

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
ESCUELA DE POSGRADO**



TRABAJO DE POSGRADO

**EXPLICAR EL FENÓMENO DEL SURGIMIENTO DE LOS EMPRENDIMIENTOS
LOCALES EN EL MUNICIPIO DE SANTA ANA Y LOS FACTORES PARA SU
ÉXITO Y SOSTENIBILIDAD EN EL TIEMPO**

PARA OPTAR AL GRADO DE

MAESTRO EN CONSULTORIA EMPRESARIAL

PRESENTADO POR

LICENCIADO RONALD ALBERTO VILLALTA MEDINA

DOCENTE ASESOR

MAESTRA JESSICA MARELIN CASTRO FIGUEROA

OCTUBRE, 2021

SANTA ANA, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES



M.Sc. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

RECTOR

DR. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

ING. JUAN ROSA QUINTANILLA QUINTANILLA

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

ING. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

SECRETARIO GENERAL

LICDO. LUIS ANTONIO MEJÍA LIPE

DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

LICDO. RAFAEL HUMBERTO PEÑA MARÍN

FISCAL GENERAL

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE

AUTORIDADES



M.Ed. ROBERTO CARLOS SIGÜENZA CAMPOS

DECANO

M.Ed. RINA CLARIBEL BOLAÑOS DE ZOMETA

VICEDECANA

LICDO. JAIME ERNESTO SERMEÑO DE LA PEÑA

SECRETARIO

M.Ed. JOSÉ GUILLERMO GARCÍA ACOSTA

DIRECTOR DE ESCUELA DE POSGRADO

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| INTRODUCCIÓN..... | x |
| CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 12 |
| 1.1 Problema de investigación..... | 12 |
| 1.2 Justificación de la investigación..... | 13 |
| 1.3 Alcance de la investigación..... | 13 |
| 1.4 Objetivos..... | 14 |
| 1.4.1 Objetivo general..... | 14 |
| 1.4.2 Objetivos específicos..... | 14 |
| CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO..... | 15 |
| 2.1 Antecedentes y generalidades de emprendimiento..... | 15 |
| 2.1.1 Historia del fenómeno emprendimiento..... | 15 |
| 2.1.2 Acontecimientos del fenómeno emprendimiento..... | 16 |
| 2.1.3 Concepto de emprendedor en economía..... | 17 |
| 2.1.4 Tipos y clases de emprendedores según su personalidad..... | 18 |
| 2.1.5 Clases de emprendimientos..... | 19 |
| 2.2 Impacto de los emprendimientos en la economía..... | 24 |
| 2.2.1 Emprendimiento motor de la economía..... | 24 |
| 2.2.2 Los jóvenes emprendiendo en América Latina..... | 26 |
| 2.3 Emprendimiento en El Salvador..... | 26 |
| 2.4 Ley micro y pequeña empresa (MYPE)..... | 32 |

| | |
|---|----|
| 2.4.1 Política de emprendimiento nacional | 34 |
| 2.5 Los entes de implementación de emprendimiento en El Salvador | 39 |
| CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN | 42 |
| 3.1 Tipo y diseño de investigación | 42 |
| 3.2 Selección de investigación..... | 42 |
| 3.3 Tipo de muestreo | 43 |
| 3.4 Cuestionario..... | 43 |
| 3.5 Estrategia de recolección de investigación..... | 43 |
| 3.6 Enfoque metodológico..... | 44 |
| 3.7 Contexto | 44 |
| 3.8 Población y muestra | 44 |
| 3.9 Naturaleza del emprendimiento..... | 44 |
| 3.10 Participantes | 47 |
| 3.11 Instrumentos | 47 |
| 3.12 Procedimientos | 47 |
| 3.13 Estrategia de análisis de datos | 47 |
| 3.14 Justificación del tipo de muestreo | 47 |
| 3.15 Fuentes de investigación..... | 48 |
| CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACION DE DATOS | 49 |
| 4.1 Análisis e interpretación de resultados de las encuestas realizadas a emprendedores del municipio de Santa Ana..... | 49 |
| 4.2 Análisis general | 62 |
| CONCLUSIONES..... | 63 |

| | |
|--|----|
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 65 |
| ANEXOS | 67 |
| Anexo 1: Revista: Guía de apoyo para emprender | 67 |
| Anexo 2: Preguntas de encuesta. | 77 |

INDICE DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1 Las etapas del emprendimiento..... | 30 |
| Figura 2 Distribución de las MYPE por departamento 2017 | 40 |
| Figura 3 Ubicación de las MYPE por departamento según el segmento de la empresa 2017 .. | 40 |
| Figura 4 Lugar donde opera el negocio o empresa según clasificación económica 2017 | 41 |
| Figura 5 Principal fuente de financiamiento..... | 41 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1: Tipos y clases de emprendedores según su personalidad..... | 19 |
| Tabla 2: Clases de emprendimientos | 20 |
| Tabla 3 Respuesta a pregunta 1 | 49 |
| Tabla 4 Respuestas a pregunta 2..... | 50 |
| Tabla 5 Respuestas a pregunta 3..... | 51 |
| Tabla 6 Respuestas a pregunta 4..... | 52 |
| Tabla 7 Respuestas a pregunta 5..... | 53 |
| Tabla 8 Respuestas a pregunta 6..... | 54 |
| Tabla 9 Respuestas a pregunta 7..... | 55 |
| Tabla 10 Respuestas a pregunta 8 | 56 |
| Tabla 11 Respuestas a pregunta 9 | 57 |
| Tabla 12 Respuestas a pregunta 10 | 58 |
| Tabla 13 Respuestas a pregunta 11 | 59 |
| Tabla 14 Respuestas a pregunta 12 | 60 |
| Tabla 15 Respuestas a pregunta 13 | 61 |

INDICE DE GRAFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico 1 Respuestas a pregunta 1 | 49 |
| Gráfico 2 Respuestas a pregunta 2 | 50 |
| Gráfico 3 Respuestas a pregunta 3 | 51 |
| Gráfico 4 Respuestas a pregunta 4 | 52 |
| Gráfico 5 Respuestas a pregunta 5 | 53 |
| Gráfico 6 Respuestas a pregunta 6 | 54 |
| Gráfico 7 Respuestas a pregunta 7 | 55 |
| Gráfico 8 Respuestas a pregunta 8 | 56 |
| Gráfico 9 Respuestas a pregunta 9 | 57 |
| Gráfico 10 Respuestas a pregunta 10 | 58 |
| Gráfico 11 Respuestas a pregunta 13 | 61 |

INTRODUCCIÓN

Los emprendimientos surgen desde nuestros antepasados, comienzan a desarrollar estrategias de supervivencia y subsistencia, solo imaginar cómo crean sus herramientas de caza; al pasar los años se fueron modificando y mejorando una a una adaptándolas a las necesidades de cada generación siguiente. El espíritu de emprendedor forma parte de cada ser humano, conforme se va desarrollando la persona va incorporando y acumulando experiencia, que lo hacen descubrir el deseo y ánimo de revertir una situación que se vive, en este caso el emprender es una salida a una situación adversa económicamente, o caso contrario como un estilo de vida que brinda un pasa tiempo que a su vez genera ingreso.

El Salvador, como país posee escasas oportunidades laborales para la gran mayoría de habitantes, por ello, se analizará el surgimiento de emprendimientos en la zona urbana del municipio de Santa Ana, normalmente encontraremos una gran cantidad de personas que se dedican al comercio informal pero que se incluyen como emprendimientos, quienes se podrían considerar informales, toda aquella persona que no cuenta con un registro legal ante instituciones como: Ministerio de Hacienda, Ministerio de Trabajo, ISSS (Instituto Salvadoreño del Seguro Social), CNR (Centro Nacional de Registro), entre otras dependencias o gremiales.

La diferencia entre informal y formal en los emprendimientos aparte del registro es evitar realizar pagos o impuestos de lo que se genera por una actividad comercial, un motivo por el cual los emprendedores prefieren mantenerse en el sector informal es porque con ello pueden mantener un mayor ingreso, aunque se limiten a beneficios o programas destinados al sector de emprendimiento, una buena parte de las pymes se crearon como un emprendimiento, una vez establecidos en el tiempo obtienen como resultado un éxito, se toma la decisión de registrar formalmente su negocio, evolucionando de emprendimiento a micro empresa o pyme, la cual ya no solo brinda ingreso económico, sino también, generando fuentes de empleo a otras personas.

Existen instituciones públicas y privadas que brindan apoyo al sector de emprendedores, desde asesorías y capacitaciones hasta financiamientos para crear un emprendimiento o implementación de nuevas estrategias que ayuden a mejorar o crecer, algunos no hacen uso de estos beneficios por lo cual se investigara cuáles han sido los elementos claves para crear su emprendimiento o mantenerse en el tiempo.

Por naturaleza, cada persona es diferente una a la otra en personalidad y cualidades, es por ello, el conocerse a sí mismo es esencial al momento de tomar la decisión de emprender, identificar cuáles son las habilidades o experiencias que se poseen, esto con el fin de establecer un emprendimiento con mayor seguridad y confianza.

La información a continuación presentada a través de consultar fuentes bibliográficas, informes de organizaciones internacionales y las investigaciones de instituciones públicas y privadas, es un gran aporte para toda aquella persona con deseos de conocer sobre emprender, la existencia leyes, políticas o programas creados para su utilización y marco legal, además, se proporcionará una pequeña guía con la intención que más personas puedan incursionar en el mundo del emprendimiento.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Problema de investigación

En los últimos años, se ha observado un incremento de emprendimientos para la producción de productos locales, los cuales se comercializan a través del uso de diferentes canales, tales como mercados locales, uso de tecnología utilizando plataformas en internet como el uso de redes sociales, o incluso surgimiento de pequeños establecimientos. Dentro de este movimiento, se han iniciado a identificar diferentes negocios exitosos y que están logrando mantenerse en el tiempo, por lo que, esta investigación pretende explicar las razones para el surgimiento de este tipo de negocios e identificar cuáles pueden ser las razones que diferencian el éxito entre los diferentes emprendimientos.

Entre las prioridades de una política Económica - Social de un país, está la de crear estrategias enfocadas al crecimiento y desarrollo inclusivo a sectores de interés; en este caso estamos hablando de los emprendedores. En el sector de emprendimiento se clasifican en formales e informales entre sus características más notable es el financiamiento.

Según la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), en su informe “Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017”, se habla que, en El Salvador, para el año 2017, existían alrededor de 317,795 unidades económicas de las cuales el 33.92% es clasificado como emprendimientos; pero que solo el 4% de las empresas MYPE declaran formar parte de iniciativas o acciones asociativas.¹

Asimismo, el sector ha sido objeto de atención por parte del Gobierno, creándose diferentes iniciativas que se han derivado en políticas o programas destinados a fomentar el espíritu emprendedor y creativo de las personas, sin embargo, se requiere conocer si dichos programas son exitosos o no, o si son accesibles para toda la población.

¹ CONAMYPE (2018)

Por lo que la situación anterior permite plantear las siguientes interrogantes:

1. ¿Cuáles son las acciones que impulsan al sector de emprendimiento del municipio de Santa Ana?
2. ¿Por qué las personas actualmente deciden iniciar un emprendimiento?
3. ¿Existen muchos casos de éxito en el sector de emprendimientos en el Municipio de Santa Ana?
4. ¿Cuáles podrían identificarse como los aspectos claves para el éxito de los mismos?
5. ¿Cuál es el aporte al sector por parte del gobierno central a través de sus instituciones regionales, el gobierno local y la empresa privada?

1.2 Justificación de la investigación

El sector de emprendimiento está en auge, cada año son muchas las personas que crean modelos de negocios ofertando productos y servicios que se comercializan localmente, por lo cual es necesario determinar las fases que ayudan a generar ideas para un emprendiendo. Las instituciones públicas y privadas brindan apoyo al sector antes mencionado algunos casos de emprendimiento son un modelo a seguir por ello es necesario conocer las experiencias a primera mano siendo positivas o negativas y los factores que han incidido en el proceso de emprender y que acciones realizan para mantenerse en el tiempo en la localidad de Santa Ana.

Actualmente entidades gubernamentales han desarrollado una serie de programas destinados a estimular el sector de emprendimiento, entre los cuales están relacionados en asesoramiento para creación y desarrollo de emprendimientos, también ofrecen financiamientos para su ejecución, algunas personas desconocen los pasos a seguir para optar a lo antes mencionado, es oportuno desarrollar la investigación y presentar los resultados para que todo aquel ya sea un profesional o persona natural con interés de emprender un modelo de negocio identifique cuales son las etapas importantes para emprender en el municipio de Santa Ana.

1.3 Alcance de la investigación

1. Se determinó que el trabajo de investigación genera gran valor a los emprendedores en el municipio de Santa Ana, para contribuir al fortalecimiento, crecimiento y sostenibilidad.

2. La elaboración de los pasos para emprender, fueron utilizados por diferentes personas con deseo y ánimo de establecer un modelo de negocio, cuyo propósito está relacionado a generar ingresos que a la vez permitirá estabilizar la situación económica.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

1. Explicar el surgimiento de los emprendimientos en el municipio de Santa Ana y brindar una identificación de los aspectos claves para el éxito de los mismos.

1.4.2 Objetivos específicos

1. Evaluar el apoyo con los que cuentan los emprendimientos en el municipio de Santa Ana.
2. Definir los elementos claves que llevan al éxito los emprendimientos.
3. Proponer a los emprendedores del municipio de Santa Ana recomendaciones para el fortalecimiento de su emprendimiento.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes y generalidades de emprendimiento

2.1.1 Historia del fenómeno emprendimiento

Definir la raíz del entorno en el cual se desarrolló la idea de un emprendimiento es bastante complejo, por lo que basaremos nuestro enfoque en un aproximado en cuanto a cuándo surgió el emprendimiento del mundo. Por lo que, hablaremos de cómo el emprendimiento ha surgido desde hace mucho, pero mucho tiempo.

De esta forma esbozamos la idea del origen del emprendimiento con el hombre, ya teníamos la respuesta a ¿cuál es el origen del emprendimiento?, porque la historia nos ha conllevado a interpretar que toda idea, dio origen a una causa simbólica y significativa para el hombre, por lo que, desde la invención de la rueda, podemos estar hablando de un hombre emprendedor.

Podemos dar respuesta a la pregunta ¿cuál es el origen del emprendimiento? porque existen distintos niveles en cuanto al emprendimiento como tal, puesto que en sus inicios hace miles de años, el emprendimiento era en sí básico, y no cambiaba a ritmos tan complejos.

Nos referimos de esta manera a lo que es el emprendimiento primitivo, donde la necesidad y el descubrimiento para la supervivencia determinaban niveles de emprendimiento para nada complejos. Entender esta idea no ha sido sencilla, y más aún cuando se asocia la idea del emprendimiento con la inversión de capitales y el establecimiento de proyectos financiero que derivan en empresas. a lo que entonces nos tendríamos que limitar al renacimiento, época de retomar histórica en los procesos humanos para la invención y establecimientos de estructura de capitales en contra a la conformación del Estado y la Nación.

Entonces debemos retomar a tiempos en los cuales el hombre era un ser primitivo en pensamiento e idea, pero un emprendedor nato en cuanto le surgían con el pasar de los tiempos, nuevas y mejores ideas que terminaban por definir un determinado tipo de pensamiento que se representaba mediante las construcciones y expresiones culturales.

