

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE  
ESCUELA DE POSGRADO



**TRABAJO DE POSGRADO**

LA INFLACIÓN Y SU IMPACTO EN LA POBLACIÓN EMPRENDEDORA,  
FINANCIADA POR EL PROGRAMA DE CORREDORES PRODUCTIVOS, EN LA  
FRANJA COSTERA MARINA DEL MUNICIPIO DE ACAJUTLA, DEPARTAMENTO DE  
SONSONATE, EL SALVADOR, EN EL PERÍODO DE ENERO A ABRIL DE 2023

**PARA OPTAR AL GRADO DE**  
**MAESTRA EN DESARROLLO LOCAL SOSTENIBLE**

**PRESENTADO POR**  
LICENCIADA DEISI VIANNEY FLORES RODRÍGUEZ  
LICENCIADA YESSENIA DE LOS ÁNGELES ALFARO DE SANDOVAL

**DOCENTE ASESOR**  
MAESTRO ESTEBAN DE JESÚS CUÉLLAR CERÓN

DICIEMBRE, 2023  
SANTA ANA, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**AUTORIDADES**



**ING. JUAN ROSA QUINTANILLA QUINTANILLA**  
**RECTOR**

**DRA. EVEYN BEATRIZ FARFÁN MATA**  
**VICERRECTORA ACADÉMICA**

**M.Sc. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO**  
**VICERRECTOR ADMINISTRATIVO**

**LICDO. PEDRO ROSALÍO ESCOBAR CASTANEDA**  
**SECRETARIO GENERAL**

**LICDA. ANA RUTH AVELAR VALLADARES**  
**DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS**

**LICDO. CARLOS AMILCAR SERRANO RIVERA**  
**FISCAL GENERAL**

**FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE**  
**AUTORIDADES**



**M.Ed. ROBERTO CARLOS SIGÜENZA CAMPOS**  
**DECANO**

**DR. JOSÉ GUILLERMO GARCÍA ACOSTA**  
**VICEDECANO**

**LICDO. JAIME ERNESTO SERMEÑO DE LA PEÑA**  
**SECRETARIO**

**M.Sc. MARTA RAQUEL QUEVEDO CIERRA**  
**DIRECTORA DE LA ESCUELA DE POSGRADO**

## Agradecimientos

Cumplir la meta de obtener el grado académico de Master era una deuda con mi persona y lograrlo ha sido fruto de años de esfuerzo, recorrer un nuevo camino, en el cual encontré a personas maravillosas, pero sobre todo Dios me sostuvo en cada etapa.

Agradezco a mis amados hijos Carlos Alberto y Fátima Natasha quienes vivieron junto a mí el proceso, me escuchaban y apoyaban, creyendo en una mamá que lo daba todo por alcanzar la meta, junto a ellos, con quienes en paralelo llevábamos nuestras propias cargas y éstas se aliviaban entre los tres. Tuvimos la preciosa oportunidad de compartir conocimientos y desde la experiencia de cada uno, encontrábamos una solución y experimentamos crecimiento académico en ese maravilloso tiempo. A mi madre Graciela, quien siempre me apoyó con su sencillez y amor de madre me brindó su ayuda en todo momento.

A mi compañera Yessenia, en quien encontré la fuerza y el equilibrio para lidiar con cargas que me eran imposibles de llevar sola, fue mi apoyo, consejera y amiga de viaje a quien agradezco su paciencia y experiencia profesional.

Estoy muy agradecida con cada una de las personas que conocí en el desarrollo de la Maestría, y de quienes aprendí, en sobre manera rindo mis agradecimientos al Maestro Esteban Cuéllar quien nos asesoró y siempre creyó en nosotras para culminar la investigación y obtener el grado académico.

Deisi Vianney Flores Rodríguez.

## Agradecimientos

Agradezco a Dios por darme la fuerza, la sabiduría y la perseverancia necesarias para superar los desafíos que encontré en este viaje académico.

A mi Esposo Elmer y a mi hijo Elmer Enrique, gracias por su comprensión y ánimo, por su apoyo en todo momento y por su confianza, por llenar mis días de felicidad y por ser mi motivación. A mi madre Carmen por su enorme sacrificio y su apoyo incondicional.

A mi compañera Deisy, gracias por todo su apoyo para lograr esta meta que un día nos trazamos y porque sus aportes y conocimientos sirvieron de base para desarrollar nuestro trabajo.

A mi asesor de tesis, Maestro Esteban Cuellar, por su orientación experta, su apoyo constante y sus valiosas sugerencias que han enriquecido este proyecto desde su inicio hasta su conclusión.

También quiero expresar mi gratitud a mis amigos y familiares por su constante ánimo y comprensión durante este proceso de investigación.

Por último, pero no menos importante, quiero agradecer a todas las personas que participaron en este estudio, Maestros y Maestras, cuyos conocimientos y enseñanzas han sido fundamentales para el desarrollo de esta tesis.

¡Muchas gracias!

Yessenia de los Ángeles Alfaro de Sandoval

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>viii</b>
<b>CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>10</b>
1.1 Situación problemática y delimitación.....	10
1.1.1 Delimitación espacial y temporal.....	11
1.2 Enunciado del problema.....	12
1.3 Preguntas de investigación.....	12
1.4 Objetivos de la investigación.....	12
1.4.1 General.....	12
1.4.2 Específicos.....	12
1.5 Justificación.....	13
1.6 Límites y alcances.....	15
1.6.1 Límites.....	15
1.6.2 Alcances.....	16
1.7 Criterios de inclusión.....	16
1.8 Criterios de exclusión.....	16
<b>CAPITULO II: MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA.....</b>	<b>17</b>
2.1 Antecedentes del problema.....	17
2.2 Teorías y conceptos básicos.....	20
2.2.1 Definición de emprendimiento.....	20
2.2.2 Evolución del emprendimiento.....	20
2.2.3 MIPYMES en América Latina.....	22
2.2.4 Evolución de las MYPIMES en El Salvador.....	26
2.2.5 Inflación y sus efectos en las MYPIMES.....	29
2.2.6 La Pandemia Covid-19 y sus efectos en las MYPES.....	31
2.2.7 Empleo formal e informal.....	35
2.2.8 Ventas.....	39
2.2.9 El enfoque de cadenas como medio de comercialización.....	40
2.2.10 Ciclo de desarrollo de las empresas.....	46
2.2.11 Etapa creación de la empresa.....	47
2.2.12 Emprendimientos en el núcleo Acajutla.....	50

2.2.13 Emprendimientos por necesidad .....	53
2.2.14 Emprendimientos por oportunidad .....	54
2.3 Marco jurídico .....	55
2.4 Contextualización.....	56
CAPITULO III: DISEÑO METODOLÓGICO .....	61
3.1 Enfoque de la investigación .....	61
3.2 Diseño de la investigación .....	62
3.3 Población y Muestra.....	63
3.3.1 Población .....	63
3.3.2 Muestra.....	63
3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información .....	66
3.5 Operacionalización de Variables.....	67
3.5.1 Cuestionario.....	67
3.5.2 Entrevista.....	70
3.6 Estrategias de Recolección, Procesamiento y Análisis de la Información.....	73
3.6.1 Estrategias de Recolección y Procesamiento .....	73
3.7 Consideraciones éticas .....	74
3.8 Cronograma.....	76
3.8.1 Presupuesto.....	77
CAPITULO IV: ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS .....	78
4.1 Análisis e Interpretación de los Resultados de la Encuesta .....	79
4.2 Análisis e Interpretación de los Resultados de la Entrevista.....	89
4.3 Matriz de triangulación de variables .....	110
4.4 Análisis de la Triangulación de Datos .....	142
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	147
5.1 Conclusiones .....	147
5.2 Recomendaciones.....	149
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	150
ANEXOS .....	160

## **INTRODUCCIÓN**

El sector emprendedor desempeña un rol importante en la transformación económica de los territorios, contribuyendo a la generación de empleo y al desarrollo de las familias, por lo que investigar los fenómenos que le impactan es relevante.

Investigar y analizar el efecto de la inflación como fenómeno económico, en el sector emprendedor, considerando su naturaleza y características, como la falta de liquidez financiera, el manejo de costos, la dependencia de materia prima entre otros, es importante ya que es un sector altamente vulnerable. Este análisis no solo permitirá identificar los principales desafíos que enfrentan estos emprendedores en un entorno inflacionario, sino también emitir recomendaciones que permitan enfrentar los impactos con mayor resiliencia logrando reducir la tasa de abandono de emprendimientos.

### **CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En este capítulo se presenta la problemática del sector emprendedor ante fenómenos como la inflación, detallando las limitaciones, preguntas de investigación, así como objetivos, justificación, límites y alcances.

### **CAPÍTULO: II MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA**

En este capítulo se describe los antecedentes del problema, teorías relacionadas, conceptualización, marco jurídico y contextualización.

### **CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO**

Está constituido por el enfoque de investigación desarrollado, método, tipo de estudio, población y muestra, técnicas e instrumentos, operacionalización de variables, estrategias de recolección de datos y consideraciones éticas de procesos de investigación.

