5. Tiempo de existencia de la microempresa: _____

6. Años de experiencia en el negocio:

Menos de 1 año ()

De 1 año a 3 años ()

De 4 años a 7 años ()

Mas de 7 años ()

7. Posee local del negocio diferente de la vivienda? Sí _____ No _____

8. Razón para iniciar el negocio?

a) Quiere ser independiente ()

b) Tradición familiar ()

c) Para complementar el ingreso familiar ()

d) Para percibir un mayor ingreso que como asalariada ()

e) No encontraba trabajo como asalariada ()

f) Horario flexible ()

g) Despido o recorte de personal ()

Otro ()

9. Nivel de escolaridad:

a) De 1er -3er grado ()

b) De 4to -6to grado ()

c) De 7mo -9no grado ()

d) Bachillerato ()

Otros ()

10. Número de empleados con los que cuenta: _____

11. Ingresos por venta

a) Menos de \$571 mensuales

b) De \$571.00 a \$1,000.00 mensuales _____

c) De \$1001.00 a \$2,000.00 mensuales _____

d) De \$2001.00 a \$3,000.00 mensuales _____

12. ¿Cuál es valor aproximado de la maquinaria y equipo actual?

- a) De \$100.00 a \$200.00 ()
- b) De \$250 a \$350.00 ()
- c) De \$400 a \$500.00 ()
- d) De \$550.00 a \$600.00 ()

13. ¿A quién vende su producto?

- Comercio grande ()
- Comercio pequeño ()
- Fábrica o taller grande ()
- Fábrica o taller pequeño ()
- Directamente al público ()
- Personas conocidas o familiares ()
- Asociaciones ()
- Otros ()

14. ¿Quién es su proveedor?

- Comercio grande ()
- Comercio pequeño ()
- Fábrica o taller grande ()
- Fábrica o taller pequeño ()
- Personas conocidas ()
- Personas particulares ()
- Asociaciones ()
- Otros ()

II. Oferta y demanda de Servicios de desarrollo empresarial.

15. ¿Sabe usted qué son los servicios de desarrollo empresarial? _____

16. ¿Ha escuchado hablar de la Comisión nacional de la micro y pequeña empresa CONAMYPE) _____

17. Si es afirmativa la respuesta, ¿cómo supo de su existencia? ¿Qué relación tiene con ella? _____

18. ¿Qué servicios conoce de la CONAMYPE? :

19. ¿Ha recibido usted o alguna socia de la microempresa, alguno de los siguientes servicios:

- a) Capacitación: _____
- b) Asistencia Técnica: _____
- c) Asesoría _____
- d) Información _____
- e) otros _____

20. Si su respuesta es afirmativa ¿de quién la recibió?

- a) Organismos No Gubernamentales ()
- b) Asociaciones de ahorro y préstamo ()
- c) Academias ()
- d) Entidades Religiosas ()
- e) Asociaciones y Cooperativas ()

- f) Familiares Amigos Personas Particulares ()
- g) Ministerio y Municipalidades ()
- h) Empresas ()
- i) Otros ()

21. ¿En qué temas ha recibido los servicios anteriores?

a) Mercadeo:(diseño, fijación de precios, venta y distribución de los productos, actividades publicitarias o promocionales, y acceso a materias primas, insumos, y equipo. Obtención de acceso a mercados extranjeros y/o proveedores.()

b) Producción: prestación de servicios que involucren producción ()

c) Administración: planificación financiera y teneduría de libros, contrataciones, capacitación, y despido de empleados, y planificación empresarial de corto y largo plazo ()

d) Acatamiento de Regulaciones: pago de impuestos, obtención de licencias y permisos para operar, o al ajuste de las prácticas empresariales para que estén en regla con los estándares locales de seguridad, salud y del medio ambiente ()

e) Otros: _____

22. ¿Por Cuánto tiempo recibió el servicio? _____

23. ¿Cuándo fue la última vez que Ud. o una socia de su empresa recibieron un servicio de desarrollo empresarial?

24. ¿Cuánto ha pagado por el o los servicios recibidos? _____

25. ¿Qué ha aprendido de nuevo en la capacitación? _____

26. ¿En qué lo ha aplicado? _____

27. ¿Cuáles son los temas de su interés para una capacitación?

- a) mejoras en el proceso productivo ()
- b) mejoras en las ventas ()
- c) mejoras en la organización ()
- d) mejoras en la atención a los clientes ()
- e) mejoras en la relación con proveedores ()
- f) Otros _____

28. ¿Cómo financió la capacitación?

- a) fondos propios
- b) subsidio de alguna institución ()
- c) a través de un bono ()

29. ¿Si le dieron subsidio, bajo qué condiciones fue? _____

30. ¿Qué problemas considera que enfrenta su microempresa?

- Bajas ventas por poca demanda del producto ()
- Bajas ventas por mucha competencia ()
- Crédito: falta de acceso o intereses altos ()
- Bajas ganancias ()
- Problemas con las personas que trabajan con usted ()
- No le pagan a tiempo sus clientes ()

Problemas con las mercancías que vende, las materias primas ()
La delincuencia ()
Problemas del hogar ()
Otros () especifique _____

31. ¿Cuánto podría pagar por recibir capacitación?

- a) De \$ 1.00 a \$10.00 por día ()
- b) De \$11.00 a \$20.00 por día ()
- c) Más de \$20.00 por día ()
- d) Nada ()

Explique su respuesta _____

32. ¿Qué medios utiliza para mantenerse informado (a) sobre los temas que tienen que ver con la microempresa?

- a) Radio ()
- b) TV ()
- c) Internet (), mencione los sitios
- d) Prensa escrita ()
- e) Revistas ()
- f) Otros (especifique) _____

33. ¿Cuáles son los temas de interés en servicios de información?

- a) Sobre la situación del país ()
- b) Sobre los precios de los insumos y los productos ()
- c) Sobre el mercado de su producto ()
- d) Sobre eventos de capacitación y formación ()
- Otros (especifique) _____

34. ¿Considera que en los medios que Ud. utiliza hay información apropiada a sus necesidades? _____

35. ¿Cuál sería el medio de su preferencia para recibir información? _____

IV. Asociatividad y Crédito

36. Pertenece a algún gremio o asociación? _____
Si () No ()

37. Si su respuesta es afirmativa, ¿cuál es la razón para agremiarse?

- Para comprar insumos o mercadería en conjunto ()
- Para comprar maquinarias o Herramientas ()
- Para buscar compradores para sus productos o servicios ()
- Para resolver problemas comunes ()
- Para buscar capacitación ()
- Para buscar asistencia técnica o asesoría ()
- Para buscar información que necesitan ()
- Para cumplir un pedido grande ()
- Subcontratan para que les fabriquen a ellos parte de sus productos ()
- Participan en ferias en conjunto ()

- Otros ()

38. ¿Qué tipo de equipo necesita para mejorar los procesos productivos?

_____ Valor aproximado _____

_____ Valor aproximado _____

_____ Valor aproximado _____

39. En caso de obtener crédito, mencione el destino:

a) Compra de maquinaria ()

b) Compra de herramientas ()

c) Compra de materia prima ()

d) Compra de mercancías ()

e) Reparar o ampliar local ()

f) Gastos familiares ()

g) Pagar deudas ()

h) Otros ()