Esta causa y consecuencia es un reiniciar de lo que ha sido siempre el objetivo principal del emprendimiento, por lo que podemos acertar en nuestra iniciativa como una empresa de cursos

formativos, en cuanto a entender ¿cuál es el origen del emprendimiento? y sus proyecciones desde lo primitivo, hasta lo más complejos, que es donde se sitúa actualmente, porque se basa en cómo las emociones y los sistemas convencionales de servicio permiten definir ideas que son de emprendimiento.

2.1.2 Acontecimientos del fenómeno emprendimiento

Muchas personas podrían estar pensando quien o quienes fueron los primeros emprendedores, no fue Galileo, ni Gutenberg, ni Edison. El primer emprendedor de la historia fue un cavernícola. Estaremos más o menos de acuerdo, pero lo cierto es que aquel hombre del neolítico tuvo algo más que ingenio. Mientras sus compañeros de cueva dedicaban el tiempo a, por ejemplo, pintar animales en la pared y a cazar presas que llevaban de un sitio a otro en una especie de bandejas de piedra, el ingeniero del neolítico vio la necesidad de buscar otro método de transporte más efectivo e inventó la rueda.

En el periodo de la Antigüedad Clásica. Primero nos ocupamos de los mercaderes fenicios que, sin duda, fueron pioneros en eso de hacer negocios. Recorrieron el Mediterráneo y comercializaron el tinte de color púrpura imperial, un producto muy codiciado en Grecia. Pero, por si fuera poco, los fenicios fueron la primera civilización en utilizar el alfabeto y, según la infografía, lo hicieron para dejar constancia de sus reuniones periódicas sobre estrategias comerciales.

La Roma clásica sus calles, repletas de comercios y mercados al aire libre, fueron el espacio elegido por los emprendedores romanos para ofrecer al público sus productos. Supieron, también, aprovechar las campañas militares para vender ropa y comida a los soldados o, dicho de otra forma, fueron capaces de buscar nuevos nichos de mercado.

Luego, en el Renacimiento, los emprendedores desempeñaron un sinnúmero de papeles. Unos se dedicaron al trueque, otros se embarcaron en proyectos de producción para explotar un nuevo recurso: la imprenta.

En la época de la dominación colonial y, concretamente, en los tiempos de Benjamín Franklin, uno de los padres fundadores de América. Sus múltiples patentes, periódicos y talleres de imprenta, le mantuvieron más que ocupado, pero, sin embargo, nunca olvidó la más efectiva de las herramientas del emprendedor: la necesidad de establecer una red de trabajo.

En Estados Unidos y nos transportamos a la época dorada, aproximadamente en 1840, cuando los norteamericanos pusieron rumbo al oeste en busca de minas de oro. Mientras la mayoría de los exploradores regresaban a casa con las manos vacías y sin un quilate en el bolsillo, Levi Strauss supo hacerse de oro fabricando tejanos y evaluando el potencial de mercado de su producto.

Más tarde, entre 1800 y 1900, los emprendedores tecnológicos basaron su negocio en la electricidad y algunos, como es el caso de Thomas Edison, convirtieron su “innovación” en un auténtico imperio.

Coincidiendo con los movimientos por el sufragio femenino de los años 20's, aparece, Coco Chanel, la primera emprendedora de la historia. Entre patrones y costuras, la francesa se convirtió en todo un referente de la moda internacional. El siguiente paso evolutivo no lo dimos hasta finales de la década de los 80's o principios de los 90's, cuando un joven Bill Gates brindó a empresas y usuarios la posibilidad de navegar por Internet. Por último, en el 2006, emergieron toda una serie de redes sociales y plataformas digitales que nos convirtieron en emprendedores 3.0 porque, hoy en día, nos nutrimos de la conectividad y expandimos nuestros negocios a través de Tuits y “Me Gustas”.

2.1.3 Concepto de emprendedor en economía

Emprender es un término que conlleva varias connotaciones, de acuerdo al contexto que sea utilizado. Así, en el ámbito económico el emprendedor es una persona que combina recursos, trabajo, materiales y otros activos de una empresa de manera que su valor es mayor que antes.

Finley (1990) lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios. Para Schumpeter el “emprendedor es aquel que favorece el desarrollo de nuevas aplicaciones aún desconocidas en el entorno económico, buscando la valorización de los resultados del progreso científico y técnico” (Camacho, 2007, p. 278).

De igual manera, según Shefsky (1997) y Baumol (1993) (como se citó en Ibáñez, 2001), el emprender es necesario en el ámbito de la economía, en una actividad que sea novedosa, realizada por personas que tienen diferente forma de hacer las cosas, huyen de la rutina y tienen capacidad de crear e innovar.

Maldonado (2012) expresa que “Un emprendedor es una persona que enfrenta con resolución acciones difíciles y que está dispuesto a asumir riesgos económicos o de otra índole, especialmente en el campo de la economía finanzas y negocios” (p. 13).

Otro punto de vista tiene el término emprender en el ámbito académico. Según Alcaraz (2006) el emprender “denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permite mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos” (p. 1).

Amaru (2008) lo define como una “persona que tiene la capacidad de idear y realizar cosas nuevas” (p. 4).

Como hemos visto anteriormente, existen diversas formas de definir y entender el término emprender, sin embargo, algunos autores coinciden que el vocablo se deriva de la palabra francés “entrepreneur” que significa pionero. Este vocabulario etimológicamente se compone del prefijo «em» por «en» dentro de o sobre y del latín «prendere» que quiere decir coger.

Por ello es necesario mencionar que, si bien el emprendimiento se lo ha concebido como la generación de una idea que será transformada en un plan de negocio y posteriormente, con la puesta en práctica del mismo, el fenómeno del emprendimiento va más allá del ámbito económico. (Audiffred y Saldaña, 2012).

Los conceptos expuestos ayudan a generar una mejor interpretación y formulación de criterio para definir un emprendedor, es la persona que reconoce su capacidad y habilidad para generar una fuente de ingreso económico por medio de la oferta de producto o servicios a un mercado que los demanda.

2.1.4 Tipos y clases de emprendedores según su personalidad

Cada ser humano tiene una particularidad una forma de solucionar o de percibir las cosas, por lo cual la toma de decisiones se ve condicionada por la personalidad de la persona y para el fenómeno de emprendimiento se encuentran los siguientes tipos.

Tabla 1: Tipos y clases de emprendedores según su personalidad

| TIPOS DE EMPRENDEDORES | CARACTERISTICAS |
|--|---|
| Emprendedor Administrativo | Usa la investigación para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas. |
| Emprendedor Oportunista | Busca las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que lo rodean. |
| Emprendedor Adquisitivo | Se mantiene en continua innovación permitiéndole crear y mejorar lo que hace. |
| Emprendedor Incubador | Busca nuevas oportunidades, prefiere la autonomía, por lo que crea unidades independientes que en ocasiones se convierten en nuevos negocios, incluso a partir de los existentes. |
| Emprendedor Imitador | Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos. |
| FUENTE: Alcaraz, R. (2006) El emprendedor de éxito. México. Editorial Mc. Graw Hill. P. 5 | |

¿El emprendedor nace o se hace? El emprender conlleva un proceso, es fundamentalmente el producto de la acumulación de habilidades y experiencias adquiridas a lo largo de la vida. Cualquier persona puede llegar a crear una empresa, un producto o servicio, pero la gran mayoría aprenden a través de la experiencia.

2.1.5 Clases de emprendimientos

Así como existen varios tipos de emprendedores, también existen diversas clases de emprendimientos, que varían de acuerdo a la naturaleza que se crean.

Tabla 2: Clases de emprendimientos

| CLASE DE EMPRENDIMIENTO | DESARROLLO Y ALCANCE |
|--|---|
| Empresarial Tradicional | Produce bienes que se comercializan en la actualidad, ofrece mejores precios y una mejor atención a los clientes. |
| Innovador | Inicia en las universidades o centros de investigación, desarrolla productos innovadores y crea un nuevo mercado |
| Comercial | Vende productos que le entregan terceros, la diferencia radica en la atención y servicio que da a los clientes. |
| De Servicios | Es el más común en los emprendimientos y se basa en la venta de habilidades |
| Tecnológico | Crea productos, servicios y contenidos para aparatos móviles y trabaja en base a nuevas tecnologías. |
| Profesional | Comercializa conocimientos profesionales específicos |
| Social | Busca obtener ganancias para satisfacer las necesidades de la sociedad donde se desarrolla |
| Fuente: Salazar I. y González F. (2013) Desafíos, emprendimiento y Gestión, Ecuador. Santillana | |

Conforme a la Política Nacional, los emprendimientos se clasifican según su origen, a continuación, se presenta:

- a) **Emprendimiento por necesidad:** Acción empresarial iniciada por personas que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica lo hicieron motivados por la falta de ingresos necesarios para su subsistencia (o por el deseo de obtener una fuente de ingreso adicional). Esta categoría se divide en dos tipos: emprendimiento de subsistencia y emprendimiento tradicional, las cuales se presentan a continuación.

- b) **Emprendimiento de subsistencia:** Acción empresarial dirigidas a generar ingresos diarios para vivir (autoempleo), sin una planificación o sin una visión de crecimiento y que tiende a no generar excedentes.
- c) **Emprendimiento tradicional:** Acción empresarial dirigidas a la generación de ingresos que cuentan con una estructura organizacional y que utilizan el conocimiento técnico para la generación de excedentes que permiten la acumulación. Tienden a desarrollar su actividad en la formalidad, en mercados y sectores tradicionales de la economía sin elementos diferenciadores en sus productos y servicios.
- d) **Emprendimiento por oportunidad:** Acción empresarial iniciada por personas que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica lo hicieron motivados por la identificación de una oportunidad de mercado. Esta categoría se divide en dos tipos: emprendimiento dinámico y emprendimiento de alto de impacto, las cuales se presentan a continuación.
- e) **Emprendimiento dinámico:** Acción empresarial con alto potencial de crecimiento donde el uso del conocimiento, la gestión tecnológica y del talento humano, el potencial de acceso a recursos de financiación/inversión y una estructura de gobierno corporativo les permite generar una ventaja competitiva y diferenciación en sus productos o servicios.
- f) **Emprendimiento de alto impacto:** Empresas con capacidad para transformar y dinamizar las economías a través de procesos sistemáticos de innovación y generación de empleo. Es una empresa que crece rápida y sostenidamente, ya que cuenta con altos niveles de financiación o de inversionistas.

Según la razón por que las personas emprenden existen dos clases:

- **Emprendedores que aprovechan una oportunidad:**

Los emprendedores por vocación o de oportunidad son aquellos que emprenden un negocio con el objetivo de aprovechar oportunidades de negocio o porque buscan mejores alternativas en el mercado laboral, inclusive teniendo un trabajo seguro, existen dos categorías:

- a) Quienes eligen el emprendimiento como profesión, son independientes y lo hacen parte de su profesión como su fuente de sustento, siguen el proceso de especialización en dicho establecimiento, perfeccionando todas las áreas y explotando al máximo las fortalezas que lo posicionan en el mercado.
- b) Quienes eligen el emprendimiento como una ocupación transitoria, inician con actividades aprovechando una oportunidad pasajera, dedicando parte del tiempo en la búsqueda de elementos que propicien un mejor modelo de negocio se traduce en un mejor rendimiento o rentabilidad.

- **Emprendedores por necesidad:**

Son emprendedores que realizan el emprendimiento como la única manera de subsistir; inicialmente no eligen ser emprendedores, sino que lo hacen como única alternativa para obtener ingresos económicos.

El emprendimiento por necesidad es aquel que surge porque el emprendedor está en busca de algo mejor para su vida. Como su propio nombre lo indica es el emprendimiento que nace porque el emprendedor tiene una necesidad, más no porque detectó una necesidad en el mercado.⁵

Este tipo de emprendimientos consiste en poner en marcha una idea de negocio, pero tiene la particularidad de que se hace de forma apresurada porque se necesita urgentemente ver resultados debido a una necesidad que se padece.

A continuación, veamos las razones o necesidades por la que comúnmente surge este tipo de emprendimiento:

- Insatisfacción en el empleo actual, sea o no sea financiera.
- Desempleo.
- Situación inesperada que hace que el empleo actual no sea suficiente para mantenerse. Como por ejemplo una enfermedad repentina, muerte de un familiar que aportaba dinero a la familia. Que salga un negocio inesperado, como la compra de una casa, auto y se necesite dinero rápidamente.

Desventaja de emprender por necesidad:

- 1.1. La rapidez con la que se quiere ver los resultados aumenta la probabilidad de fracaso, ya que se puede hacer un movimiento en falso por falta de tiempo de análisis de riesgos.
- 1.2. Se saltan muchos pasos importantes para tener un emprendimiento sólido (plan de negocio).
- 1.3. Normalmente las personas que emprende de esta manera no tienen los recursos para invertir, lo que es una gran barrera para el emprendimiento.

Ventajas de emprender por necesidad:

- 1.1. Existe la posibilidad de crear un producto o servicio innovador que satisfaga una necesidad.
- 1.2. La presión que genera la necesidad puede llevarte a desarrollar habilidades, talentos que no fueras desarrollado si no se te fuera presentado esa situación (necesidad).
- 1.3. Desear resultados rápidos significa trabajar más rápido. Esto hace que te esmeres más en lo que estás haciendo y mejores tu disciplina que es un secreto para el éxito.

La Motivación para emprender el 66 % de los emprendedores en etapa temprana declara serlo por aprovechar una oportunidad de negocio, mientras que el 31 % indica que emprendió pues carecía de otra oportunidad laboral. Estas cifras difieren del promedio latinoamericano, donde el 26 % son emprendedores por necesidad. En cuanto a los negocios establecidos, el 54 % declara estar motivado por necesidad.

En las valoraciones sociales sobre emprender el 82.6 % de la población opina que emprender es una buena opción de carrera y 59.5 % piensan que los emprendedores exitosos gozan de alto estatus y que los medios de comunicación difunden el emprendimiento exitoso. El Salvador sobresale por el alto porcentaje de la población que valora el emprender como opción de carrera, aunque presenta valores inferiores al promedio latinoamericano en las otras dos percepciones. Las mujeres y las personas de los grupos de edad media (25 a 45 años) son los que poseen las valoraciones más positivas sobre emprender.

Pasos para emprender con éxito

Según para el escritor Alcaraz (2006) para emprender con éxito se recomienda los siguientes pasos:

1. Responder a las siguientes preguntas para identificar gustos y preferencias, debido a que se ha demostrado que se tendrá éxito si se trabaja en lo que a uno le apasiona:
 - ✓ ¿Qué me gusta hacer?
 - ✓ ¿Qué estudios o capacitación tengo?
 - ✓ ¿Qué sé hacer?
 - ✓ ¿Qué habilidades poseo?
 - ✓ ¿Qué experiencia tengo?
 - ✓ ¿Qué planes tengo para el futuro?
2. Identificar claramente qué se desea hacer y cuáles son las metas que se espera alcanzar.
3. Eliminar los mitos y las barreras para emprender:
 - ✓ Obstáculos económicos: pensar que, si no se tiene dinero, lo más probable es que uno fracase
 - ✓ Barreras psicológicas: es natural tener miedo al fracaso, pero debes superarlo y saber que es un camino que se lo debe recorrer.
 - ✓ Obstáculos culturales: en relación a la edad, género, patrones familiares etc.
4. Desarrollar un buen plan de negocio: es imprescindible realizar un proceso de planeación que permita establecer el camino hacia el logro de los objetivos esperados.