### **CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTEPRETACIÓN DE RESULTADOS**

Está compuesto por el procesamiento de la información obtenida a través de las técnicas de investigación. Asimismo, se muestra el análisis de los datos obtenidos y los principales hallazgos.



## CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se establecen las principales conclusiones y recomendaciones como resultados de la investigación desarrollada. Determinando los principales efectos de la inflación en en las personas emprendedoras del municipio de Acajutla financiados por el programa de corredores productivos.

## **CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1 Situación problemática y delimitación**

De acuerdo con el segundo estudio de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en el ámbito latinoamericano, El Salvador presenta una Actividad emprendedora temprana (TEA), muy cercana al promedio y una tasa mayor de emprendimiento establecido, pero también la tasa más alta de abandono de negocios. Esto sugiere, a la vez, una gran actividad emprendedora y un entorno desfavorable que lleva al cierre de muchos negocios. Los expertos consultados indicaron un entorno emprendedor bastante negativo, con carencias importantes en acceso a financiamiento, con políticas públicas poco favorables a los nuevos negocios, un sistema educativo que ignora al emprendimiento en los niveles de escuela primaria y secundaria, una muy deficiente transferencia tecnológica y dificultades en el acceso a proveedores a precios convenientes. (Manuel Sanchez Maferrer, 2013)

Las opiniones son moderadamente negativas en cuanto a los programas de promoción del emprendimiento y las condiciones del mercado interno. Por otra parte, con respecto a la cultura emprendedora, las opiniones fueron neutrales y solamente se señalaron fortalezas importantes en la infraestructura física y de comunicaciones.

Los expertos señalan que existe un entorno emprendedor bastante negativo, con carencias importantes en acceso a financiamiento, con políticas públicas poco favorables a los nuevos negocios, un sistema educativo que ignora el emprendimiento en los niveles de escuela primaria y secundaria, una muy deficiente transferencia tecnológica y dificultades en el acceso a proveedores a precios convenientes.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) según la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), Los principales problemas y debilidades detectados en la investigación se refieren a tres aspectos:

- La institucionalidad de fomento sigue siendo frágil en muchos países. Con pocas excepciones, no hay entidades públicas especializadas que logren desarrollar estrategias de largo plazo, y la participación del mundo empresarial en el diseño e implementación de las políticas es aún muy esporádica e incipiente.

- Falta una visión estratégica sobre el rol de las MIPYMES en la transformación productiva, lo que hace muy difícil la integración de las acciones de apoyo a micro, pequeñas y medianas empresas con los programas más generales de transformación productiva. Más aún, como no quedan claras las metas y los objetivos de las políticas, a menudo no se logra garantizar la convergencia de las acciones emprendidas por las entidades que, desde perspectivas distintas, concurren a su cumplimiento.
- A pesar de los esfuerzos realizados por parte de las entidades públicas, la fragmentación de la acción de apoyo en centenares de actividades de reducido alcance limita su capacidad de producir impactos visibles.
- La sostenibilidad de los negocios, dado las razones del nacimiento de estos y la falta de cultura emprendedora en etapas tempranas. (CEPAL, 2020)

Al respecto del acceso a la información de las personas emprendedoras administradas por CONAMYPE, es de hacer notar que esta información es privilegiada y de alta confidencialidad, por lo que es imposible obtenerla directamente en la CONAMYPE, ya que las personas emprendedoras han facilitado información personal y financiera, comprometiéndose la institución a no divulgarla en formularios administrativos, firmados tanto por la institución como por las personas emprendedoras.

La información reflejada en la investigación ha sido tomada de fuentes publicadas por CONAMYPE en su página web y en periódicos digitales, de tal manera que no se rompa la confidencialidad de la información proporcionada por los emprendedores a la institución ejecutora del programa Corredores Productivos; sin embargo para llegar a las personas financiadas se han realizado gestiones con la Alcaldía Municipal de Acajutla por medio de la Unidad de Turismo quienes les tienen identificadas como parte de su trabajo en el desarrollo territorial y por medio de quienes se tendrá acceso a entrevistarlos.

### **1.1.1 Delimitación espacial y temporal**

Personas emprendedoras financiadas por el Programa de Corredores Productivos ubicados en el municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate, en el periodo de enero a abril del 2023.

## **1.2 Enunciado del problema**

¿Cuál es el impacto la inflación en la población emprendedora, financiada por el programa de corredores productivos, en la franja costera marina del municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate, El Salvador, en el período de enero a abril de 2023?

## **1.3 Preguntas de investigación**

- ¿Cuál es el impacto de la inflación en el sector emprendedor del municipio de Acajutla, financiado por el programa Corredores Productivos?
- ¿Cómo perciben los emprendedores del municipio de Acajutla, financiados por el programa de Corredores productivos su crecimiento económico?
- ¿Cómo perciben las mujeres emprendedoras del municipio de Acajutla, financiado por el programa de Corredores productivos su crecimiento económico?
- ¿Las ventas obtenidas por las unidades productivas financiadas por el programa corredores productivos en el municipio de Acajutla superan un salario mínimo en utilidad para considerar su continuidad?
- ¿Cómo se han aplicado las fases de desarrollo de empresa en los emprendimientos financiados por el programa de Corredores productivos, en el municipio de Acajutla?
- ¿Los emprendimientos financiados por el programa de Corredores productivos, en el municipio de Acajutla, han alcanzado la internacionalización?

## **1.4 Objetivos de la investigación**

### **1.4.1 General:**

Identificar los impactos ocasionados por la inflación en el sector emprendedor del municipio de Acajutla, financiado por el programa Corredores Productivos, en la franja costero marina.

### **1.4.2 Específicos**

- Analizar los impactos en los empleos generados por los emprendedores financiados con el programa Corredores Productivos en la franja costera marina de Acajutla.

- Comprobar la continuidad de las unidades productivas afectadas por la inflación, después de la pandemia COVID 19.
- Describir los efectos generados en la economía local de las personas emprendedoras, financiadas con el programa de Corredores Productivos en el Municipio de Acajutla.
- Comparar la situación de las personas emprendedoras del municipio de Acajutla financiadas por Corredores Productivos, respecto a su condición económica previa y posterior a la instalación de sus unidades productivas.
- Identificar cuál cadena productiva del programa corredores productivos es la que corresponde a la zona de Acajutla, en cuanto a cumplimiento de indicadores de impacto en empleo y ventas.
- Indicar los resultados obtenidos en empleo y ventas en las mujeres emprendedoras, financiadas por el programa de corredores productivos, en la franja costero marina de Acajutla.

## **1.5 Justificación**

El mundo enfrenta una nueva crisis y los desafíos que tienen los países, como pobreza y desigualdad persistentes, empeoran en el contexto actual. Hasta antes de la pandemia, alrededor de 1 de cada 3 centroamericanos vivía en pobreza.

La pobreza y la pobreza extrema alcanzaron en 2020 en América Latina niveles que no se han observado en los últimos 12 y 20 años, respectivamente, así como un empeoramiento de los índices de desigualdad en la región y en las tasas de ocupación y participación laboral, sobre todo en las mujeres, debido a la pandemia del COVID-19 y pese a las medidas de protección social de emergencia que los países han adoptado para frenarla, informa la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

La pandemia irrumpió en un escenario económico, social y político complejo: bajo crecimiento, aumento de la pobreza y crecientes tensiones sociales. Además, pone al desnudo las desigualdades estructurales que caracterizan las sociedades latinoamericanas y los altos niveles de informalidad y desprotección social, así como la injusta división sexual del trabajo y organización social del cuidado, que atenta contra el pleno ejercicio de los derechos y la autonomía de las mujeres. (CEPAL, 2021)

Un Estudio de la CEPAL, sobre el impacto de la invasión rusa a Ucrania en América Latina, determinó que la guerra genera más presión a la economía, ya que suma a los eventos que ya estaban afectando a la región y que generan una ralentización del crecimiento económico, una mayor inflación, mayores tasas de interés, inseguridad alimentaria y mayor pobreza, detalla. (CEPAL, 2020).

El Gobierno de El Salvador (GOES) a través del Ministerio de Economía (MINEC) suscribieron un Contrato de Préstamo No. 3170/OC-ES, en fecha 20 de mayo de 2015 para la ejecución del Programa de Corredores Productivos, programa que se ejecuta en la Franja Costero Marina; este Programa tiene como propósito elevar el crecimiento económico en los municipios priorizados de la Franja Costero Marina y se implementa a través de varios subcomponentes, uno de los cuales corresponde a la creación de nuevas empresas en el territorio, que puedan integrarse al tejido productivo y empresarial, aprovechando las oportunidades de negocios y fortaleciendo los encadenamientos productivos. (CONAMYPE, 2017)

Bajo este contrato la CONAMYPE, ejecuta en toda la franja costera marina de El Salvador el programa de emprendimiento, financiando hasta por un monto de \$7,500.00 a cada iniciativa emprendedora para que dinamicen las economías locales. El presente estudio centra su atención en el NUCLEO 1, correspondiente a Acajutla en el departamento de Sonsonate y parte de Ahuachapán. El núcleo comprende los municipios:

#### Núcleo I: 20 Municipio

- Territorio 1: Sonsonate, Nahuilingo y Sonzacate
- Territorio 2: Acajutla y Guaymango
- Territorio 3: San Francisco Menéndez y Jujutla
- Territorio 4: Caluco, Cuisnahuat, Izalco, San Julian y Santa Isabel Ishuatan+
- Territorio 5: Juayúa, Nahuizalco, Salcoatitán y Apaneca
- Territorio 6: San Antonio del Monte, Santa Catarina Masahuat, Santo Domingo de Guzmán y San Pedro Puxtla

Del núcleo, la investigación estará centrada en el territorio 2, correspondiente al municipio de Acajutla.