Es hora de poner en práctica tu idea de negocio, pasar del dicho al hecho.

2.2 Impacto de los emprendimientos en la economía

2.2.1 Emprendimiento motor de la economía

Es bien sabido por todos que las empresas son el motor de la economía a nivel mundial. Estas

existen gracias a la inquietud de personas de crear productos y servicios que dieran solución a un problema o necesidad que detectaron.

Sin embargo, el contar con la inquietud y generar ideas no nos garantiza el éxito de una empresa. Ya que para esto necesitamos validar que las personas verdaderamente necesitan de dicho producto o servicio.

Una buena idea se complementa con una buena planeación y un eficiente uso de los recursos. Aunque claramente, existen habilidades o capacidades que la complementan aún más. Con muchas de estas nacemos y otras tantas con el paso del tiempo perfeccionamos.

- ✓ Capacidad de escucha: Es importante prestar atención a los comentarios tanto de personas internas como externas que están involucradas en la organización llámense colaboradores, proveedores o clientes ya que estos nos permiten conocer diferentes perspectivas en las cuales se ve envuelta la entidad.

- ✓ Capacidad de negociación: Esta es sin duda una de las más importantes, ya que el mundo de los negocios gira alrededor de ella y muchas veces el cumplimiento de nuestros objetivos se da a base de negociaciones exitosas. La negociación es un aspecto que se encuentra presente en nuestro día a día y todos nos vemos involucrados en ella en algún momento de nuestras vidas. Ni hablar de aquellas personas que se desenvuelven diariamente en el mundo empresarial y que realizan negociaciones nacionales e internaciones, las cuales cuentan con notables diferencias y que es fundamental que el ejecutivo o la persona encargada de llevar a cabo el acuerdo, conozca a profundidad cada una de estas diferencias para evitar que el desconocimiento de estas genere un retraso e incluso la cancelación de la misma.

- ✓ Capacidad de adaptación: Sin duda de vital importancia para la permanencia de la empresa, ya que el mundo en el que vivimos se caracteriza por estar en constante cambio, por lo que es transcendental que nos mantengamos informados sobre estos cambios y si es necesario incorporarlos a la organización.

- ✓ **Confianza en ti mismo:** Mostrarte claro y decidido ante cualquier decisión que tomes y no tener miedo a los cambios o desafíos que se presentan.

En conclusión, el éxito de un proyecto no se basa solo en una buena idea, si no en las capacidades y habilidades que se tienen para desarrollarlo y mantenerlo por el camino del crecimiento.

2.2.2 Los jóvenes emprendiendo en América Latina

Los jóvenes emprendedores representan el 16% de los jóvenes latinoamericanos. Tiene 21 años al momento de iniciar el emprendimiento. El 53% son hombres. No han completado la secundaria al momento de iniciar el emprendimiento: apenas superan los 11 años de educación formal. En el caso de la Argentina, apenas superan los 6 años de educación formal. Proviene de hogares de menos de 4 personas en promedio.

En Chile, en cambio, vienen de hogares unipersonales. Proviene de hogares que pertenecen al 60% de mayor ingreso. Los emprendimientos son más frecuentes entre los jóvenes que: (a) tienen menor edad si son iniciados por vocación u oportunidad y mayor edad si son iniciados por necesidad; (b) son hombres; (c) tienen más años de estudios, especialmente aquellos iniciados por vocación u oportunidad; (d) poseen ingresos más elevados; y (e) provienen de hogares más grandes, aunque dichas características son disímiles por país.

En Argentina se encuentran los jóvenes emprendedores con menos años de formación (6 versus 11 años de ALC) y menor ingreso relativo (52% de mayores ingresos vs 60 en promedio). Los jóvenes emprendedores más calificados se ubican en Trinidad y Tobago, México, Jamaica y Colombia, con más de 12 años de educación promedio. Los jóvenes emprendedores con mayor ingreso se ubican en Trinidad y Tobago, Jamaica, Perú y Ecuador.

2.3 Emprendimiento en El Salvador

Con relación a la evolución de emprendimiento en El Salvador, según reportaje “Emprendimiento en El Salvador” publicado en el diario de Hoy con fecha 03 de abril del 2015, el porcentaje de negocios que se emprenden de esta manera en el país, está por debajo del

promedio a nivel latinoamericano, fenómeno que en parte se explica por la violencia que a diario vivimos los salvadoreños. El 7.6 % de los emprendedores con un negocio lo abandonaron en el periodo de 12 meses ya sea por cierre, venta o abandono de la responsabilidad de dirigirlo, esta es la tasa más alta de cierre de empresas en América Latina.

El 45 % cerró el negocio porque no le resultaba rentable, siendo una de las razones por la baja rentabilidad las extorsiones que a diario tienen que enfrentar los empresarios; se consideran en una escala del 1 al 10 la violencia en El Salvador se encuentra en un nivel de 8, siendo una de las principales barreras para el éxito en los negocios. De cada 10 nuevos empresarios que se han visto afectados por la violencia, 9 están pensando en cerrar el negocio. Si la actual situación de violencia persiste, 3 de cada 10 empresas podrían cerrar en los próximos meses en El Salvador, lo cual constituye un círculo vicioso que vendría a incrementar la situación de desempleo en el país.

De acuerdo con entidades especializadas como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), El Salvador tiene la nota más baja o la segunda más baja en la región en indicadores como acceso al financiamiento y políticas específicas de gobierno que promueven el emprendimiento, lo cual es confirmado por las estadísticas: solo el 9.9 % de la población adulta del país se atreve a fundar una nueva empresa en El Salvador, porcentaje que nos coloca como el segundo país de América Latina y el Caribe con menor tasa absoluta de emprendedores por oportunidad.

Cuando el tema se analiza por áreas geográficas se percibe una importante diferencia respecto al inicio de nuevas empresas entre los departamentos: San Salvador es el departamento con el perfil emprendedor más alto, mientras que Sonsonate y Ahuachapán son los departamentos con menor perfil emprendedor. En cuanto a género, el mejor perfil emprendedor lo tienen las mujeres del departamento de Morazán y los hombres del departamento de San Salvador. Las mujeres de Sonsonate y los hombres de Ahuachapán tienen el perfil emprendedor más bajo de todo el país. En El Salvador, de cada 10 emprendedores, 6 son mujeres y 4 son hombres, por lo que existe una preeminencia del género femenino en la actualidad.

Según el PNUD, los tres obstáculos para el emprendimiento en el país son:

1. La dificultad de acceso al financiamiento (22.6 %)

2. Las políticas de gobierno y el entorno político y social (16.1 %)
3. La poca educación para el emprendimiento (con 14.5%)⁸

El Ecosistema de emprendimiento es la “comunidad de negocios, apoyada por un contexto público de leyes y prácticas de negocios formada por una base de organizaciones y personas interactuantes que producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas”.

Los emprendimientos convergen en un ecosistema que les permite desarrollar, crecer e incrementar sus ingresos, involucran asesoramientos legales, financieros y comerciales, la búsqueda de alianzas con otros emprendimientos son parte de los ecosistemas, los ambientes que se generan por la dinámica de cada elemento en el ecosistema son en muchos casos son de gran beneficio a los emprendedores.

La Cadena de Valor del Emprendimiento, representa los pasos que las instituciones debemos tener en cuenta para el desarrollo de emprendimientos como ecosistema exitoso, que facilitan la intervención con instrumentos técnicos y financieros, entre las etapas de la cadena de valor están:

- Sensibilización: En esta etapa se busca concientizar a las personas para que perciban el valor o la importancia del emprendimiento y se motiva a la acción, logrando influenciar los proyectos de vida.
- Identificación: En esta etapa se identifican y reconocen las oportunidades, problemas o necesidades del mercado.
- Formulación: Potencialización del grado de madurez de la iniciativa empresarial a través del diseño del modelo de negocio diferenciado.
- Puesta en marcha: Comienzo de la operación la empresa en el mercado, desarrollando procesos de gestión comercial, es la etapa en la que se valida y se realizan ajustes permanentes para asegurar la innovación en el modelo de negocio con base en la información que obtiene en el mercado.
- Aceleración: Maximización del valor agregado de la compañía a través de la internacionalización y la innovación, orientando esfuerzos a consolidar el crecimiento sostenido de la empresa, a través de la búsqueda de socios estratégicos, atracción de

capital (mentoría de entrenamiento para gestionar recursos de fondos de capital privado) y búsqueda de nuevos clientes a través de redes de contactos internacionales (diáspora).

El Capital personal y pre-semilla son recursos que se utilizan para el desarrollo de un emprendimiento y que se destina principalmente para estudio de mercado, desarrollo de prototipos, propiedad intelectual. Este tipo de capital normalmente se obtiene de ahorros personales, préstamos de amistades y familiares. Sin embargo, pueden existir recursos de entidades públicas y privadas reembolsables y no reembolsables para este fin, los cuales deben ser fortalecidos dado que gran parte de la población cautiva para desarrollar emprendimientos no cuentan con dichos recursos.

El capital semilla tiene como fin el lanzamiento de producto, inicio de operaciones, diseño del modelo de negocio, asesoría técnica, formulación plan de negocios, coaching y mentoría. Puede ser promovido desde el ámbito público y/o privado.

El capital para desarrollo son los recursos para el desarrollo, crecimiento y expansión de la empresa y que les permite a las empresas apalancarse: servicios financieros tradicionales (créditos, factoring, leasing) proveedores/as, etc.; capital riesgo: ángeles inversores/as, fondos de capital de riesgo, etc.; así como los impulsados por el sector público como: banca de desarrollo, fondos de garantías, entre otros.

El capital para consolidación, trata de recursos para la consolidación y expansión de la empresa incluyendo, servicios financieros más especializados, fondos de capital privado, mercado de valores, etc.

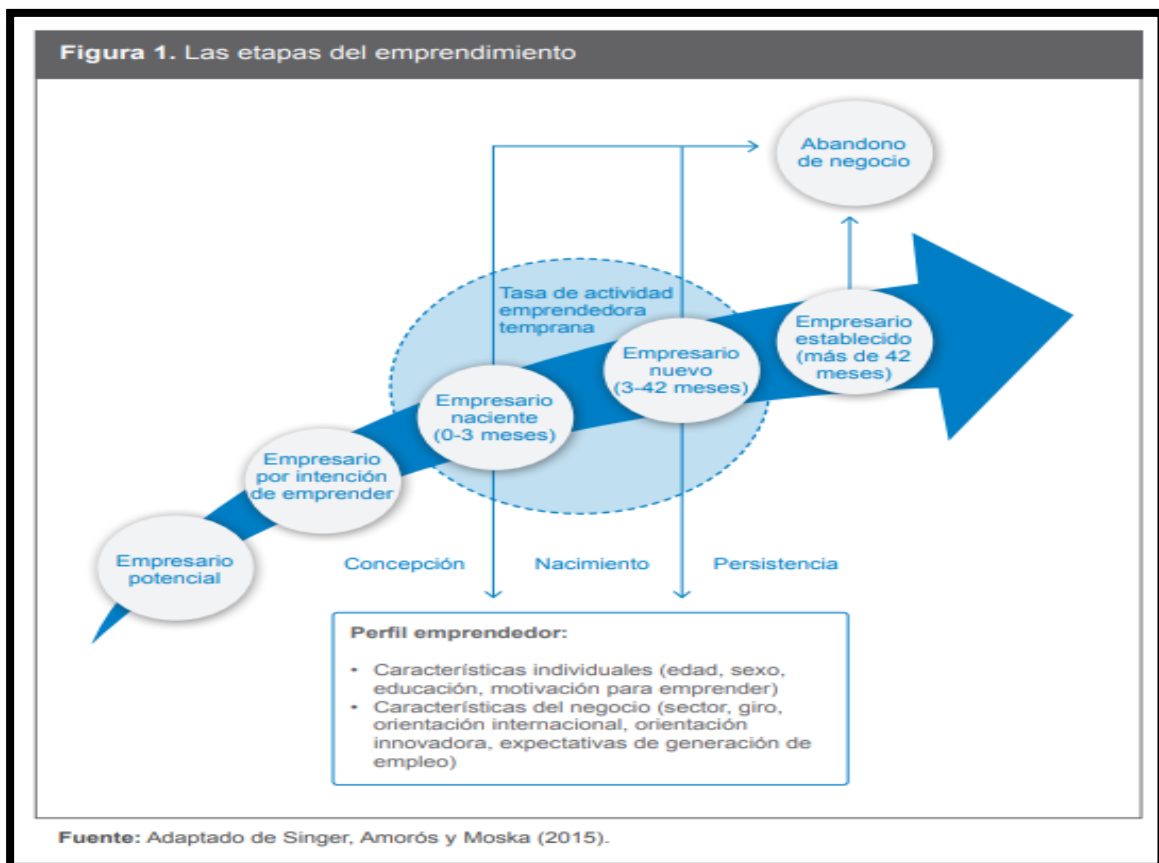
La Tasa de Actividad Emprendedora (TEA), es el porcentaje de la población entre 18 a 64 años que es emprendedor naciente, propietario o administrador de un negocio.

Los tipos de negocio más comunes en El Salvador operan en los giros de comercio y servicios, en especial en la preparación de alimentos. La venta de alimentos preparados (sin local) y las tiendas de productos básicos son los negocios más comunes en el país. El 87 % de la TEA (Tasa de Emprendimiento Temprano, siglas en inglés) y el 74 % de los negocios establecidos pertenecen al comercio y venta de alimentos.

En el tamaño de los negocios, se identificó el 55 % de los negocios nacientes requieren un capital inicial menor a US\$ 500.00, lo que señala la modesta escala de operación de los mismos. En su mayoría son financiados con fondos propios o familiares (55 %) aunque existe un 39 % que ha recurrido al crédito formal.

El abandono de los negocios, era el 10.8 % de los adultos entre 18 y 64 años cerraron un negocio en el último año, la mayoría de ellos (9.4 %) de manera definitiva. La tasa de abandono en El Salvador es anormalmente elevada y sugiere problemas para la sostenibilidad de los negocios, en especial de aquellos que inician, ya que la tasa de emprendimiento establecido es relativamente alta. Falta de rentabilidad y razones personales son citadas como causas de la gran mayoría de cierres de negocios.

Figura 1 Las etapas del emprendimiento



En el siguiente cuadro se expresan las etapas para emprendimientos, la clasificación es realizada

con el fin de definir cada etapa que conlleva la formulación y creación de un emprendedor según Global Entrepreneurship Monitor (GEM) quienes determinando con su prestigioso estudio del estado de emprendimiento a nivel mundial.