Las ideas de negocios financiadas responden a cadenas específicas con potencial de vinculación, contenidas en el Manual Operativo, las cuales son:

- Camarón
- Acuicultura
- Pesca artesanal
- Agroindustria (hortalizas, frutas y lácteos)
- Turismo

La relevancia del emprendimiento no solo radica en su impacto en el área económica, sino que también en las áreas sociales, como lo son el desarrollo familiar y personal, salud, educación, igualdad de género, reducción de pobreza, disminución del índice de desempleo y la generación del autoempleo.

Alrededor de las limitaciones que se afrontan al momento de emprender y manejar las MIPYMES se integran las barreras legales, la disponibilidad de tiempo, poco acceso a financiamiento y una débil formación empresarial para realizar su emprendimiento, sumado a esto la inseguridad y riesgo. (Estrada, 2017)

Determinar el impacto directo que enfrentan las personas emprendedoras de la franja costero marina, financiados por el programa de Corredores Productivos, por la inflación será de alta importancia para replicar o no el modelo utilizado, frente a los resultados obtenidos con los indicadores de empleo y ventas, los cuales deberían contribuir a mejorar sus condiciones de vida.

## **1.6 Límites y Alcances**

### **1.6.1 Límites**

- Pocas investigaciones en el país sobre el tema específico en estudio.
- Limitaciones en el acceso a información de los emprendedores en el tiempo requerido.
- La ausencia de un sistema de registros adecuados en la muestra en estudio.
- Dificultad para entrevistar a los emprendedores en los tiempos disponibles.
- Acceso a la información

### **1.6.2 Alcances**

- Se busca describir los beneficios o desaciertos de haber financiado a emprendedores de la franja costera marina de Acajutla, con el programa Corredores Productivos.
- Describir los impactos ocasionados por la inflación en el sector emprendedor del municipio de Acajutla, financiado por el programa Corredores Productivos, en la franja costero marina.
- Identificar la pertinencia de la metodología utilizada para ejecutar el subprograma de Emprendimiento de Corredores Productivos.
- Medir la mejoría en el nivel de vida de las personas emprendedoras financiadas por el programa de corredores productivos, con los indicadores de empleo, autoempleo y ventas.
- Las mujeres emprendedoras han logrado autonomía económica al ejecutar sus unidades productivas, después de ser financiadas por el programa corredores productivos.

### **1.7 Criterios de inclusión**

- Personas emprendedoras financiadas por el programa Corredores productivos.
- Personas emprendedoras que pertenezcan al municipio de Acajutla
- Hombres y mujeres financiadas por el programa de corredores productivos en funcionamiento o no a la fecha del estudio

### **1.8 Criterios de exclusión**

- Personas emprendedoras financiadas con otros programas que no sea Corredores productivos
- Personas emprendedoras de otros municipios que no sean de Acajutla.
- Personas emprendedoras del programa Corredores Productivos que no deseen participar del estudio.



## **CAPITULO II: MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA**

### **2.1 Antecedentes del problema**

En la historia del emprendimiento, según EL EMPRENDEDOR (2021), tiene sus orígenes en el inicio de la humanidad, puesto que ésta en toda su historia ha luchado por superarse, por encontrar mejores formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida. El emprendimiento es algo innato en la humanidad y siempre ha estado presente en el hombre. En las últimas décadas el concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos (El emprendedor, 2021)

Emprender, entendido como una actividad innovadora, no era aprobada en los siglos XIII y XIV y acarrió como consecuencia que muchos mercaderes medievales sobrellevaran condenas por parte de los nobles y religiosos. Dicha, actividad era permitida con la condición de que el mercante que compra y vende productos elaborados por otras personas no tenían por qué enriquecerse más que aquellos que habían originado las mercancías, de igual forma, el prestador no debía cobrar intereses ya que no le incumbía ninguna ganancia por no haber participado directamente en el proceso.

Por otra parte, según Gómez A, en los siglos XVI y XVII las personas que generaban nuevas ideas, que experimentaban y profundizaban para crear nuevos artefactos que permitieran aumentar la producción, eran rechazados, alegando que afectaban económicamente a los artesanos y campesinos que debían emigrar porque su trabajo iba a ser sustituido por una máquina. A lo largo del tiempo, aquellos que se entusiasmaron en crear afrontando la autoridad y la costumbre fueron castigados y censurados, ya que sus invenciones no eran consideradas como un bien público a beneficio de todos para reducir los tiempos y facilitar el trabajo, sino, contrariamente, eran considerados como el enriquecimiento propio del innovador y la desdicha para los demás. (Wordpress, 2005)

En ese orden de ideas, Richar Cantillón (1755), fue un economista que conceptualizó el término emprendimiento como: “un individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre” (Rodríguez Ramírez, 2009). Es importante señalar que Cantillon fue el primero en introducir formalmente el término y lo relacionaba con el factor económico y su crecimiento.

Años más adelante, en 1810, Jean Baptiste Say, otro economista francés, definió al emprendedor de la siguiente manera:

Es un agente de cambio que reúne y combina los medios de producción, recursos naturales, humanos y financieros, para construir un ente productivo y encuentra el valor recibido de los productos, la recuperación del capital invertido, de los gastos que incurrió y de las utilidades que busca. (Rodríguez Ramírez, 2009)

Por otra parte, el origen de la palabra, proviene del francés “entrepreneur” que significa “pionero” y deriva del vocablo latino “prenderé” que significa “acometer” e “intentar”. (Orrego, 2008). Esta expresión representa la capacidad que posee una persona para cumplir con un objetivo, dicho término también se utiliza para designar a las personas innovadoras que inician una nueva organización o proyecto.

El emprendimiento ha sido estudiado desde la economía, la psicología, la sociología y la antropología. La economía se encargó de estudiarlo indagando sobre la analogía de este con el desarrollo desde una perspectiva estrictamente económico. Consecutivamente, la psicología, la sociología y la antropología desarrollaron contribuciones que se encargaron del estudio del fenómeno desde un punto de vista psicosocial.

Por su parte, en las escuelas de negocios, ha generado interés desde la década de los ochenta debido a la relación con la creación y dirección de empresas, entre otras razones.

Desde la definición de Cantillón (1755) hasta el trabajo realizado por Shane y Venkataraman (2000), se ha relacionado el emprendimiento con la invención de oportunidades beneficiosas:

Las oportunidades de emprendimiento son aquellas situaciones en las que nuevos bienes, servicios, materias primas y métodos de organización, pueden ser vendidos e introducidos a un precio mayor que sus costos de producción. (Shane, 2000)

En cuanto al emprendimiento en El Salvador las investigaciones son escasas, sin embargo, el estudio realizado por el Dr. Guillermo Gutiérrez señala:

Los emprendimientos en El Salvador se desarrollan en un 60,8% por una necesidad (consumo familiar) y en un 37,6% por oportunidad; el 57,8% del total de emprendimientos son administrados por mujeres, en tanto que el 42,4% son administrados por hombres.

Entre otros factores, el estudio mencionado concluye que un emprendimiento motivado por la “oportunidad” tiene mayores perspectivas de permanecer en el mercado y acceder al éxito que un emprendimiento movido por la “necesidad”. Esto conlleva a que en el país deben desarrollarse programas de fomento de emprendimientos que aprovechen una oportunidad en el mercado, para que las empresas se posicionen y crezcan a mediano y largo plazo, incrementando el empleo y la competitividad nacional. (Montoya G. G., 2012)

Frente a la realidad planteada por el autor es inminente la necesidad de fortalecer los procesos y el ambiente de desarrollo de las MYPIMES, es así que desde la Comisión Nacional de la micro y pequeña empresa se crea la Ley MYPE, Ley que permite la consolidación de un entorno favorable para el desarrollo de la micro y pequeña empresa en El Salvador, lo que propicia mejores ingresos de las familias de empresarios y empresarias, además de la generación de empleos. (CONAMYPE, 2014)

Mientras tanto se crea la Política Nacional de Emprendimiento, la cual viene a dar respuesta a las necesidades de articulación de las diferentes acciones que ya se realizan en el país, en materia de emprendimiento, pero de forma desarticulada, dispersa y que a la fecha a pesar de muchos esfuerzos aún no se logra consolidar una cultura del emprendimiento, que permita dar un salto cualitativo hacia emprendimientos dinámicos e innovadores. La expectativa es que esta política sea acogida por instituciones públicas y privadas en todo el territorio nacional. (CONAMYPE, 2014).