- **Emprendedor potencial:** Persona que tiene conocimiento y habilidades emprendedoras reconocidas e ideas que presentan un potencial a desarrollar. La experiencia acumulada por trabajos formales previos y en otros casos es conocimiento empírico de negocios ya existentes tomando patrones que estimulan la generación de un modelo de emprendimiento con buenos pronósticos.
- **Emprendedor naciente:** Persona involucrada que ha comprometido recursos para iniciar un negocio del cual tiene la expectativa de ser dueño y que lleva menos de tres meses operando. Etapa en la cual el emprendedor se enfrenta a diferentes situaciones entre positivas y negativas las cuales hacen que el emprendedor se retire (vendiendo en algunos casos el negocio) o cerrando por completo.
- **Emprendedor nuevo:** Persona propietaria y dirige un nuevo negocio y ha pagado salarios por más de tres meses. Se logra identificar estabilidad que permite cubrir los gastos administrativos, la apertura de vacantes de empleo que se traduce a ingreso económico a familias de la localidad, también, genera dinamismo a la economía local.
- **Emprendedor establecido:** Persona propietaria y gestora de empresa acumulando años de existencia en el rubro definido, también, inicia la transformación de emprendimiento a micro o pequeña empresa, cuya categoría le facilita hacer uso de beneficios destinados para estos mismos.

Como se observa, el periodo que se calcula desde un inicio hasta establecerse en el tiempo, un emprendimiento tiene un estimado de 4 años, un alto número de emprendedores surgen de 3 a 42 meses a lo cual se define como la tasa de actividad emprendedora temprana, posteriormente si el emprendedor es persistente y posiciona su negocio perdurara más tiempo, pero otro lado muchos casos desaparecen o abandonan su emprendimiento en el corto tiempo.

Conforme al informe de emprendimiento elaborado por la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN) y Global Entrepreneurship Monitor (GEM), publicado en el año 2014, define

el emprendedurismo como “cualquier intento de nuevo negocio o la creación de empresas, tales como trabajo por cuenta propia, una nueva organización de la empresa, o la expansión de un negocio existente, por un individuo, un equipo de personas, o un negocio establecido”

El emprendimiento es el fenómeno por el cual los habitantes de un país crean y mantienen negocios propios, que les permiten obtener un ingreso y, además, generar empleos para otras personas. En esta definición, se esconden muchos tipos distintos de emprendedores, con diferentes condiciones, capacidades y motivaciones. En países en desarrollo como El Salvador, muchos emprendedores son informales, están motivados por la falta de empleo y la carencia de protección social. Junto con estos emprendedores por necesidad, existen otros que son movidos por la ambición de generar mayores ingresos y de crecer en el mercado. Ambos tipos de emprendimiento son importantes, pues proporcionan un medio de vida y una oportunidad para desarrollar el potencial de cada uno. Y ambos tipos de emprendimiento enfrentan importantes limitaciones, que incluyen la inseguridad, el bajo crecimiento económico, la falta de capital financiero y humano, entre otras.

Los emprendedores en El Salvador generan diferentes valoraciones en comparación a los promedios en Latinoamérica, sin embargo, estos porcentajes que son distantes a los promedios de la región pueden ser resultados a situaciones o consideraciones que influyeron en este sector.

2.4 Ley micro y pequeña empresa (MYPE)

La Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, Ley MYPE, fue aprobada según Decreto Legislativo No.667 por la Asamblea Legislativa, el 25 de abril del 2014 y entró en vigencia el 28 de mayo del 2014.

La Ley MYPE es el producto de un proceso participativo que fue liderado por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE el cual incluyó consultas con diferentes instituciones públicas y privadas de apoyo a la MYPE, asociaciones, gremios, ONG's, academia, instituciones financieras, parlamentarios y sobre todo personas empresarias de la MYPE, que con sus aportes propiciaron esta Ley que recoge la respuesta a diferentes necesidades de este importante segmento empresarial.

En el año 2017 esta Ley fue reformada por la Asamblea Legislativa según El Decreto Legislativo No. 838, 15 de noviembre de 2017, y publicada en el Diario Oficial No. 222, Tomo 417, 28 de

noviembre de 2017, por lo que este documento recoge el texto íntegro que se encuentra vigente en la actualidad.

Es de resaltar que en esta reforma se crea la figura jurídica de la autónoma CONAMYPE quedando de esta forma un importante legado que da certeza a las personas empresarias de la continuidad institucional para el impulso de los diferentes programas que permita elevar su desarrollo y competitividad.

Art.1.- Objeto de la ley

La presente Ley tiene por objeto fomentar la creación, protección, desarrollo y fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas y contribuir a fortalecer la competitividad de las existentes, a fin de mejorar su capacidad generadora de empleos y de valor agregado a la producción; promover un mayor acceso de las mujeres al desarrollo empresarial en condiciones de equidad, constituyendo el marco general para la integración de las mismas a la economía formal del país , mediante la creación de un entorno favorable, equitativo, incluyente, sostenible y competitivo para el buen funcionamiento y crecimiento de este sector empresarial.

Art.2.- Finalidad

Esta Ley tiene como finalidad estimular a la micro y pequeña empresa en el desarrollo de sus capacidades competitivas para su participación en los mercados nacional e internacional, su asociatividad y encadenamientos productivos; facilitando su apertura, desarrollo, sostenibilidad, cierre y liquidación a través de:

“c) Promover la creación de una cultura empresarial de innovación, calidad y productividad que contribuya al avance en los procesos de producción, mercadeo, distribución y servicio al cliente de la micro y pequeña empresa;

e) Promover la existencia e institucionalización de programas, instrumentos y servicios empresariales de fortalecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa, con énfasis en aquellos dirigidos a mejorar la situación y las necesidades de las mujeres emprendedoras y empresarias;”

El marco institucional es definido en el capítulo dos de la presente ley, hace referencia a la política y lineamientos para MYPE y emprendimientos.

Art.5.- Apoyo a nuevos emprendimientos

El gobierno central y los municipios propiciarán el apoyo a los nuevos emprendimientos y a las MYPE ya existentes, incentivando la inversión privada, promoviendo una oferta de servicios empresariales y servicios financieros en condiciones de equidad de género, destinados a mejorar los niveles de organización, administración, producción, articulación productiva y comercial.

Art.6.- Lineamientos

La acción del Estado y de los municipios en materia de promoción de las MYPE, se orientará de conformidad a los siguientes lineamientos estratégicos:

“c) Fomentar el espíritu emprendedor y creativo de la población, apoyando la creación de nuevas empresas; promoviendo la iniciativa e inversión privada y la libre competencia, e interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a la MYPE.

f) Promover y propiciar activamente en condiciones de equidad, el acceso de las mujeres emprendedoras y empresarias a las oportunidades que ofrecen los programas de promoción, formalización y desarrollo empresarial, fomentando su acceso a los recursos productivos, la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento necesario para poner en marcha o fortalecer sus empresas.”

2.4.1 Política de emprendimiento nacional

Todos los países cuentan con diferentes políticas que ayudan a un desarrollo social y económico, se hace uso la presente ley de emprendimiento nacional en El Salvador que ayuda a orientar y estimular la confianza en las personas que deciden emprender.

Contexto de la política

En el periodo del Plan Quinquenal de Desarrollo 2014-2019, El Salvador Productivo, Educado y Seguro, se promulgó la Política Nacional de Emprendimiento (Agosto 2014) y se fortaleció el Ecosistema Nacional de Emprendimiento, y se creó el Consejo Asesor del Emprendimiento (CAE) como ente asesor, orientador y de dialogo entre los diferentes actores del sector público, privado y de la academia; que orienta sus acciones a mejorar las condiciones para emprender.

Estos instrumentos y espacios de construcción colectiva generan avances significativos para El Salvador Emprendedor; sin embargo, aún persisten algunas condiciones y desafíos para alcanzar la visión de país.

- El modelo de gestión para la articulación de instituciones del “CAE” aun esta en desarrollo; lo cual vendría a generar una atención más integrada entre las diferentes instituciones a lo largo de la cadena de valor del emprendimiento en el país.
- Las metodologías e instrumentos de apoyo a las personas emprendedoras, aun no logran especializarse y aplicarse bajo un enfoque diferencial según los tipos de emprendimiento y etapa de la cadena de valor del emprendimiento están siendo integradas al modelo de gestión de la articulación.
- La cultura emprendedora en el sistema educativo están proceso de incorporarse en los diferentes niveles de educación media y técnica.
- Los niveles de información y conocimiento de mercado, de programas y servicios de emprendimiento y financiamiento emprendedor está limitada a las personas emprendedoras por la falta de plataformas virtuales.
- Los marcos normativos o regulatorios para la formalización de los emprendimientos es un proceso complejo y burocrático, lo cual frena los procesos para la creación de nuevas empresas que sean individuales o colectivas.
- Las instituciones de financiamiento han generado instrumentos importantes en la etapa de crecimiento y aceleración de las empresas, por lo que sigue siendo escasa la existencia de recursos que financien la etapa temprana de los emprendimientos.

Ejes estratégicos diseñados para incrementar los emprendimientos en diferentes áreas, también, una correcta utilización de la política de emprendimiento en El Salvador:

1. Eje Estratégico Articulación Institucional y Normativo: tiene por objetivo Lograr la integración, complementariedad de esfuerzos y recursos del Ecosistema Nacional de Emprendimiento, para gestionar la atención eficiente y eficaz para las iniciativas emprendedoras y mejorar el marco normativo que genere entornos favorables para la creación de negocios, a continuación, se presentan sus líneas orientadoras.

Articulación de la oferta institucional de servicios emprendedores Contar con un modelo de articulación para el Ecosistema Nacional de Emprendimiento que garantice el encuentro de las instituciones públicas, privadas y de la academia, tanto en los territorios como en el nivel central. Este modelo de Articulación ayuda a los emprendimientos por oportunidad.

Promoción de la formalización de los emprendimientos e incentivos, estimular a las iniciativas emprendedoras para convertirlos en nuevas empresas para asegurar el goce de derechos y deberes de la formalidad, promover el establecimiento de mapas de incentivos para emprender: fiscales, económicos, sociales, culturales y otros.

2. Eje Estratégico Innovación, Ciencia y Tecnología, tiene por objetivo garantizar que el Ecosistema Nacional de Emprendimiento produzca y brinde servicios de apoyo emprendedor y empresarial, de inteligencia de mercado, desarrollo de modelos de negocios, estrategias y metodologías que mejoren la calidad de los servicios para que respondan a las necesidades modernas e innovadoras de los emprendimientos basados en la ciencia y tecnología, a continuación, se presentan sus líneas orientadoras.

La Investigación y Promoción de nuevas metodologías y modelos de negocios de fácil acceso a las iniciativas emprendedoras, estimular la investigación de programas, metodologías, modelos de negocios que se encuentran en el mercado para transferirlas a los servicios emprendedores que se orienten a mejorar sus competencias y capacidades.

Establecimiento del programa alianzas y cooperación para integrar la asistencia técnica y el acompañamiento en la cadena de valor del emprendimiento, contribuir a que se generen alianzas nacionales e internacionales para que se desarrollen programas de capacitación continua y asesorías en línea para emprendedores nuevos y existentes.

Fortalecimiento y cualificación de la oferta de servicios emprendedores, gestionar y analizar programas innovadores para la formación y certificación de profesionales (consultoras/es) para el desarrollo del emprendimiento en El Salvador.

Fomento de la Innovación, ciencia, tecnología y calidad, fomentar los emprendimientos basados en la innovación, ciencia y tecnología, así como en buenas prácticas para contribuir a una economía más inclusiva, rentable y sostenible.

3. Eje Estratégico Emprendimiento en la Educación, tiene por objetivo estimular en el sistema educativo, la introducción sostenida del enfoque emprendedor como parte del currículo para que las personas transiten a lo largo de su formación académica con una cultura emprendedora, a continuación, se presentan sus líneas orientadoras.

Formación permanente de responsables y ejecutores de la curricula educativa para incorporar y desarrollar programas de emprendimiento inclusivos y equitativos, contribuir a la realización de jornadas de sensibilización permanentes con autoridades del Ministerio de Educación sobre los alcances del emprendimiento en El Salvador en el nivel nacional. Con información virtual e impresa.

Investigación y diseño de programas de absorción de emprendedores en la cadena de emprendimiento, promover programas de acompañamiento y seguimiento para los emprendimientos de la población estudiantil.

Mejoramiento de las capacidades del cuerpo académico, desde la parvularia hasta la educación superior para brindar el acompañamiento de aquellos jóvenes que decidan emprender, colaborar para el fortalecimiento de la capacidad de los docentes en temas de emprendimiento.

Formación de habilidades blandas y competencias emprendedoras en las personas emprendedoras, promover el espíritu emprendedor en el sistema educativo para generar opciones y oportunidades de auto empleabilidad y emprendimiento por cuenta propia, con la visión de la innovación y la inserción en mercados dinámicos y globales.

4. Eje Estratégico Mentalidad y Cultura Emprendedora, tiene por objetivo contribuir en el cambio de la mentalidad y cultura emprendedora, promoviendo valores como la

responsabilidad social empresarial y ambiental, la autogestión, la autonomía económica, riesgo empresarial, la formalización y fiscalidad, para convertir a los emprendimientos en nuevas empresas con cultura emprendedora competitivas, rentables y sostenibles que estén lideradas por personas sin distinción de sexo, género, edad y condiciones de vida, a continuación se presentan sus líneas orientadoras.

Desarrollar herramientas prácticas para la sensibilización y promoción de la cultura emprendedora, contribuir con el nivel territorial, para que se diseñen campañas permanentes de sensibilización y difusión de la cultura emprendedora.

Investigar e implementar enfoques de cultura emprendedora adecuados al país, promoviendo la innovación y formación en cultura empresarial, fomentar la investigación de campañas exitosas en la instalación de la cultura empresarial y emprendedora novedosa y estimuladora para las iniciativas emprendedoras.

Promover estrategias nacionales para la divulgación de la Política y la cultura emprendedora, fomentar programas de acompañamiento para grupos de personas con altas posibilidades de emprender pero que son excluidas como mujeres mayores de 50 años, ex privadas de libertad, población retornada, entre otros.

5. Eje Estratégico Acceso al Financiamiento, tiene por objetivo promover la creación de servicios de apoyo financiero para emprendimientos utilizando herramientas adecuadas al tipo de emprendimiento, a continuación, se presenta su línea orientadora.

Fomento de instrumentos para el financiamiento emprendedor en cada etapa de la cadena de valor del emprendimiento, fomentar el conocimiento de la cadena de financiamiento e incluir a los diferentes tipos de emprendimientos.

Contribuir al desarrollo de canales de financiamiento diferenciado para las personas emprendedoras, promover el uso de plataformas tecnológicas para mejorar el acceso al financiamiento.

2.5 Los entes de implementación de emprendimiento en El Salvador

De acuerdo a la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la MYPE, corresponde a CONAMYPE como organismo ejecutor, coordinar y armonizar las políticas públicas generales, transversales, sectoriales y regionales de promoción y apoyo de las MYPE, por lo tanto, la coordinación para la implementación de la Política Nacional de Emprendimiento corresponde a CONAMYPE.