Para el año 2015 el Gobierno de El Salvador a través del Ministerio de Economía suscriben un Contrato de Préstamo No. 3170/OC-ES, para la ejecución del Programa de Corredores Productivos, programa que se ejecuta en la Franja costero marina; este Programa tiene como propósito elevar el crecimiento económico en los municipios priorizados y se implementa a través de varios subcomponentes, uno de los cuales corresponde a la creación de nuevas empresas en el territorio, que puedan integrarse al tejido productivo y empresarial, aprovechando las oportunidades de negocios y fortaleciendo los encadenamientos productivos.

CONAMYPE como socia del MINEC ejecuta este programa a través de sus unidades técnicas y operativas, poniendo a disposición sus metodologías de emprendimiento que se utilizan bajo el programa nacional de emprendimiento; el cual CONAMYPE ha diseñado desde su

planificación estratégica 2015 – 2019 y que da respuesta a la nueva estrategia de atención a la MYPE bajo un solo proceso llamado ciclo de desarrollo de empresa. (Lima, 2017)

La Visión estratégica del programa es contribuir al crecimiento y desarrollo económico, por medio del fortalecimiento de los eslabones de la cadena productiva; que permita la consolidación del tejido productivo por a través de la generación de valor, empleo digno, mejor nivel de ingresos, desarrollo de capacidades agroempresariales en las personas productoras, fomentando la participación de la mujer y de los jóvenes en la dinámica económica.

## **2.2 Teorías y conceptos básicos**

### **2.2.1 Definición de emprendimiento**

Etimológicamente el término emprendedor deriva de la voz castellana emprender (Carmen C. T., 1996), que proviene del latín in, en, y prenderé, coger o tomar. Es decir, detectar las necesidades que requiere todo ser planetario o las oportunidades de negocio que se encuentran en él, dando origen a nuevos productos o nuevas empresas o nuevos empleos y así, mejorar la calidad de vida de una comunidad, de una región o de un país.

La palabra fue definida por primera vez en el Diccionario de las Autoridades de la Real Academia Española en 1732, algunas de esas connotaciones se mantienen vigentes, como “La persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar con resolución y empeño alguna operación considerable y ardua” (Real Academia Española) Está estrechamente relacionado con el vocablo francés entrepreneur, que aparece a principios del siglo XVI haciendo referencia a los aventureros que viajaban al nuevo mundo en búsqueda de oportunidades de vida sin saber con certeza que les esperaba, entre ellos se puede citar a Cristóbal Colon, Francisco Pizarro.

Por su parte, L' Encyclopédie define el término entrepreneur así: “se dice por lo general el que se encarga de una obra: se dice de un emprendedor de manufacturas, un emprendedor de construcciones” (Jacques-François Blondel, 1751). Los economistas del momento con Richard Cantillón en 1755, introducen por primera vez el concepto moderno de entrepreneur. Definido como el individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre.

### **2.2.2 Evolución del emprendimiento**

En la escuela Neoclásica del siglo XX, con Alfred Marshall (1842-1924), en su libro Tratado de

Principios Económicos, se reconoció la importancia de los emprendedores en el desarrollo del proceso productivo. Para él, el emprendedor es quien organiza creativamente el factor tierra, capital, y trabajo, crea nuevos productos o bien mejora los planes existentes de producción. Por otro lado, el emprendedor tiene un amplio conocimiento del sector donde se desenvuelve, es un líder natural y posee la habilidad de crear futuro en el mercado en que participa, logrando cambios significativos en la oferta y la demanda. (Carmen C. T., 2011)

La persona emprendedora posee la capacidad de organizar de manera creativa los recursos disponibles, como la tierra, el capital y el trabajo, con el objetivo de crear nuevos productos o mejorar los procesos de producción existentes. El emprendedor no solo se limita a replicar lo que ya existe, sino que busca innovar y encontrar oportunidades para introducir cambios significativos en el mercado, que generen mejoras sustanciales, llenas de creatividad y satisfacción de necesidades del cliente.

Además, el emprendedor debe tener un amplio conocimiento del sector en el que se desenvuelve. Esto implica entender las dinámicas del mercado, las necesidades de los consumidores, las tendencias y las oportunidades de crecimiento. Este conocimiento profundo le permite identificar nichos de mercado y desarrollar estrategias efectivas para aprovecharlos.

Además de liderar y organizar, el emprendedor tiene la capacidad de crear futuro en el mercado en el que participa. Esto significa que no solo se adapta a las condiciones existentes, sino que busca proactivamente generar cambios y crear nuevas oportunidades. Puede anticipar las necesidades y demandas del mercado, desarrollar productos o servicios innovadores y diferenciarse de la competencia. Su objetivo principal es generar cambios significativos en la oferta y la demanda, a través de la innovación y la creación de valor para los clientes.

Algunos estudiosos del “Emprendimiento” rechazaron las ideas de Schumpeter. Otros economistas como Ludwing Von Mises, Freidrich Hayeb e Israel Kizner, a toda luz compartían la percepción de la importancia de la contribución del emprendimiento al desarrollo sostenible de algunas regiones y por ende la construcción de tejido social, pero tenían una concepción diferente que radica en la naturaleza de la persona y la actitud, en el impacto de estos en el proceso y en la visión constructora de futuro.

Para Rafael Amit, las investigaciones de percepción de la alta gerencia describen el emprendimiento o espíritu emprendedor con términos como innovador, flexible, dinámico,

capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento. (Carmen C. T., 2011)

La innovación no es únicamente un mecanismo económico o un proceso técnico, principalmente es un fenómeno social a través del cual los individuos y las sociedades expresan su creatividad, sus necesidades y sus deseos. De esta forma, independientemente de su finalidad, sus efectos o sus modalidades, la innovación está estrechamente imbricada en las condiciones sociales en que se produce. La historia, la cultura, la educación, la organización política institucional y la estructura económica de cada sociedad determinan, en último término, su capacidad de generar y aceptar las novedades. (Llorens, 2008)

Al analizar las sociedades en la actualidad se podría concluir que su desarrollo se debe a que han implementado el fenómeno del emprendimiento con diversas características de motivaciones de afiliación, logro y poder (McClelland, 1961), como directrices para lograr un desempeño eficaz dentro de sus empresas y contribución con su crecimiento.

Estudiar las empresas como centros de desarrollo del emprendimiento exige el análisis de las características de los empresarios como emprendedores y sus diversas perspectivas de estudio, para comprender de manera detallada las diversas contribuciones para la interpretación del emprendimiento como fenómeno socioeconómico, básico para el desarrollo de cualquier sociedad. (Ramírez, 2009)

### **2.2.3 MIPYMES en América Latina**

Las MIPYMES en América Latina desempeñan un rol importante en la economía, siendo estas un motor del crecimiento y el desarrollo de los territorios, a través de la generación de autoempleo, la dinamización de las economías locales, desarrollo social, entre otras dimensiones.

Las MIPYMES representan el 99% de las empresas de la región y contribuyen con el 61% del empleo formal y el 25% de la producción. Su aporte a las economías regionales las convierte en un agente fundamental en la lucha contra la pobreza y en la reducción de las grandes brechas estructurales que obstaculizan el desarrollo de América Latina. (Dini, 2020)

A partir de estos datos que destacan el papel fundamental de las MYPES a nivel regional, se confirma la importancia de apoyar y promover el desarrollo de estas empresas, ya que su

crecimiento y prosperidad pueden tener un impacto significativo en la economía y el bienestar social.

El crecimiento de las MIPYMES en los últimos años se considera que ha reflejado un incremento, este criterio lo supone el alto porcentaje de desempleo que los países de la región experimentan, el cual “sumó más de 5 millones de nuevos desempleados en el año 2019 respecto a 2009, de acuerdo con datos del Banco Mundial” (Mundial, B., 2020).

Siendo el desempleo uno de los desafíos significativos en América Latina, producto de factores como el bajo crecimiento económico, la falta de inversión, la desigualdad de ingresos, la falta de capacitación laboral, la informalidad laboral y la inestabilidad política. Por lo que potenciar iniciativas concretas para el fortalecimiento de fenómenos como el emprendimiento que surgen principalmente como resultado de la falta de empleo.

Para una mayor comprensión y análisis de las condiciones bajo las cuales el emprendimiento surge se mencionan dos hipótesis se relaciona con las oportunidades identificadas en el mercado cuando la economía de un país es próspera y el nivel de desempleo es bajo, lo cual se conoce como efecto pull. Por otro lado, el emprendimiento también está motivado por situaciones adversas o desfavorables en la economía y un nivel de desempleo alto, esto se conoce como efecto push. (Leyva, 2023).

En el contexto de estos argumentos y las condiciones de la región es limitado el crecimiento de las MYPES como un efecto pull, considerando las condiciones que lo originan este, por lo que el efecto más relevante es el push de acuerdo con estas dos hipótesis.