CONAMYPE coordina el Consejo Asesor de Emprendimiento (CAE), como una instancia interinstitucional para la articulación, asesoría y consulta en el ejercicio de la Política Nacional de Emprendimiento, según Acuerdo Ejecutivo 931 del Ramo de Economía de fecha 19 de agosto de 2014

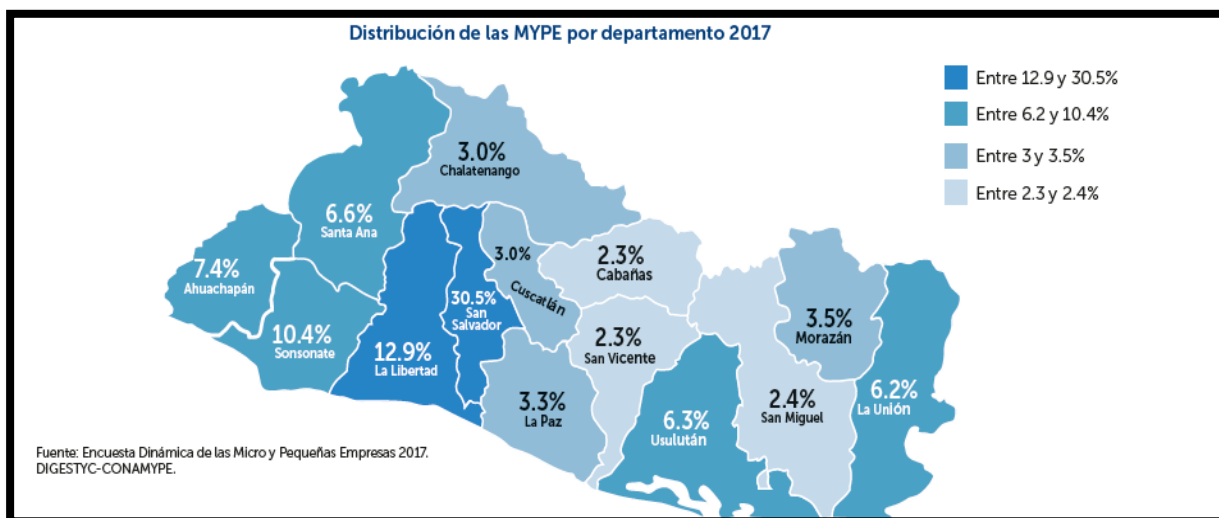
Los CDMYPE brindan los servicios de 1) ASESORÍA: a) Asesoría empresarial: se refiere al proceso de acompañamiento que hace un asesor del CDMYPE a un emprendedor (a), un empresario(a), un grupo asociativo o UDP, durante un período de tiempo, para desarrollar o mejorar las habilidades empresariales en los tomadores de decisiones y mejorar la competitividad del negocio; b) Asesoría en Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC); c) Asesoría financiera: se refiere al proceso de acompañamiento que se hace a un empresario/emprendedor. Requisitos que deben cumplir las empresas para acceder a los servicios de CDMYPE: Aquellas entidades formales o informales, constituidas por personas naturales o jurídicas, con fines de lucro de las actividades declaradas elegibles.

Emprendedores/as, con ventas anuales mínimas de mil dólares de los estados unidos de américa (\$1,000.00) y hasta un máximo de cinco mil setecientos quince dólares de los estados unidos de américa (\$5,715.00)

Distribución de las Micros y Pequeñas Empresas (MYPES) en El Salvador se calculan un total de 107,795 emprendimientos en el 2017, los cuales correspondían a hombres 33,519 y mujeres 74,276. La distribución también se determinaba que existían 91,874 en zonas urbanas y 15,921 en zonas rurales.

Distribución de emprendimientos en porcentaje por departamentos.

Figura 2 Distribución de las MYPE por departamento 2017



Emprendimientos por departamento zona occidental.

Figura 3 Ubicación de las MYPE por departamento según el segmento de la empresa 2017

| DEPARTAMENTO | EMPRESAMIENTO | | MICROEMPRESA | | PEQUEÑA EMPRESA | | TOTAL GENERAL | |
|--------------|---------------|------------|--------------|------------|-----------------|------------|---------------|------------|
| | TOTAL | PORCENTAJE | TOTAL | PORCENTAJE | TOTAL | PORCENTAJE | TOTAL | PORCENTAJE |
| Ahuachapán | 10,239 | 9.5 | 12,851 | 6.7 | 424 | 2.5 | 23,514 | 7.4 |
| Santa Ana | 8,569 | 7.9 | 10,814 | 5.6 | 1,498 | 8.9 | 20,881 | 6.6 |
| Sonsonate | 8,895 | 8.3 | 22,287 | 11.5 | 1,856 | 11.0 | 33,038 | 10.4 |

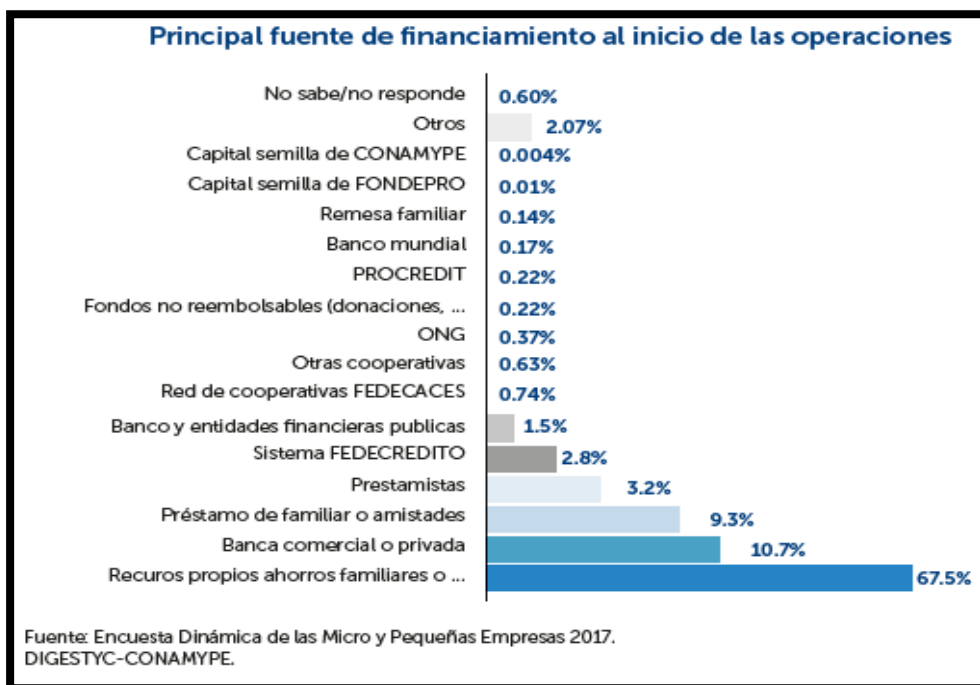
Lugar donde operan los emprendimientos y pymes

Figura 4 Lugar donde opera el negocio o empresa según clasificación económica 2017

| Lugar donde opera el negocio o empresa según clasificación económica 2017 | | | | | | | | | |
|---|----------------|------------|--------------|------------|-----------------|------------|---------------|------------|--|
| UBICACIÓN DE LA EMPRESA O NEGOCIO | EMPRENDIMIENTO | | MICROEMPRESA | | PEQUEÑA EMPRESA | | TOTAL GENERAL | | |
| | TOTAL | PORCENTAJE | TOTAL | PORCENTAJE | TOTAL | PORCENTAJE | TOTAL | PORCENTAJE | |
| Total País | 107,795 | 100.00% | 193,084 | 100.00% | 16,916 | 100.00% | 317,795 | 100.00% | |
| Área rural | 2,753 | 2.55% | 3,517 | 1.82% | 47 | 0.28% | 6,317 | 1.99% | |
| Fijo en zona residencial o lugar de vivienda | 79,715 | 73.95% | 101,376 | 52.50% | 6,322 | 37.37% | 187,413 | 58.97% | |
| Fijo en zona comercial; mercado o plaza | 22,584 | 20.95% | 84,515 | 43.77% | 10,326 | 61.04% | 117,425 | 36.95% | |
| Ubicación móvil en zona fija residencial | 904 | 0.84% | 1,083 | 0.56% | 0 | 0.00% | 1,987 | 0.63% | |
| Ubicación móvil en zona fija comercial mercado o plaza | 751 | 0.70% | 1,622 | 0.84% | 221 | 1.31% | 2,594 | 0.82% | |
| Ubicación móvil variable, (en parques, carreteras, parada de buses) | 1,088 | 1.01% | 948 | 0.49% | 0 | 0.00% | 2,036 | 0.64% | |
| No sabe/No responde | 0 | 0.00% | 23 | 0.01% | 0 | 0.00% | 23 | 0.01% | |

Fuentes de financiamiento de emprendimientos y pymes

Figura 5 Principal fuente de financiamiento



CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo y diseño de investigación

Se realizó una investigación con una metodología de estudio cuantitativo de tipo explicativa que va dirigida a la obtención de información del sector de emprendimiento en la localidad de Santa Ana, cuyo proceso tiene la finalidad de descubrir las causas a través de explorar, describir y asociar los elementos más relevantes, además proporciona una comprensión al fenómeno a que se hace referencias.

Con dicha metodología se detalló las características que contiene el tema principal, para ser comprendidas entre las distintas etapas que lo conforman, este tipo de metodología se fundamenta por el “porque” y el “como” de las situaciones o fenómenos, la recolección de la información ayudara a determinar las causas que motivan a las personas a emprender, haciendo uso de esta metodología se formulan de preguntas para obtener la información y cumplir los objetivos establecidos, también, el estudio de los casos de emprendedores formales que conforman el sector y cumplir los objetivos establecidos. Su objetivo es proporcionar detalles donde existe una pequeña cantidad de información, este método tiene su característica y permitió:

- Aumentar la comprensión sobre las razones y motivos del surgimiento del fenómeno de los emprendimientos en la ciudad de Santa Ana.
- Utilizar la recolección de fuentes de información, como bibliografías o artículos publicados que se eligieron cuidadosamente para tener una mejor comprensión de la temática.
- La investigación ayudo en perfeccionar la formulación de preguntas a emprendedores para aumentar las conclusiones del estudio.
- Se distinguieron las causas por las que surgen los fenómenos de emprendimiento durante el proceso de investigación.
- La investigación explicativa permite que puedan replicarse los estudios para darles mayor profundidad y obtener nuevos puntos de vistas sobre el fenómeno.

3.2 Selección de investigación

Para el calculo de la investigación se consideraron 25 emprendedores de la zona urbana del

municipio de Santa Ana, los de mayor reconocimiento, trayectoria e incluyendo aquellos creados recientemente no menor a 1 año, para la obtención de la información a través del llenado de un cuestionario.

3.3 Tipo de muestreo

El muestreo por conveniencia, técnica de muestreo no probabilístico y no aleatorio que se utilizo de acuerdo a la facilidad de acceso, la disponibilidad de los emprendedores para formar parte de la muestra, en un intervalo de tiempo dado que el cuestionario se elaboro para ser completado electrónicamente desde cualquier dispositivo móvil u ordenador.

3.4 Cuestionario

El cuestionario se la elaboró con base a la información teórica que se obtuvo de fuentes consultadas, con el objetivo de conseguir información, de manera sistemática y ordenada de los emprendedores, sobre las variables consideradas en una investigación. Permitted obtener información de un grupo de emprendedores relacionadas con el problema de estudio; que posteriormente mediante un análisis cuantitativo, se genero las conclusiones que corresponden a los datos recogidos.

Se implementaron preguntas cerradas y de opción múltiple, con la finalidad que fuera accesible para los emprendedores realizarla y no encontrarse con dificultades con su desarrollo ni perder mucho tiempo en cada pregunta.

3.5 Estrategia de recolección de investigación

3.5.1 Primaria

Se reviso literatura disponible a la fecha sobre temas relacionados a emprendimiento, de autores nacionales y extranjeros, Leyes y políticas aplicables a emprendimiento en El Salvador

3.5.2 Secundaria

Se consideraron informes e investigaciones de Universidades privadas y organizaciones no gubernamentales, también artículos periodísticos relacionados a la temática de emprendimientos. La implementación de un cuestionario para obtener información de primera mano de emprendedores.

3.6 Enfoque metodológico

Se determinó por medio de una investigación y recolección de información de bibliografías y entrevistas a propietarios de diversos emprendimientos que compartieron su conocimiento y experiencia en el municipio de Santa Ana.

3.7 Contexto

Se desarrolló la investigación en los emprendimientos del municipio de Santa Ana, considerados los más representativos, identificando sus operaciones, su trayectoria y los motivos para la creación del emprendimiento, así también su financiamiento.

3.8 Población y muestra

Se consideraron diferentes emprendimientos en la zona urbana del municipio de Santa Ana, los de mayor reconocimiento, trayectoria e incluyendo aquellos creados recientemente no menor a 1 año, a continuación, se presentan según naturaleza, causa y etapa de emprendimiento:

3.9 Naturaleza del emprendimiento

3.9.1 Elaboración de alimentos

- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| 1. Panes el Rey | 8. Tortas Mercy |
| 2. Pura Vida | 9. Panes Ingeniero |
| 3. Míster elote | 10. Pupusería la Fuente |
| 4. Comedor señorial | 11. Antojitos Camila |
| 5. Carnitas la seca | 12. Cocteles tía Carmen |
| 6. Pupusería la mera salsa | 13. Pirómano coffee Roster |
| 7. Comedor Amanda | |

3.9.2 Atención y servicio al cliente

1. Top Shop
2. Quesos y Crema de Metapán
3. Carnes y más
4. Friduchas store
5. Variedades Nicole
6. Súper tienda San Antonio
7. Venta de Especies
8. Coqueta Boutique
9. Librería La Bendición
10. Saraí Saraí
11. Taller F y R
12. Liberacell

Causa del emprendimiento

3.9.3 Por necesidad

1. Top Shop
2. Quesos y Crema de Metapán
3. Carnes y más
4. Friduchas store
5. Variedades Nicole
6. Súper tienda San Antonio
7. Venta de Especies
8. Coqueta Boutique
9. Librería La Bendición
10. Saraí Saraí
11. Taller F y R
12. Liberacell

3.9.4 Oportunidad

1. Panes el Rey
2. Míster elote
3. Comedor señorial
4. Carnitas la seca
5. Pirómano coffee Roster
6. Súper tienda San Antonio

Etapa de emprendimiento

3.9.5 Nuevo (1 a 3 años)

1. Antojitos Camila
2. Variedades Nicole
3. Coqueta Boutique
4. Librería La Bendición
5. Saraí Saraí
6. Taller F y R
7. Pura Vida
8. Pupusería la mera salsa

3.9.6 Establecido (4 a 6 años)

1. Pupusería la Fuente
2. Pirómano coffee Roster
3. Top Shop
4. Friduchas store
5. Súper tienda San Antonio
6. Venta de Especies
7. Liberacell

Etapa de emprendimiento

3.9.7 Nuevo (1 a 3 años)

1. Antojitos Camila
2. Variedades Nicole
3. Coqueta Boutique
4. Librería La Bendición
5. Saraí Saraí
6. Taller F y R
7. Pura Vida
8. Pupusería la mera salsa

3.9.8 Posicionado (más de 7 años en adelante)

1. Panes el Rey
2. Míster elote
3. Comedor señorial
4. Carnitas la seca
5. Comedor Amanda
6. Tortas Mercy
7. Panes Ingeniero
8. Pupusería la Fuente
9. Cocteles tía Carmen
10. Quesos y Crema de Metapa

3.10 Participantes

Se seleccionaron a los diferentes propietarios o responsable de cada uno de los emprendimientos, los cuales brindaron información general administrativa o financiera y como se han vuelto sostenibles en el tiempo.

3.11 Instrumentos

Se realizó la investigación por medio de encuesta electrónica con preguntas cerradas, detallando las acciones y procedimientos que llevan a cabo en sus gestiones administrativas y financieras de cada emprendimiento.

3.12 Procedimientos

Se desarrolló la formulación de las preguntas pertinentes basadas en teoría bibliográfica e informes de instituciones gubernamentales e internacionales que se enfocan emprendimientos. Posteriormente se facilitó a cada propietario o representante el enlace digital para poder responder cada pregunta de la encuesta virtual y obtener la información requerida y que aporte el análisis de resultados sobre los emprendimientos en el municipio de Santa Ana.

3.13 Estrategia de análisis de datos

Luego de la recolección de datos se realizará la tabulación respectiva, colocando los resultados en tablas y gráficos para facilitar el análisis de la información obtenida a través de la encuesta electrónica.

Al finalizar se efectuó una conclusión por cada pregunta formulada, el desarrollo que han tenido y las decisiones que han generado impacto en los emprendimientos siendo administrativas o financieras.

La investigación se centró en la zona occidental del país específicamente el municipio de Santa Ana, identificando diversos emprendimientos que funcionan y benefician la economía de la localidad.

3.14 Justificación del tipo de muestreo

El tipo de muestreo se realizó en base a la limitante de tiempo y disponibilidad de atención de los emprendimientos por pandemia del coronavirus Covid-19, seleccionando algunos más

representativos del municipio de Santa Ana.

3.15 Fuentes de investigación

Las fuentes de información involucradas para el desarrollo de la investigación fueron los propietarios o responsables en los diferentes emprendimientos en Santa Ana.

- Emprendimiento formal
- Emprendimiento informal

Los cuales brindaron información sobre los procesos de gestión de cada emprendimiento que ha permitido la evolución y crecimiento en el tiempo.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACION DE DATOS

4.1 Análisis e interpretación de resultados de las encuestas realizadas a emprendedores del municipio de Santa Ana

A continuación, se describen los resultados que se obtuvieron de la encuesta dirigida a los diferentes emprendedores del municipio de Santa Ana.

Objetivo: Obtener y analizar información de los emprendimientos en el Municipio de Santa Ana.

4.1.1 Pregunta número 1

1. ¿Cuál es su género?

Tabla 3 Respuesta a pregunta 1

| Genero | Cantidad | Porcentajes |
|--------------|-----------|-------------|
| Masculino | 8 | 32% |
| Femenino | 17 | 68% |
| Total | 25 | 100% |

Fuente: Propia

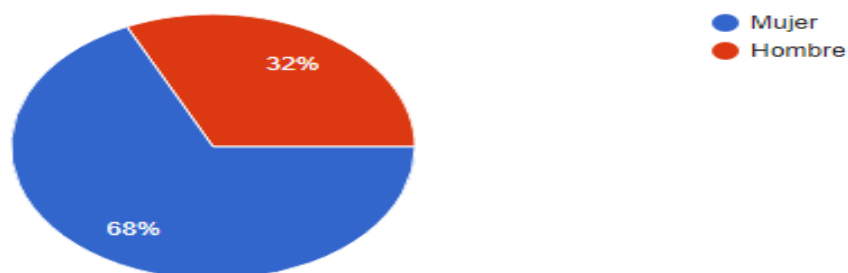


Gráfico 1 Respuestas a pregunta 1

Fuente: Propia

Análisis de los resultados: Se concluye que los emprendimientos en el municipio de Santa Ana, la mayoría son creados y administrados por mujeres representando un 68% y un 32% corresponden a hombres.

4.1.2 Pregunta número 2

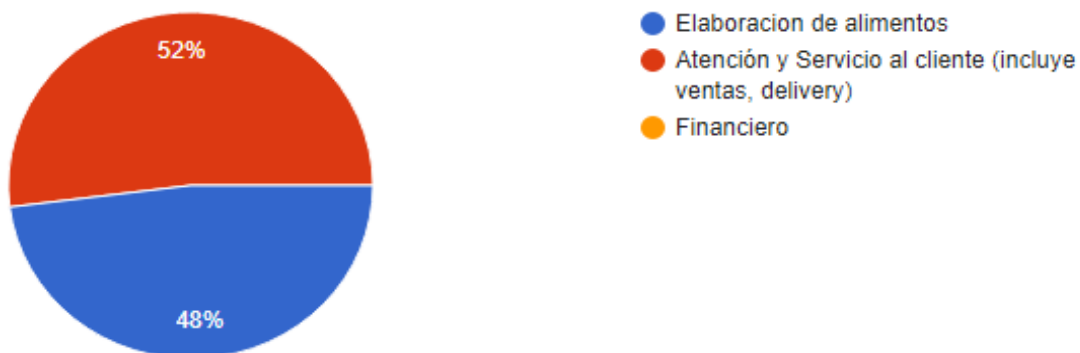
2. ¿Cuál es el giro del emprendimiento?

Tabla 4 Respuestas a pregunta 2

| Giro | Cantidad | Porcentaje |
|---|-----------|-------------|
| Elaboración De Alimentos | 12 | 48% |
| Atención Y Servicio Al Cliente (Ventas, Delivery) | 13 | 52% |
| Financiero | 0 | 0 |
| Total | 25 | 100% |

Fuente: Propia

Gráfico 2 Respuestas a pregunta 2



Fuente: Propia

Análisis de los resultados: Los emprendimientos en el Municipio de Santa Ana se dividen entre dos giros específicamente, atención y servicio al cliente (incluye ventas y servicio a domicilio) un 52% y la elaboración de alimentos un 48%, existe una estrecha diferencia al decidir que emprender.

4.1.3 Pregunta numero 3

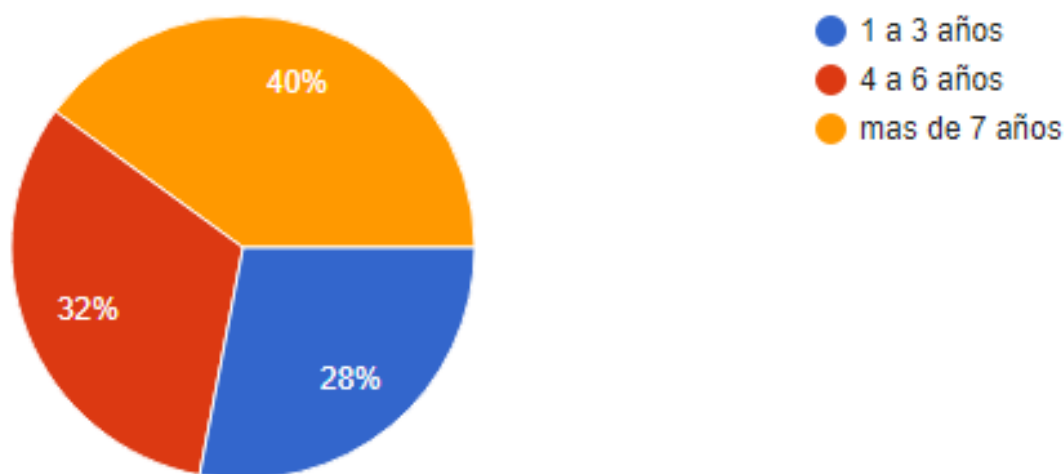
3. ¿Cuánto años tiene de existencia su emprendimiento o negocio?

Tabla 5 Respuestas a pregunta 3

| Años | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|-----------|-------------|
| 1 A 3 | 7 | 28% |
| 4 A 6 | 8 | 32% |
| Más De 7 | 10 | 40% |
| Total | 25 | 100% |

Fuente: Propia

Gráfico 3 Respuestas a pregunta 3



Fuente: Propia

Análisis de Resultados: Se determina que los emprendimientos en el municipio de Santa Ana, el 40% corresponde a los emprendimientos con más de 7 años de existencia, el 32% para los emprendimientos de 4 a 6 años y el 28% son emprendimientos de 1 a 3 años.

4.1.4 Pregunta numero 4

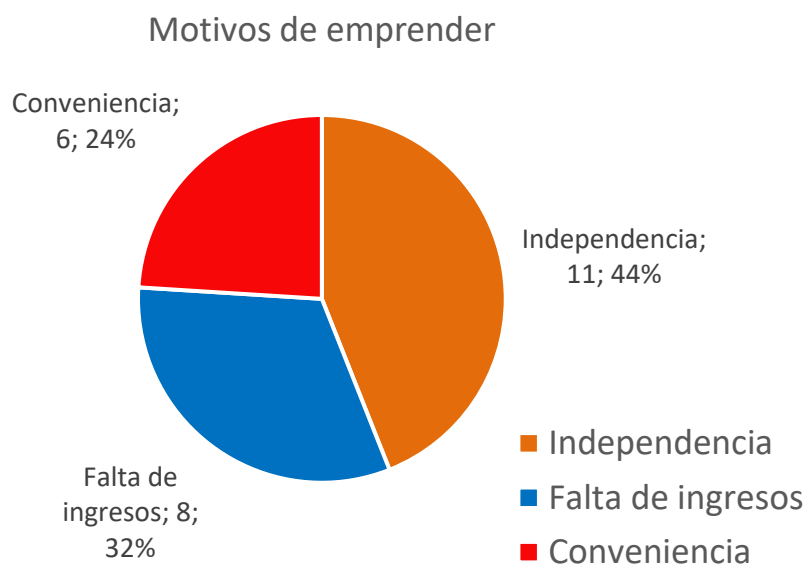
4. ¿Cuál fue el motivo por el cual decidió emprender?

Tabla 6 Respuestas a pregunta 4

| Motivo | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|-----------|-------------|
| Necesidad | 19 | 76% |
| Oportunidad | 6 | 24% |
| Total | 25 | 100% |

Fuente: Propia

Gráfico 4 Respuestas a pregunta 4



FUENTE: Propia

Análisis de los resultados: Se concluye que cada persona es motivada por diferentes situaciones, tomando como base la circunstancia por necesidad está conformado por un 76% (Independencia 10 y falta de ingresos 8) y el 24% (Conveniencia 6) se definió emprender por una oportunidad.

4.1.5 Pregunta número 5

5. ¿Cuál fue su fuente de financiamiento inicial?

Tabla 7 Respuestas a pregunta 5

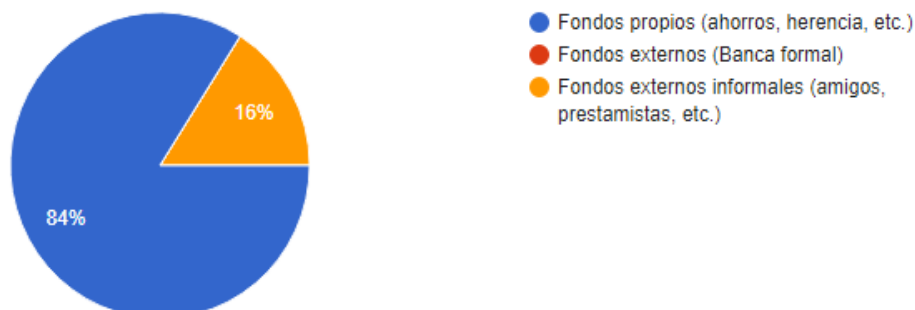
| Financiamiento | Cantidad | Porcentaje |
|----------------|-----------|-------------|
| Propios | 21 | 84% |
| Externos | 4 | 16% |
| Total | 25 | 100% |

Fuente: propia

Gráfico 5 Respuestas a pregunta 5

¿Cual fue su fuente de financiamiento inicial?

25 respuestas



Fuente: Propia

Análisis de los resultados: Se identifica que la fuente de financiamiento provenía en la mayoría de los emprendedores de fondos propios los cuales representaron un 84%, solamente el 16% expresaron haber acudido a fondos externos de manera informal se incluyen amigos o usureros.

4.1.6 Pregunta número 6

6. ¿Quién de las siguientes personas le aconsejaron u opinaron sobre su emprendimiento?

Tabla 8 Respuestas a pregunta 6

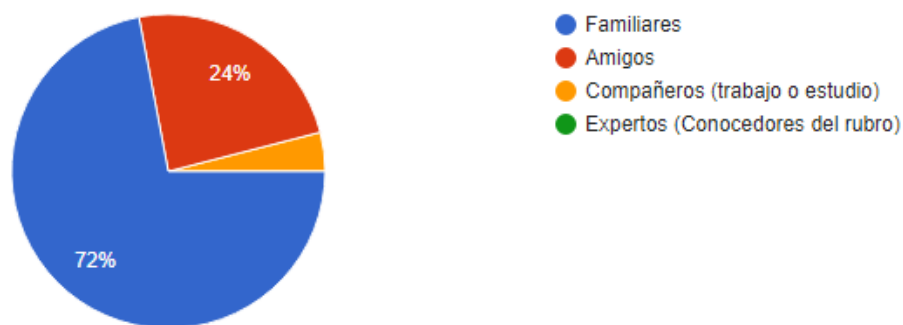
| Consulta | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|-----------|-------------|
| Familiares | 18 | 72% |
| Amigos | 6 | 24% |
| Compañeros | 1 | 4% |
| Expertos | 0 | 0 |
| Total | 25 | 100% |

Fuente: Propia

Gráfico 6 Respuestas a pregunta 6

¿Quien de las siguientes personas le aconsejaron u opinaron sobre su emprendimiento?

25 respuestas



Fuente: Propia

Análisis de los resultados: se identifica que los emprendedores se apoyan o aconsejan en su mayoría por familiares al ser su círculo más cercano y fiable, un 72% afirmaron esa opción, un 24% respondieron aconsejarse por amigos y únicamente el 4% consultar con un compañero.

4.1.7 Pregunta número 7

7. ¿Cuál ha sido la situación más difícil que enfrento con su emprendimiento?

Tabla 9 Respuestas a pregunta 7

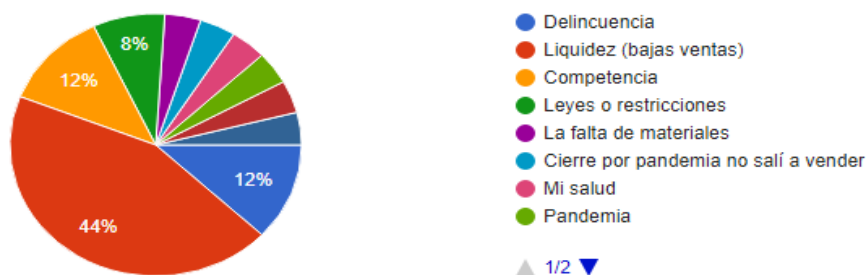
| Situaciones Afrontadas | Cantidad | Porcentaje |
|------------------------|-----------|-------------|
| Delincuencia | 3 | 44% |
| Liquidez | 11 | 12% |
| Competencia | 3 | 12% |
| Leyes O Restricciones | 2 | 8% |
| Otros | 6 | 24% |
| Total | 25 | 100% |

Fuente: Propia

Gráfico 7 Respuestas a pregunta 7

¿Cual ha sido la situación mas difícil que enfrento con su emprendimiento?

25 respuestas



Fuente: Propia

Análisis de los resultados: Los negocios suelen pasar un sinfín de situaciones, al preguntar a los emprendedores cual fue la más difícil que enfrentaron, el 44% manifestó la liquidez, situación que es muy importante para todo negocio poder mantenerse a flote y solventar sus compromisos, la delincuencia 12% y competencia 12% fueron respondidas por los emprendedores, el 8% manifestaron las leyes o restricciones y 6% variaron sus respuestas.