El emprendimiento se vuelve una opción ante los altos niveles de desempleo, “Consejo Asesor de Emprendimiento (2013) refiere que en Latinoamérica los jóvenes que se inician en un emprendimiento, son en mayor proporción los que se encuentran desempleados”. (García, 2020)

Para el caso de América Latina, considerándole como una región en desarrollo supone una mayor inclinación hacia el crecimiento de las MYPES producto de condiciones desfavorables en la región, destacando la estrecha relación entre el emprendimiento y el desempleo, la cual motiva las investigaciones en diferentes naciones y bajo contextos distintos con el objetivo evidenciar más acerca los factores determinantes y el impacto que tiene dicha relación en la economía.

A partir de las características de las microempresas en América Latina, entre las cuales se destacan:

- Son empresas que operan en mercados locales que dependen de la demanda interna, de ahí que su contribución al PIB es del 28%, aun cuando representan el 90% del tejido empresarial.
- Tienen elevadas tasas de natalidad y mortalidad, solamente el 45% de las MIPYMES latinoamericanas sobreviven más de dos años, frente al 80% de las europeas.
- En su mayoría responden más a estrategias de auto empleo y sobrevivencia que a una dinámica de desarrollo empresarial, por lo que la innovación es una de las grandes debilidades tanto de las medianas como de las pequeñas empresas, con escasa innovación en desarrollo de productos y procesos.
- Usan de manera preferente recursos propios más que externos para financiar la inversión, lo cual limita el monto de recursos disponibles para su crecimiento. Cuando acude al financiamiento externo, utiliza instrumentos de corto plazo, como el préstamo bancario.

Además de no ser el instrumento más idóneo para apoyar una inversión, se han documentado ampliamente las dificultades de las pymes para obtener dinero de los bancos, especialmente en el caso de proyectos percibidos como de mayor riesgo, como son los de innovación y la entrada a mercados internacionales. Si bien el financiamiento no es el único factor que garantiza el éxito de una empresa, su ausencia hará que negocios con potencial fracasen. (Rojas, 2017)

La información cuantitativa sobre las MIPYMES de América Latina es bastante escasa y, a menudo, de mala calidad. Por esta razón es difícil analizar la evolución del desempeño de estas empresas y, a veces, existen problemas para estimar correctamente su peso en la producción y el empleo. Esto se debe a las definiciones de MIPYMES que se utilizan en los países de la región, pero también a la frecuencia y a los criterios empleados para recolectar la información. (Dini, 2020)

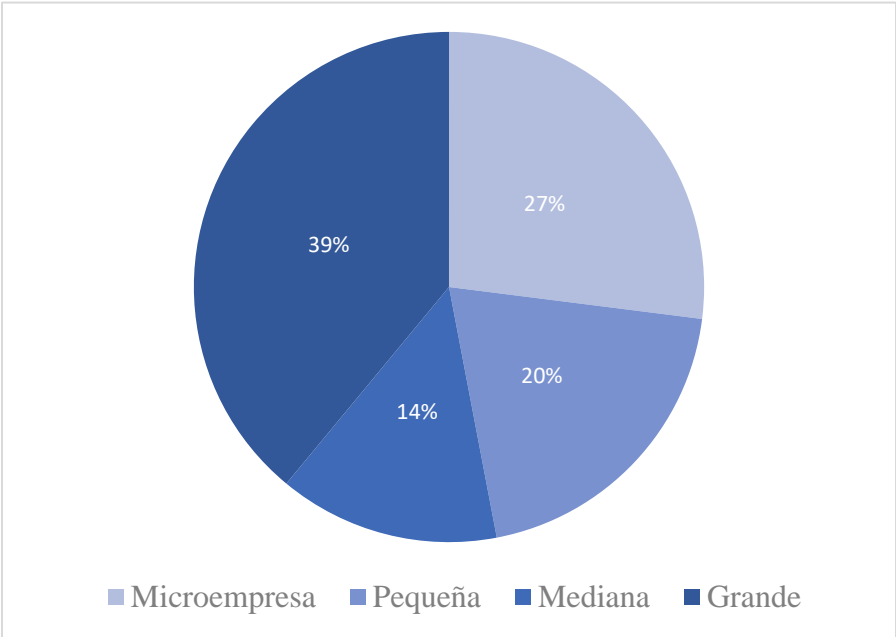
Se vuelve necesario considerar como región la definición de criterios similares para la identificación de las distintas categorías empresariales, por ejemplo, es posible encontrar criterios basados en el personal ocupado, las ventas anuales (en ocasiones con límites distintos según el sector de actividad económica), y el valor de los activos o de las exportaciones, a veces combinados entre sí. (Felipe Correa, 2020).



El establecer una clasificación homogénea en la región para las MIPYMES, es necesario para el establecimiento de políticas regionales que permitan un impulso a este sector que representa una participación importante en el empleo formal el cual es el más importante aporte del sector, que permitan reducir la brecha existente entre la participación en números de empresas (99.5%), generación de empleos (47%) y la participación en la producción (12%).

**Figura 1**

América Latina: Participación de las empresas en el empleo, 2016.



El grafico refleja los porcentajes de participación de las empresas según su tamaño en la economía en América Latina.

Como se puede observar la Microempresa aporta el 27%, pequeña empresa 20%, entre ambas representar en 47%, la mediana con el 14% y gran empresa con el 39%. Estos datos contrastan en cuanto el número empresas que para las MYPES representan el 99%, sin embargo su incidencia en la economía (47%) y la producción (12%), datos que están influenciados por factores como, recursos limitados, falta de acceso a mercados, barreras regulatorias, limitaciones en la innovación y tecnología entre otros. Adaptado de MIPYMES en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento, Dini, M., Stumpo, G., & Eueopea, U. 2020, CEPAL

#### **2.2.4 Evolución de las MYPIMES en El Salvador**

En el Salvador al igual que la región de América Latina, es evidente la semejanza en cuanto a la deficiencia en la generación de información sobre las micro y pequeñas empresas, por lo que el estudio y análisis de su impacto en el desarrollo económico se vuelve un desafío, considerando que no se cuenta con datos y estudios de este sector, a pesar de ser actores que desempeñan un rol importante en la economía del país, con énfasis en el empleo como lo muestran las estadísticas del ISSS que de acuerdo a datos reflejados en la base de empresas activas 2019-2020 del Instituto Salvadoreño del Seguro Social, el 79% empresas se encuentran en el rango de Microempresas y el 15% en Pequeñas de un total de 421,189 empresas registradas. (Social, 2020)

Las MIPYNES en El Salvador han experimentado una evolución significativa en los últimos años aún con las limitantes mencionadas. Estas empresas desempeñan un papel crucial en la economía salvadoreña, ya que generan empleo, fomentan la innovación y contribuyen al crecimiento económico del país. A continuación, se presentan algunos aspectos destacados de la evolución de las MIPYMES en El Salvador:

- **Marco legal y políticas de apoyo:** El gobierno salvadoreño ha implementado diversas políticas y programas para promover el desarrollo de las MIPYMES. Se han establecido leyes y regulaciones que facilitan su creación y operación, así como incentivos fiscales y financiamiento especializado para impulsar su crecimiento, como 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 vigor el 28 de mayo del 2014.
- **Formalización y acceso a financiamiento:** Uno de los desafíos históricos para las MIPYMES en El Salvador ha sido la informalidad. Sin embargo, se han implementado iniciativas para fomentar su formalización, brindándoles acceso a servicios financieros y capacitación en gestión empresarial. Esto les ha permitido acceder a financiamiento para invertir en tecnología, expansión y desarrollo de nuevos productos.
- **Innovación y tecnología:** Las MIPYMES salvadoreñas han adoptado cada vez más tecnologías y procesos innovadores para mejorar su productividad y competitividad. La digitalización de los procesos empresariales, el comercio electrónico y el uso de redes sociales como plataformas de venta se han vuelto más comunes en estas empresas.

- Internacionalización: Un aspecto importante de la evolución de las MIPYMES en El Salvador ha sido su creciente participación en el comercio internacional. El país ha firmado acuerdos comerciales con diversos países y regiones, lo que ha brindado oportunidades para que las MIPYMES exporten sus productos y servicios a mercados internacionales.
- Alianzas y redes empresariales: Las MIPYMES han reconocido la importancia de establecer alianzas y formar redes empresariales para fortalecer su posición en el mercado. Estas alianzas les permiten acceder a nuevos mercados, compartir conocimientos y recursos, y aprovechar economías de escala.
- Desarrollo del talento humano: La capacitación y el desarrollo del talento humano han sido áreas de enfoque para las MIPYMES en El Salvador. Se han implementado programas de formación y educación empresarial para mejorar las habilidades de los emprendedores y empleados, lo que contribuye a la productividad y sostenibilidad de las empresas.

A través de la Ley MYPE, se establece la clasificación de las Micro y Pequeña Empresa en el art. 3, de la siguiente manera:

- a) Microempresa: Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores;
- b) Pequeña Empresa: Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 y hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 50 trabajadores.

A través de esta clasificación y los objetivos planteados para el fomento, desarrollo e innovación de las MYPES, es posible articular esfuerzos que generen resultados encaminados a la sostenibilidad de estas desde sus inicios, ya que aun con los avances que se han logrado sigue siendo un sector con grandes retos desde el nacimiento.