4.1.8 Pregunta número 8

8. ¿Conoce alguna institución pública o privada que fomenta el emprendimiento?

Tabla 10 Respuestas a pregunta 8

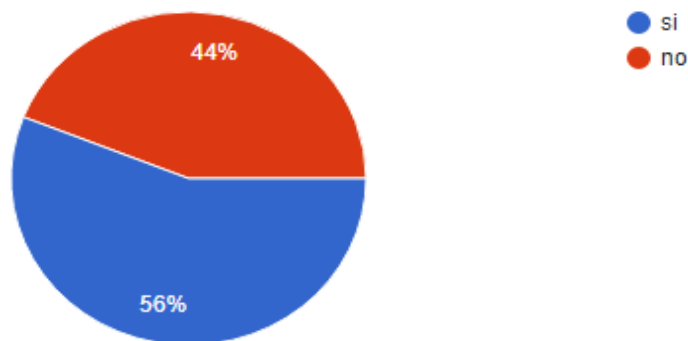
| Conocimiento De Instituciones | Cantidad | Porcentaje |
|-------------------------------|-----------|-------------|
| Si | 14 | 56% |
| No | 11 | 44% |
| Total | 25 | 100% |

Fuente: Propia

Gráfico 8 Respuestas a pregunta 8

¿Conoce alguna institución publica o privada que fomenta el emprendimiento?

25 respuestas



Fuente: Propia

Análisis de los resultados: Según la información obtenida el 56% de las respuestas expresaron si conocer alguna institución que ayuda o fomenta el emprendimiento en el municipio de Santa Ana, el 44% restante no conoce de alguna institución que ayude al sector de emprendimientos.

4.1.9 Pregunta número 9

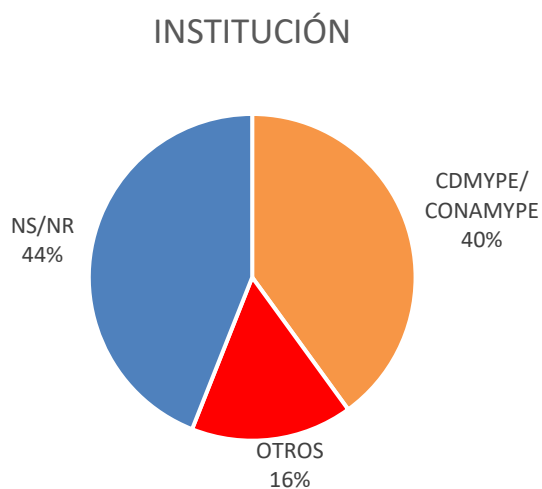
9. Su respuesta anterior fue si, mencione que instituciones públicas o privadas fomentan el emprendimiento, sino omitir.

Tabla 11 Respuestas a pregunta 9

| Instituciones | Cantidad | Porcentaje |
|------------------|-----------|-------------|
| Cdmype/ Conamype | 10 | 40% |
| Otros | 4 | 16% |
| Ns/Nr | 11 | 44% |
| Total | 25 | 100% |

Fuente: Propia

Gráfico 9 Respuestas a pregunta 9



Fuente: Propia

Análisis de los resultados: Se concluye que los emprendedores reconocen a CDMYPE / CONAMYPE como las instituciones que más apoya o beneficia al sector de emprendimientos.

4.1.10 Pregunta número 10

10. ¿Conoce de algún programa o política que beneficia al sector de emprendedores?

Tabla 12 Respuestas a pregunta 10

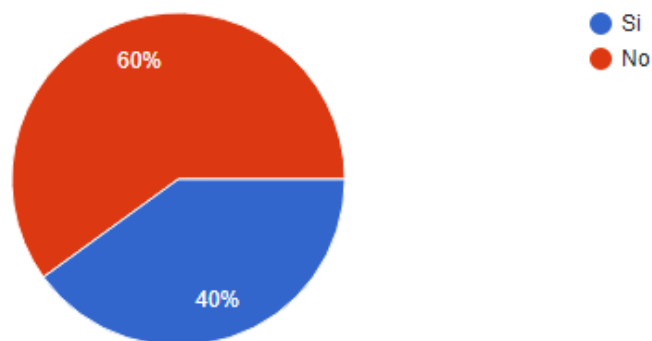
| Conocimiento Programa / Política | Cantidad | Porcentaje |
|----------------------------------|-----------|-------------|
| Si | 10 | 40% |
| No | 15 | 60% |
| Total | 25 | 100% |

Fuente: Propia

Gráfico 10 Respuestas a pregunta 10

¿Conoce de algún programa o política que beneficia al sector de emprendedores?

25 respuestas



Fuente: Propia

Análisis de los resultados: Se define el poco conocimiento sobre programa o políticas que estimulen el emprendimiento, los resultados obtenidos expresan el 60% desconocer sobre ello, el 40% afirma si conocer algún programa o política al sector de emprendimiento.

4.1.11 Pregunta numero 11

11. Su respuesta anterior fue si, mencione que programa o política conoce Ud. que benefician al sector de emprendedores, sino omitir.

Tabla 13 Respuestas a pregunta 11

| Programa | Cantidad |
|---------------------------------|-----------------|
| Cursos INSAFORP | 1 |
| Programa de emprendimiento / Mt | 1 |
| Capacitaciones CONAMYPE | 4 |
| Ferias de emprendimiento | 1 |
| Total | 7 |

FUENTE: Propia

Análisis de los resultados: Los emprendedores que respondieron la interrogante con respecto si conoce programa o política que beneficia al sector de emprendimiento, 7 personas respondieron de las cuales 4 expresaron las capacitaciones de CONAMYPE, 3 personas contestaron de manera diferente, mencionando los Cursos de INSAFORP, Programa de emprendimiento del Ministerio de Trabajo y Feria de Emprendimiento.

4.1.12 Pregunta número 12

12. Mencione el programa del cual ha sido beneficiado su emprendimiento, si aplica.

Tabla 14 Respuestas a pregunta 12

| Programa | Cantidad |
|---------------------------------|-----------------|
| Capacitaciones / Charlas | 5 |
| Programa de emprendimiento / Mt | 2 |
| Total | 7 |

FUENTE: Propia

Análisis de los resultados: Los emprendedores que respondieron con afirmación la interrogante relacionada si conocía programa o políticas, los cuales brindaron la información de cuales habían hecho uso o beneficiando su emprendimiento, únicamente 7 emprendedores respondieron, los cuales 5 expresando haber asistido a charlas y capacitaciones impartidas por CONAMYPE, 2 se refirieron a programa de emprendimiento por parte del Ministerio de Trabajo.

4.1.13 Pregunta numero 13

13. ¿Cuál ha sido la clave para el éxito de su emprendimiento?

Tabla 15 Respuestas a pregunta 13

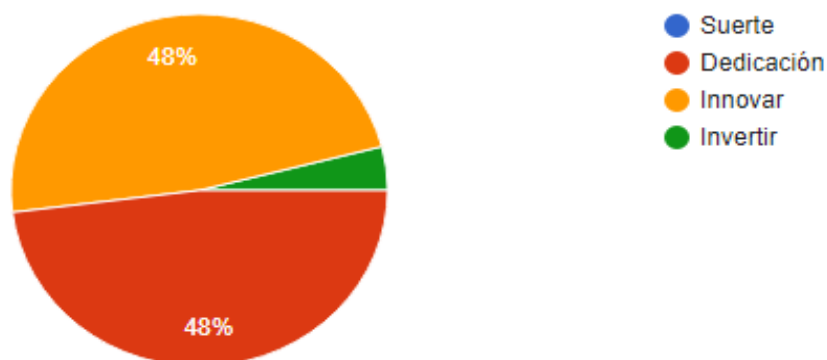
| Clave De Éxito | Cantidad | Porcentaje |
|----------------|-----------|-------------|
| Dedicación | 12 | 48% |
| Innovar | 12 | 48% |
| Invertir | 1 | 4% |
| Suerte | 0 | 0% |
| Total | 25 | 100% |

Fuente: Propia

Gráfico 11 Respuestas a pregunta 13

¿Cual ha sido la clave para el éxito de su emprendimiento?

25 respuestas



Fuente: Propia

Análisis de los resultados: La infinidad de acciones enfocadas a buenos resultados, los emprendedores definieron la dedicación 48% y la innovación 48% como la causa primordial para alcanzar el éxito de sus emprendimientos, solamente el 4% expreso el invertir para dicho resultado.

4.2 Análisis general

- 1.** El género femenino predomina los emprendimientos en el municipio de Santa Ana.
- 2.** La mayoría de los modelos de negocios (emprendimientos) que existen en el Municipio de Santa Ana están creados en relación con elaboración de alimentos, atención y servicio al cliente son las más comunes.
- 3.** Los emprendimientos con mayor tiempo de existencia (más de 7 años) dejan de ser jóvenes, se inicia un desarrollo como PYME (Pequeña y Mediana Empresa).
- 4.** La diversidad de motivos que obligan o permiten emprender en el municipio de Santa Ana están derivados por necesidad de diferente tipo.
- 5.** El financiamiento para los emprendedores cuando iniciaron fue de recursos propios (ahorros, herencias, cotizaciones, etc.).
- 6.** Los emprendedores cuando toman la decisión previamente consultan y confían en la opinión de su círculo más cercano quienes son familiares continuamente de amigos.
- 7.** Todos los negocios de diferentes categorías afrontan un sinfín de situaciones, los emprendedores del Municipio de Santa Ana afirman lo complicado que es tener liquidez, ya que es sumamente importante para mantenerse en marcha y solventar compromisos.
- 8.** Existen instituciones públicas y privadas que incentivan a emprender, sin embargo, no son del conocimiento de los emprendedores. Falta de publicidad por parte de estas instituciones.
- 9.** CDMYPE dependencia de CONAMYPE es la institución más reconocida entre los emprendedores que fomenta al emprendimiento.
- 10.** La Política Nacional de Emprendimiento es la ley que protege y beneficia al sector de emprendedores, pero son pocos los conocedores sobre ello, así mismo de otros programas de instituciones privadas.
- 11.** Los pocos emprendedores conocedores de políticas o programas al sector se han beneficiado asistiendo a capacitaciones, charlas y espacios para dar a conocer sus emprendimientos (ferias).
- 12.** La clave del éxito varía según la experiencia de cada emprendedor, pero lo que manifiestan en sintonía los emprendedores es la dedicación e innovar, obteniendo como resultado éxito en los emprendimientos del municipio de Santa Ana.

CONCLUSIONES

Después de haber desarrollado la investigación y analizado los resultados obtenidos de las encuestas llevadas a cabo en los emprendimientos en el municipio de Santa Ana se concluye lo siguiente:

- A. Se ha verificado que la mayoría de emprendimientos en el municipio de Santa Ana, son creados por mujeres que han logrado mantener en el tiempo su negocio en marcha, coincidiendo en la elaboración de alimentos como una forma de incursionar en la dinámica de negocios
- B. El motivo por cual emprenden en el municipio de Santa Ana es por necesidad, resultado de la falta de empleo y también la búsqueda de ingreso económico para el sustento familiar, la situación económica en el país no es muy favorable, muchas empresas realizan recortes de personal, dichas personas al no encontrar otro empleo toman la decisión de emprender con su propio negocio según su habilidades o cualidades adquiridas.
- C. Los emprendimientos en el municipio de Santa Ana poseen largo tiempo en funcionamiento a lo cual se puede definir que se limitan a desarrollarse como una pyme por evitar tramites e inspecciones por las diferentes instituciones, esto limita en gran medida beneficios que serían de mucha ayuda para cada emprendimiento.
- D. Las dificultades que se presentan en cada emprendimiento son diversas y son igual o más complicadas sobrellevarlas en el este sector a comparación a una empresa ya establecidas legamente pyme.
- E. La mayoría de emprendimientos desconoce de la Ley Nacional de Emprendimiento, posiblemente por la poca información o publicidad en los medios de comunicación, falta de interés o poca credibilidad a la ley, también reconocen principalmente a CDMYPE como la institución gubernamental que más apoyo brinda al sector.
- F. Se verificó que los programas creados por instituciones gubernamentales, así como privadas carecen de información para las personas en el municipio de Santa Ana, la mayoría ha emprendido sin tener un conocimiento previo.

- G. Entre los beneficios que los emprendedores suelen utilizar en el municipio de Santa Ana, son capacitaciones, asesorías y aperturas de espacios en diferentes ferias las cuales permiten dar a conocer sus productos o servicios sin ningún costo.
- H. Se concluye que los emprendimientos en el municipio de Santa Ana, no existe un programa que estimule o beneficie al sector directamente, solo se confirman las antes mencionadas y para financiamiento son específicamente fondos propios para llevar a cabo su emprendimiento.
- I. Se confirman los secretos de los emprendedores para ser exitosos, la dedicación desde los inicios para materializar la idea hasta la actualidad que se mantienen en marcha, cuidando todos los detalles que conforman el modelo de negocio, también, la innovación es otro secreto que los emprendedores realizan con el paso del tiempo para mantenerse operando.
- J. Se determina que para emprender es necesario conocerse a sí mismo, definir la situación que se atraviesa, reconocer las cualidades y experiencias que se posee, tener mucha dedicación en todo momento, no dejar lado ningún detalle por mas pequeño que parezca y adaptarse a los cambios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcaraz Rodríguez, R. (2011). *El Emprendedor de Éxito*. Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V. Cuarta Edición.
- Aulaclicks.com (2019). *¿Cuál es el origen del emprendimiento?* Obtenido de: https://aulaclicks.com/cual-es-el-origen-del-emprendimiento/#Historia_del_emprendimiento_en_el_mundo.
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE. (2014.). *Política Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa*. Obtenido de: http://www.sice.oas.org/SME_CH/SLV/Politica_Nacional_para_el_desarrollo_de_la_MYPE_s.pdf.
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE. (2017). *Encuesta Nacional de la MYPE 2017 – CONAMYPE*. Obtenido de: <https://www.conamype.gob.sv/download/encuesta-nacional-de-la-mype-2017/>.
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE. (2018). *Más de 300 mil micros, pequeñas empresas y emprendimientos registra última encuesta de la MYPE – CONAMYPE*. Obtenido en: <https://www.conamype.gob.sv/blog/2018/12/20/mas-de-300-mil-micro-pequenas-empresas-y-emprendimientos-registra-ultima-encuesta-de-la-mype/>
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE. (2018). *Política Nacional de Emprendimiento, El Salvador, Febrero 2018*. Obtenido en: <https://www.conamype.gob.sv/download/politica-nacional-de-emprendimiento/>
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE. (2019). *Informe Programa Nacional de Emprendimiento Gerencia de Emprendimiento*. Obtenido en: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiFk7jd6IT0AhWuSDABHTb1CIEQFnoECAkQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.transparencia.gob.sv%2Finstitutions%2Fconamype%2Fdocuments%2F321391%2Fdownload>

nload&usg=AOvVaw10Zy3A79nNUNRb2II0r9sy.

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE. (2021). *Ley MYPE – CONAMYPE*. Obtenido en: <https://www.conamype.gob.sv/temas-2/ley-mype/>.