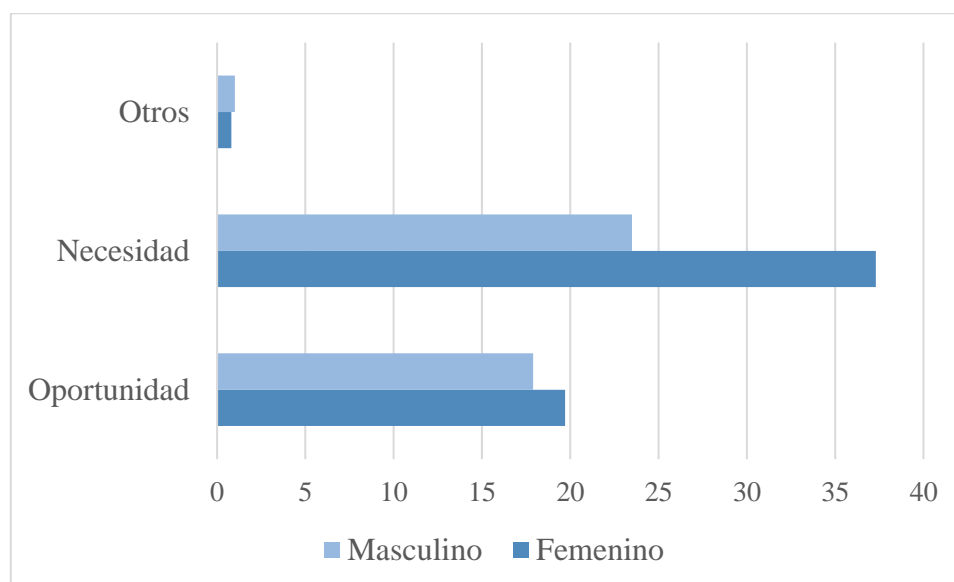
Los emprendimientos en El Salvador se desarrollan en un 60,8% por una necesidad (consumo familiar) y en un 37,6% por aprovechar una oportunidad. Además, el 57,8% del total de

empresarios son administrados por mujeres, en tanto que el 42,4% son administrados por hombres.

Entre otros factores, el estudio concluye que un emprendimiento motivado por la “oportunidad” tiene mayores perspectivas de permanecer en el mercado y acceder al éxito que un emprendimiento movido por la “necesidad”. Esto conlleva a que en el país deben desarrollarse programas de fomento de emprendimientos que aprovechen una oportunidad en el mercado, para que las empresas se posicionen y crezcan a mediano y largo plazo, incrementando el empleo y la competitividad nacional. (Montoya G. G., 2012).

## Figura 2

Relación de género y motivación por emprender (18 a 64 años)



El gráfico refleja un comparativo del factor que motiva el emprendimiento según género en El Salvador.

El principal factor es por Necesidad en comparación al factor oportunidad y otros. Un punto relevante en esta comparación por género se evidencia con los datos que el femenino tiene una mayor incidencia en la creación de emprendimientos, siendo este el sector más vulnerable ante fenómenos como el desempleo y la desigualdad de oportunidades. Adaptado de El fenómeno del emprendedurismo en El Salvador: análisis comparativo con países GEM. (Montoya G. G., 2012)

En general, las MYPES en El Salvador siguen enfrentando desafíos en el desarrollo de políticas y acciones encaminadas a mejorar retos tales como, acceso al financiamiento, la innovación, las buenas prácticas, la capacidad exportadora entre otras, los cuales requieren un trabajo articulado entre los diferentes actores que permitan no solo crear iniciativas de apoyo y desarrollo del sector sino también un adecuado sistema de evaluación en la implementación y los impactos que se logran. (Monge, 2020)

Se destaca los desafíos que enfrentan las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MYPES) en El Salvador las líneas de acción que permitirían a futuro generar condiciones holísticas que fomenten la estabilidad y desarrollo de estas, implementando un adecuado sistema de evaluación que oriente las acciones presentes y futuras.

### **2.2.5 Inflación y sus efectos en las MYPIMES**

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) desempeñan un papel crucial en el desarrollo económico de cualquier país, por lo que los efectos que han afectado las economías mundiales como la pandemia, la guerra en Ucrania y el endurecimiento de las condiciones financieras impactan de forma directa el desarrollo de las MIPYMES.

En consecuencia, las economías mostraron una recuperación entre el 2021 y 2022 tras la normalización de los sectores de servicios y el auge en los precios de las materias primas. Sin embargo, las presiones inflacionarias se acumularon debido a perturbaciones relacionadas con la pandemia, la adopción de políticas expansivas, el repunte de la demanda y el efecto que la guerra ha tenido sobre los precios de la energía y los alimentos. (Santiago Acosta-Ormaechea, 2022)

La inflación se vuelve uno de los desafíos más significativos para la MIPYMES por los efectos que esta ejerce en las condiciones de mercado, entre ellas:

- **Aumento de costos:** La inflación suele llevar consigo un incremento generalizado de precios, lo que afecta directamente los costos de producción de las empresas. Esto puede significar un aumento en los precios de materias primas, insumos, mano de obra y servicios, lo cual dificulta mantener márgenes de ganancia y puede afectar la rentabilidad de las empresas.
- **Disminución del poder adquisitivo:** Cuando la inflación es alta, el poder adquisitivo de los consumidores tiende a disminuir, ya que los precios de bienes y servicios suben más

rápidamente que los ingresos, dando como resultado una reducción en la demanda de productos o servicios ofrecidos por las micro y pequeñas empresas, lo que impacta negativamente en sus ventas y ganancias.

De acuerdo con el estudio de la CEPAL Un aspecto especialmente preocupante es el impacto sobre el precio de los alimentos y el costo de la canasta de consumo de los sectores más vulnerables. La inflación golpea con más dureza a los quintiles más pobres: como muestran las proyecciones de pobreza y extrema pobreza realizadas por la CEPAL para 2022, una aceleración de la inflación se reflejará en un aumento significativo de la pobreza y la pobreza extrema. (Porcile, 2022)

- **Dificultades para la planificación financiera:** La inflación dificulta la planificación financiera de las empresas, especialmente para aquellas que tienen contratos a largo plazo o que dependen de préstamos o financiamiento externo. Los cambios constantes en los precios y costos dificultan estimar con precisión los flujos de efectivo futuros y pueden generar incertidumbre en la gestión financiera.
- **Necesidad de ajustes constantes:** La inflación requiere que las empresas estén constantemente ajustando sus precios y costos para mantener su rentabilidad. Esto implica realizar revisiones periódicas de precios, renegociar contratos, buscar proveedores más económicos, entre otros ajustes, lo cual puede ser una tarea compleja y consumir recursos adicionales, especialmente para sector de MIPYMES.
- **Mayor competencia:** En períodos de inflación, es común que las empresas compitan de manera más agresiva por los clientes. Esto puede generar una mayor competencia en el mercado, lo que afecta principalmente a micro y pequeñas empresas que pueden tener menos recursos para invertir en estrategias de marketing o promoción.

Enfrentar estos impactos para las micro y pequeñas empresas pueden requerir la búsqueda de estrategias como mejorar la eficiencia operativa, diversificar sus productos o servicios, negociar precios y condiciones con proveedores, fidelizar a sus clientes y estar atentas a las condiciones del mercado y la economía en general.

## **2.2.6 La Pandemia Covid-19 y sus efectos en las MYPES**

La pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto significativo en las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Estas empresas, que constituyen una parte vital de la economía de la región, han enfrentado numerosos desafíos durante este período, bajo condiciones que no se habían experimentado en el pasado.

Una de las medidas adoptadas por los países que mayor impacto tuvo en las MYPES, fueron las restricciones impuestas para contener la propagación del virus, como los cierres de negocios y las cuarentenas obligatorias, las cuales han llevado a una disminución drástica en la demanda de productos y servicios. Las MIPYMES se han visto obligadas a suspender sus operaciones, lo que ha resultado en pérdidas significativas de ingresos y, en muchos casos, el cierre permanente de negocios.

Según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), se estima que las MIPYMES en América Latina experimentaron una contracción promedio de alrededor del 35% en su facturación durante el año 2020. Además, se estima que entre 2.7 y 8.5 millones de MIPYMES podrían cerrar de manera permanente debido a la crisis sanitaria.

En el escenario de la pandemia, las medidas de confinamiento y distanciamiento han tenido un costo económico y social extremadamente alto, ya que las actividades productivas tuvieron una paralización súbita, impactando a los mercados y provocando el cierre de muchas empresas, llevando al desempleo a millones de personas en todo el mundo, y desatando una crisis económica y social sin precedentes en la historia contemporánea de la humanidad. (Cueva & Chaluisa, 2021)

Los efectos más significativos que experimentaron las MIPYMES, se mencionan:

El acceso al financiamiento siendo uno de los principales desafíos del sector aun antes de la pandemia, se volvió más difícil para las MIPYMES. Muchas de estas empresas carecen de los recursos financieros y las garantías necesarias para acceder a créditos y préstamos bancarios. Además, las instituciones financieras han adoptado una postura más cautelosa debido a la incertidumbre económica, lo que dificulta aún más el acceso al financiamiento.

EL acceso y desarrollo tecnológico es un factor no explotado en la mayoría de las MIPYMES, sin embargo, durante la pandemia, las MIPYMES han tenido que adaptarse rápidamente a las

nuevas circunstancias para sobrevivir. Muchas empresas han recurrido a la digitalización de sus operaciones, han adoptado modelos de negocio en línea aquellas que han logrado implementar estrategias de comercio electrónico y ventas en línea han tenido mayores posibilidades sostener la viabilidad operativa de la empresa en un entorno desafiante.

Aun cuando las MIPYMES respondieron resilientes, algunos efectos como la liquidez económica bajo las medidas restrictivas y la responsabilidad laboral, derivaron en cierres dado lo insostenible en el tiempo.

Los gobiernos por su parte establecieron medidas de apoyo gubernamentales, las cuales han desempeñado un papel importante en la mitigación del impacto en las MIPYMES. Varios países de América Latina implementaron programas de subsidios, créditos blandos y otras medidas de apoyo para ayudar a las empresas a enfrentar la crisis. Sin embargo, la efectividad y alcance de estas medidas han variado entre los países.

**Tabla 1**

Número de medidas de apoyo a las MIPYMES según objetivo

Área	Objetivos generales	Medidas
<b>Liquidez</b>	Mantener la liquidez en el corto plazo: estas medidas incluyen la postergación de pagos de servicios básicos, cargas tributarias, contribuciones patronales y obligaciones crediticias	47
<b>Empleo</b>	Protección del mercado laboral: estas medidas contemplan el pago por parte del Estado de una parte de los salarios y aportes patronales, normas para limitar los despidos, así como la flexibilización en los términos contractuales (reducciones de jornada o suspensión de contratos)	38
<b>Apoyo a la producción</b>	Fomentar la producción de bienes y servicios: estas medidas consideran especialmente el apoyo al emprendimiento y la innovación en soluciones para enfrentar la pandemia, así como acciones para impulsar la reactivación de actividades productivas (protocolos bioseguridad, plataformas de venta en	39



	línea, entre otras). Se incluye también la simplificación de trámites.	
<b>Financiamiento</b>	Facilitar el acceso a crédito: estas medidas incluyen la creación de nuevos programas y la mejora de programas existentes, con respecto a los montos de los créditos, requisitos de acceso, ampliación de plazos de pago, etc. Se incluyen tanto líneas de crédito especiales como fondos de garantía.	56

El cuadro muestra el área de enfoque de medidas adoptadas en la Región de América Latina durante la pandemia como una respuesta a los efectos que experimentaron las MIPYMES. Adoptado de Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina, (P, 11), Heredia, Dini, 2021, CEPAL.

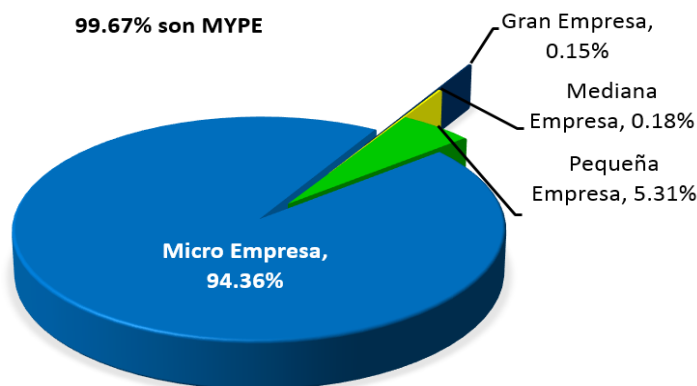
Para el caso de El Salvador, de acuerdo con el informe de CONAMYPE, los principales efectos que han sufrido las MYPE por la cuarentena señalan que el impacto principal representado por un 50% de MYPES que han disminuido sus ventas, un 14.4% ha tenido problemas con el desabastecimiento de materia prima u otros suministros, un 10.4% a enfrentado problemas debido a la inoperancia de la cadena de distribución.

Un 7.1% de las MYPE reportan el aumento de la demanda de sus productos, un 18.0% reporta problemas de impago a proveedores, de planilla y la pérdida de inventario por tratarse de productos perecederos. (CONAMYPE, 2020)

De acuerdo al informe de CONAMYPE, Las condiciones en las que opera la micro y pequeña empresa son particulares: están en el mundo de la informalidad, trabajan para el día a día, no disponen de garantías para tener acceso al sistema financiero, carecen de acceso a seguridad social (AFP, ISSS), lo cual le coloca en un segmento vulnerable y con menos probabilidades de ser sujeto de apoyo.

### Figura 3

#### Parque Empresarial de El Salvador



Fuente:  
1. [Mediana y Gran empresa]: Directorio de Unidades Económicas 2011, 2012 DIGESTYC/MINEC  
2. [Micro y Pequeña Empresa]: Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017 CONAMYPE/DIGESTYC

La grafica evidencia en impacto de las MYPES en la economía, especialmente en las clases más vulnerables a los efectos de la Pandemia. Adoptado del Informe oficial: Segunda Encuesta de seguimiento y recuperación de las MYPE por la pandemia del (CONAMYPE, 2020)

Las MYPE, demandan para su continuidad apoyo, de acuerdo a la encuesta los resultados muestran que el principal apoyo que manifiestan la MYPE requieren para su fortalecimiento y crecimiento es créditos para capital de trabajo con un 71.3% y el refinanciamiento de los créditos es requerido por el 7.9% de las MYPE, en conclusión el 79.92% lo que requiere son recursos financieros, no menos importante es que los demás empresarios requieren servicios especializados de CONAMYPE en los siguientes temas: asesoramiento, nuevos mercados (nacionales e internacionales), comercio electrónico, innovación en la producción, capacitación financiera y administrativa. El Gobierno de El Salvador, implemento medidas de apoyo a las MYPES, como subsidios para pagos de planillas, beneficios fiscales, ampliación de periodo para pago de impuestos, apoyo financiero a sectores, medidas que ayudaron a la sostenibilidad de una parte de las MYPES, sin embargo, la falta de información sigue siendo un reto para el desarrollo de políticas que permitan que las diferentes iniciativas tengan un mayor impacto en segmentos más vulnerables, sumado a las características de informalidad de la mayoría de MYPE (mayor al 70%), que es posible que le excluya de algunas medidas.

Es importante señalar que aún con los desafíos experimentados durante y post pandemia, muchas empresas aprovecharon los espacios para la diversificación, nuevas formas y métodos

de negocio adaptándose a la realidad o necesidades del mercado. “Asimismo, en la práctica el 92.69% de los empresarios han realizado acciones de innovación”. (CONAMYPE, 2020)

### **2.2.7 Empleo formal e informal**

El empleo es un aspecto fundamental en la vida de las personas, ya que les permite obtener ingresos, desarrollar habilidades y contribuir al crecimiento económico de una sociedad. Así mismo, el empleo es un elemento personalizante en la construcción y fortalecimiento de la identidad personal.

A través del trabajo, las personas pueden encontrar un sentido de propósito, contribuir a la sociedad, desarrollar habilidades y talentos, y establecer relaciones y conexiones con otros. Según Carballo (2017) en su artículo Significado del trabajo desde la psicología del trabajo, el trabajo se considera más que simplemente una forma de ganarse la vida, ya que tiene un valor expresivo relacionado con la identidad y las metas personales.

Carballo menciona que a lo largo de una revisión histórica, psicológica y social, se destaca que el trabajo no solo cumple una función instrumental de satisfacer necesidades económicas básicas y otros gastos. (Romero Carballo, 2017)

Así mismo, es importante considerar que el empleo no es una realidad homogénea, y se puede clasificar en dos categorías principales: el empleo formal y el empleo informal. Estas dos caras de la moneda laboral presentan características y repercusiones distintas, tanto para los trabajadores como para la economía en general.

El empleo formal se caracteriza por ser aquel que se realiza dentro de los parámetros establecidos por la legislación laboral vigente en un país. Estos parámetros incluyen la existencia de un contrato de trabajo escrito, el cumplimiento de horarios y condiciones laborales estipuladas, así como la afiliación a la seguridad social y la percepción de prestaciones sociales. En este tipo de empleo, tanto el trabajador como el empleador están protegidos por la ley, lo que brinda seguridad y estabilidad a ambas partes. (Trabajo, 1972)

Una de las principales ventajas del empleo formal es la seguridad laboral. Los trabajadores formales tienen garantías legales y derechos laborales que les otorgan protección ante posibles despidos injustificados, así como acceso a beneficios como seguro de salud, pensiones y vacaciones remuneradas. Además, el empleo formal suele ofrecer oportunidades de capacitación

y desarrollo profesional, lo que permite a los trabajadores adquirir nuevas habilidades y mejorar su empleabilidad a largo plazo.