Córdoba, M. N., & Molselve, C., (2021) *Informe Tipos de Investigación. Predictiva, Proyectiva, Interactiva, Confirmatoria y Evaluativa*. Obtenido en: <https://www.yumpu.com/es/document/read/63895158/tipos-de-investigacion-predictiva-proyectiva-interactiva-confirmatoria-y-evaluativa>

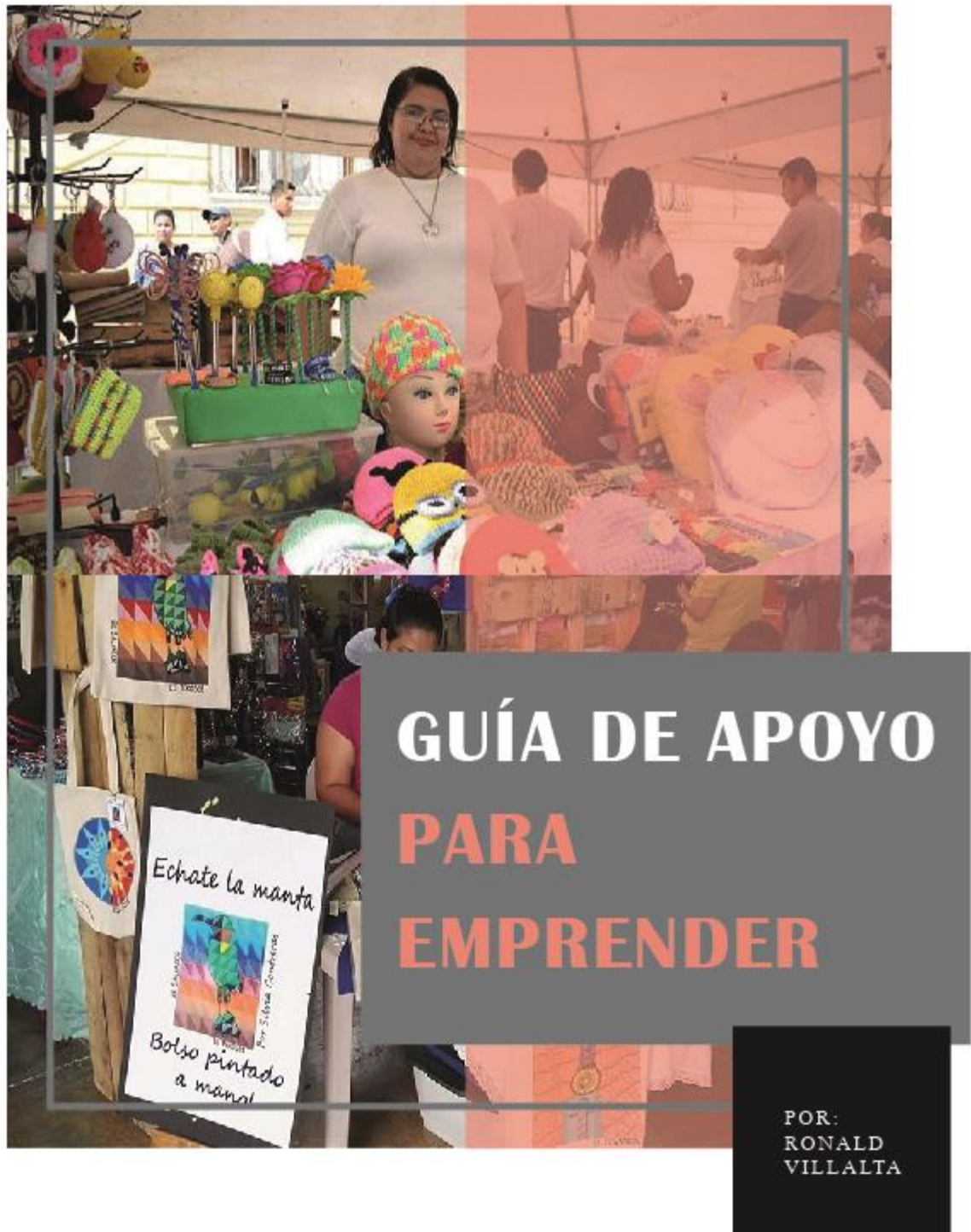
López Morales Maria Dolores. (2019). *El motor de la economía*. Obtenido en: <https://www.gestiopolis.com/emprendimiento-el-motor-de-la-economia/>

Muñoz Correa, K. y Zavala Urquiza, D. (2017). *El arte de emprender*. Quito: Editorial Universitaria. Pag.14

Noticias de El Salvador - elsalvador.com. (2021). *Emprendedurismo en El Salvador*. Noticias de El Salvador - elsalvador.com. Obtenido de: <https://historico.elsalvador.com/historico/149518/emprendedurismo-en-el-salvador.html>

ANEXOS

Anexo 1: Revista: Guía de apoyo para emprender



Guía de apoyo para facilitar la toma de decisión al momento de emprender en el Municipio de Santa Ana



¿Qué es emprender?

Emprender es tener la iniciativa de llevar a la práctica una idea de negocio, es decir, crear una empresa y llevar a cabo la producción del bien o prestación del servicio, sin que esto quede en una mera intención.

Objetivo:

Facilitar el proceso de toma de decisión para emprender y asegurar un correcto establecimiento y funcionamiento de un emprendimiento.

¿Por qué emprender?

Aunque las razones para emprender son muchas, sin embargo siempre existe el miedo al fracaso, a las responsabilidades que implica y el compromiso que hay que asumir. No hay que perder de vista la meta que nos hemos planteado a la hora de tomar la decisión de emprender. La libertad, cumplir sueños, las ganas de ser tu propio jefe... esta experiencia nos regalará grandes experiencias y grandes aprendizajes.

Paso 1

AUTOANÁLISIS Y LA IDEA DEL EMPRENDIMIENTO

Un emprendimiento siempre inicia con una primera idea de negocio, que posteriormente, se concreta en un producto o servicio con cuya comercialización se obtiene un beneficio económico.

Esta idea de negocio se basa en los conocimientos, habilidades o experiencia que pueda facilitar la creación del emprendimiento. Para ello, nos podemos apoyar de personas cercanas, que nos ayuden con lluvia de ideas sobre descubrir oportunidades que existen en el mercado, a innovar en productos o servicios, a dar sugerencias de inversión o, a ser impulsores con la idea que ya tenemos en mente. Pero debemos tener en cuenta también que, para emprender no es simplemente la idea de negocio en sí misma, sino la persona emprendedora, sus habilidades, capacidades y conocimientos adquiridos.

Algunas de esas habilidades y capacidades son:

- o Autoconfianza, autocrítica y escucha activa de opiniones externas
- o Creatividad.
- o Capacidad de decisión, iniciativa, actitud activa, asumir las consecuencias.
- o Capacidad de trabajo, perseverancia, constancia y dedicación.
- o Planificado/a y organizado/a.
- o Habilidades de liderazgo y dirección de equipos, pero también capacidad para la delegación de tareas.
- o Empatía, sensibilidad hacia las necesidades de otras personas.
- o Habilidades de comunicación y persuasión para exponer y defender las propias ideas.

Aunque no es necesario tener todas esas habilidades y capacidades para poder poner en marcha un emprendimiento, sin embargo, el nivel de necesidad que tengamos, el estilo de vida queremos tener, qué tipo de trabajo nos gustaría hacer, con qué personas queremos trabajar, son claves para la puesta en marcha del negocio.

El **factor clave** para emprender no es simplemente la idea de negocio en sí misma, sino la persona emprendedora, sus habilidades, capacidades y conocimientos adquiridos.



Paso 2

DESARROLLO DE LA IDEA

Ahora bien, al momento de tener una idea más clara de lo que queremos o de lo que nos gustaría emprender, es importante que nos hagamos preguntas como:

¿Mi emprendimiento tiene una propuesta de valor?, ¿Cuáles son las actividades que debo de realizar para llevar a cabo mi emprendimiento?, ¿Cuántos recursos tengo que invertir para mi emprendimiento?, ¿Cuento con esos recursos?, ¿Cómo haré llegar a mis clientes?, etc.

Este cuestionamiento es clave para llevar a cabo nuestro emprendimiento; en principio puede ser que unas preguntas sean más difíciles de responder que otras, pero para eso es esta guía, para darte herramientas que sean de apoyo en el camino a un emprendimiento exitoso.

Herramienta Clave: Modelo de Negocio

Es un primer eslabón para validar la idea de negocio de una persona emprendedora. Se trata de un método deductivo que permite a la persona emprendedora, mediante un sistema visual legible y sencillo, crear un esquema de pensamiento organizado para la generación de ideas innovadoras y la construcción de modelos de negocio que aporten soluciones reales a las necesidades de los emprendedores.

MATRIZ DEL MODELO CANVAS

Es una de las técnicas más usadas actualmente para el diseño y validación de modelos de negocio. Se trata de un esquema que recoge el modelo de negocio en tan solo 9 módulos de contenido plasmados en un lienzo de manera estructurada, visual y a modo de resumen.

El lienzo o matriz del Modelo Canvas, de manera estratégica, plasman toda la actividad de una empresa. Cada bloque identifica una parte primordial de un emprendimiento y/o su actividad: qué vende, a quién, cómo, dónde, cuánto cuesta, etc.



MATRIZ DE NEGOCIO CANVAS

| | | | | |
|---|---|--|---|---|
| <p>SOCIOS CLAVE </p> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores claves? ¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave? ¿Qué actividades realizan nuestros socios clave?</p> | <p>ACTIVIDADES CLAVE </p> <p>¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales? ¿Nuestras relaciones con los clientes? ¿Nuestras fuentes de ingreso?</p> | <p>PROPUESTA DE VALOR </p> <p>¿Qué valor estamos entregando a los clientes? ¿Qué problema estamos ayudando a resolver? ¿Qué paquete de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</p> | <p>RELACIONES CON LOS CLIENTES </p> <p>¿Qué tipo de relación espera que establezcamos cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿Cuán costosas son? ¿Cómo se integra con el resto de nuestro modelo de negocio?</p> | <p>SEGMENTO DE CLIENTES </p> <p>¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> |
| <p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <p>¿Cuáles son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles recursos clave son los más costosos? ¿Cuáles actividades clave son las más costosas?</p> <p></p> | <p>FUENTES DE INGRESOS</p> <p>¿Por cuál valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? ¿Actualmente por qué se paga? ¿Cómo están pagando? ¿Cómo prefieren pagar?</p> <p></p> | | | |

Entre más elementos incorporemos en el modelo canvas, mayor seguridad tendremos de emprender. De lo contrario, estamos a tiempo de cambiar aspectos del negocio; o en su caso de reorientar la idea del emprendimiento.



Paso 3

DEFINIR PUNTOS CLAVES

Definir los puntos clave que harán la diferencia del emprendimiento en el lugar que decidamos establecerlo.

Propuesta de valor

No es más que el servicio/producto que dicho negocio pone a la venta y aquello que lo hace único. Este puede estar relacionado con:

- > Marca
- > Novedad
- > Personalización
- > Precio
- > Diseño
- > Relación calidad-precio
- > Calidad del producto-servicio
- > Calidad del servicio post-venta

**LA PROPUESTA DE VALOR ES EL
CORAZÓN DE NUESTRO
EMPRENDIMIENTO**



Definir Clientes

Es importante especificar qué tipo de personas van a comprar el producto/servicio:

- > ¿Dónde viven?
- > ¿Qué edad tienen?
- > ¿De qué sexo son?
- > Estudios
- > Hábitos
- > Intereses

Paso 4

FINANCIAMIENTO

Al tener la decisión sobre el giro o tipo de emprendimiento se contempla su financiamiento, ya que es una parte esencial para materializar dicho proyecto, si se cuenta con fondos propios se recomienda usar una parte como autofinanciamiento y la contra parte hacer uso de financiamiento externo.

Financiamiento propio: se trata de aquellos recursos económicos que los tenemos ociosos, algún ahorro disponible, herencia, pensión, o parte de nuestro salario que queremos invertir. La ventaja es que no tiene ningún costo.

Familia y Amigos: estos grupos de personas son los que nos pueden prestar dinero a bajo o nulo costo, o invertir en nuestro emprendimiento, sin embargo hay que tener en cuenta los riesgos que implica. Si se van a poner en juego relaciones personales, hay que tratar de evitar problemas aclarando desde un principio los riesgos que está asumiendo el inversor.

Microcréditos o créditos de capital semilla: Son otorgados por el gobierno, diferentes ONGs, y algunos bancos. Se trata de créditos de montos bajos para colaborar con emprendedores. Tienen la ventaja de que no necesitan garantía real, pero hay que prestar atención a las tasas de interés.

Gobierno: El gobiernos y las municipales, suelen tener diversos programas para ayudar a financiar sus primeros pasos a los emprendimientos y pymes. Pdemos ver en el sitio web del ministerio de los distintos programas disponibles.

Paso 5

ASESORÍA



Asistir a reunión con uno de los asesores o representantes de CDMYPE para la explicación de los diferentes programas y ley de emprendimiento que existen en relación al sector de emprendimiento.

CDMYPE UNICAES SANTA ANA

 Dirección:
Bypass Carretera a Metapán y carretera Antigua a San Salvador. Santa Ana.

 Teléfono:
+503 2484 0670

 E-mail:
comprascdmypesa@gmail.com

CONAMYPE SANTA ANA

 Dirección:
9a Calle oriente, entre avenida Independencia y 3a avenida sur #7 Santa Ana.

 Teléfonos:
+503 2592 9093 / +503 2592 9094

Y como ya se mencionaba anteriormente, recibir opiniones de personas de confianza ya sea familia o amigos que nos puedan brindar ayuda a plasmar el emprendimiento.

La base del emprendimiento está en escuchar e identificar qué es lo que el cliente realmente quiere, por ello, identificar a clientes potenciales, entrevistarlos, escucharlos y tomar en cuenta su opinión, también es clave para el éxito de un emprendimiento.

Paso 6

Perseverancia y Optimismo

Mantener los cuidados y la atención en todos los momentos del emprendimiento, en el ámbito comercial todos los días son diferentes pero nunca se debe perder la fe, todo cambio que se realice se debe tener presente que será para mejorar, nadie cuidara mejor las cosas que el propio dueño, por tal motivo siempre tendrá que estar al frente la persona que decidió emprender.



“Si crees que puedes, ya estas a medio camino”

Theodore Roosevelt



¡Es hora de emprender!

Anexo 2: Preguntas de encuesta.

Encuesta sobre la creación y administración de emprendimientos en el municipio de Santa Ana.

1. ¿Cuál es su género?
2. ¿Cuál es el giro del emprendimiento?
3. ¿Cuánto años tiene de existencia su emprendimiento o negocio?
4. ¿Cuál fue el motivo por el cual decidió emprender?
5. ¿Cuál fue su fuente de financiamiento inicial?
6. ¿Quién de las siguientes personas le aconsejaron u opinaron sobre su emprendimiento?
7. ¿Cuál ha sido la situación más difícil que enfrentó con su emprendimiento?
8. ¿Conoce alguna institución pública o privada que fomenta el emprendimiento?
9. Su respuesta anterior fue si, mencione que instituciones públicas o privadas fomentan el emprendimiento, sino omitir.
10. ¿Conoce de algún programa o política que beneficia al sector de emprendedores?
11. Su respuesta anterior fue si, mencione que programa o política conoce Ud. que benefician al sector de emprendedores, sino omitir.
12. Mencione el programa del cual ha sido beneficiado su emprendimiento, si aplica
13. ¿Cuál ha sido la clave para el éxito de su emprendimiento?