Por otro lado, el empleo informal se caracteriza por la ausencia de un contrato de trabajo formal, por la falta de protección legal y social. Los trabajadores informales suelen carecer de seguridad laboral, ya que pueden ser despedidos sin previo aviso y no tienen acceso a prestaciones sociales. Además, este tipo de empleo se caracteriza por condiciones laborales precarias, largas jornadas de trabajo y bajos salarios. (Freije, 2002)

A pesar de estas desventajas, el empleo informal representa una parte significativa de la economía en muchos países, especialmente en aquellos con altos niveles de pobreza y desigualdad. Para muchas personas, el empleo informal es la única opción disponible para generar ingresos y sobrevivir. En algunos casos, el empleo informal puede ser una alternativa temporal para quienes buscan empleo formal, pero en otros casos se convierte en una situación permanente.

El empleo informal también tiene implicaciones para la economía en su conjunto. Por un lado, puede ser un factor de crecimiento económico, ya que contribuye a la generación de empleo y al aumento de la producción de bienes y servicios. Sin embargo, también puede tener efectos negativos, como la evasión fiscal y la falta de contribución al sistema de seguridad social, lo que afecta la sostenibilidad de los sistemas de bienestar y limita la capacidad del Estado para brindar servicios públicos de calidad. (Freije, 2002)

Tanto el empleo formal como el informal los cuales juegan un papel importante en la dinamización de la economía y el desarrollo han experimentado impactos negativos producto del fenómeno de la Pandemia, la drástica reducción del nivel de actividad impactó sobre el empleo y lo hizo con una intensidad que tampoco registra antecedentes en la región. La tasa de ocupación en 2020 se redujo 10 por ciento respecto a la del año anterior.

Una de las principales razones de esta reducción en la tasa de ocupación, es que la gran mayoría de los sectores productivos dominados por pequeñas y medianas empresas experimentaron fuertemente los impactos de la crisis. De acuerdo con CEPAL, no menos de 2 millones de micro y pequeñas empresas en la región habrían cerrado sus puertas para siempre, produciendo altos niveles de desempleo, siendo los sectores más afectados las mujeres y jóvenes, es decir, la población más vulnerable.

Como se ha señalado en informes previos (OIT, 2020a, 2021a), las dinámicas que han seguido el empleo formal y el empleo informal difieren, en muchos casos, de las observadas en crisis económicas anteriores. Resulta frecuente que al caer el empleo formal el empleo informal tenga un rol contra cíclico y aumente su nivel.

Sin embargo, en esta crisis tanto el empleo formal como el informal experimentaron contracciones muy pronunciadas, pero el segundo con mayor intensidad que el primero. Por lo tanto, este “tradicional mecanismo” se debilitó fuertemente en esta coyuntura. Esto es, el trabajo por cuenta propia y hasta cierto punto las ocupaciones asalariadas informales, que usualmente moderan los cambios en el empleo agregado, exacerbaron su variación negativa. (Maurizio, 2021)

En muchos países, los gobiernos han implementado políticas para fomentar la transición del empleo informal al empleo formal. Estas políticas incluyen la simplificación de trámites burocráticos, la reducción de impuestos y cargas sociales para los empleadores, así como la promoción de la formalización a través de incentivos y programas de capacitación. El objetivo de estas políticas es mejorar las condiciones laborales de los trabajadores.

Para el caso de El Salvador siendo uno de los mayores retos la estimación del empleo informal se propuso la metodología de estimación alternativa, de acuerdo con la disponibilidad de información recopilada en las Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples, su metodología propone siete niveles de informalidad, donde los primeros seis constituirían el total de empleo informal, pues las garantías y prestaciones laborales son pocas o inexistentes. (Erazo, 2020)

- Empleo completamente informal. Constituyen aquellos trabajadores cuyas empresas empleadoras no están registradas en las oficinas de impuestos ni de seguridad social, no poseen un contrato de trabajo, no le realizan deducciones en concepto de Impuesto Sobre la Renta (ISR), ni cotiza al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) o a una Administradora de Fondo de Pensiones (AFP). Además, los trabajadores por cuenta propia, con o sin local, cuya empresa o emprendimiento no está registrado en la oficina de impuestos ni de seguridad social, ni cotiza al ISSS ni a una AFP. Por último, todos los trabajadores familiares no remunerados.
- Trabajadores en empresa semiregistrada, pero sin garantías ni deducciones al salario del trabajador. Constituyen aquellos trabajadores cuyas empresas empleadoras están registradas

en una oficina (ya sea de impuestos o de seguridad social), pero no le realizan ninguna deducción a su salario en concepto de ISR, ISSS y AFP, ni posee un contrato de trabajo. Así mismo, los trabajadores por cuenta propia, con o sin local, cuya empresa o emprendimiento está registrado en la oficina de impuestos o en la de seguridad social, pero no cotiza al ISSS ni a una AFP.

- Trabajadores en empresa formalizada, pero sin garantías ni deducciones al salario del trabajador. Incluye todos los trabajadores cuyas empresas empleadoras se encuentran registradas tanto en la oficina de impuestos como en la de seguridad social, pero no posee un contrato de trabajo ni le realizan ninguna deducción a su salario en concepto de ISR, ISSS y AFP. Además, incluye a los trabajadores por cuenta propia, con o sin local, cuya empresa o emprendimiento está registrado en la oficina de impuestos y en la de seguridad social, pero no cotiza al ISSS ni a una AFP.
- Trabajadores en empresa formalizada, con contrato de trabajo, pero sin ninguna otra protección o registro para el trabajador. Incluye todos los trabajadores cuyas empresas empleadoras se encuentran formalizadas y que poseen un contrato de trabajo (bajo cualquier modalidad) pero no le realizan deducciones a su salario en concepto de ISR, ISSS ni AFP.
- Trabajadores en empresa formalizada, con contrato y con una deducción al salario del trabajador. Constituyen todos los trabajadores cuyas empresas empleadoras se encuentran formalizadas, poseen un contrato de trabajo, y le realizan una deducción a su salario, ya sea en concepto de ISR, ISSS o AFP. Así mismo, los trabajadores por cuenta propia, con o sin local, cuya empresa o emprendimiento está formalizado, y cotiza al ISSS o a una AFP.
- Trabajadores en empresa formalizada, con contrato y con dos deducciones al salario del trabajador. Incluye a todos los trabajadores cuyas empresas empleadoras están formalizadas, poseen un contrato de trabajo, y le realizan dos deducciones a su salario, ya sea en concepto de ISR, ISSS o AFP.
- Empleo formal. Está conformado por aquellos trabajadores cuyas empresas empleadoras son formales, posee un contrato de trabajo, y le efectúan deducciones a su salario en concepto de ISR, ISSS y AFP. Además, los trabajadores por cuenta propia, con o sin local, cuya empresa o emprendimiento está formalizado y cotiza al ISSS y a una AFP.

A partir de esta definición de los niveles de empleo informal, se obtuvo la estimación con la información de la Encuesta de Hogare de Propósito Múltiple del 2015 a 2019, ya que es a partir

del 2015 donde las preguntas realizadas permiten este nivel de detalle. Además, hasta la fecha la información más reciente es la de la EHPM de 2019. Los resultados se muestran que en todos los años de referencia el empleo informal representó más del 65.0% de los ocupados, es decir que aproximadamente dos de cada tres salvadoreños ocupados poseen un empleo informal.

Además de esto, la gran mayoría (más del 50% de los ocupados para todos los años) se encuentra en el primer nivel de informalidad; es decir que aproximadamente la mitad de los ocupados se encuentran en empleos completamente informales en todos los años analizados.

En general, asegurar el nivel de empleabilidad en el país a través de políticas claves que generen estabilidad económica en la población es una de las prioridades esenciales que encaminan hacia los objetivos del desarrollo.

## **2.2.8 Ventas**

### **2.2.8.1 Antecedentes**

La actividad de ventas es una de las profesiones más antiguas, ya hace más de 4,000 a. C, los árabes, comercializaban entre ellos y luego al mundo, Como primera etapa toda esta evolución se generó por los primeros asentamientos humanos, el sedentarismo, la agricultura los trabajos con metales blandos (alfarería). Una siguiente etapa surge entre 3,000 a 1,200 AC donde se perfecciona la alfarería y la agricultura con la ganadería. Finalmente, luego entre en los años 1100 a.C. aparece la escritura y la venta a través de ella toma un giro trascendental, se usan las vías marítimas y se especializa el comercio. En una cuarta etapa surgen los sistemas monetarios y crediticios a partir del uso del papel moneda.

Una quinta etapa en la Edad media (1480 d.C.) ya está llena de asociaciones, protecciones a través de seguros, surgen las primeras actividades bancarias, Cruzadas, descubrimiento de América, Guerras Mundiales, entre otros acontecimientos desde los siglos XIV hasta la actualidad en los se comienza a forjar las actividades de marketing como los conocemos hoy en día donde aparecen personajes como Moses Brown y John Patterson a quien se le considera el padre de la ventas. (Marjorie Acosta Veliz, 2018)

### **2.2.8.2 Concepto**

Un tema estratégico a la hora de hacer negocios en la actualidad es saber administrar los procesos de venta. El Comité de Definición de la American Marketing Association lo define como: “El proceso personal o impersonal de ayudar y/o persuadir a un cliente potencial para que compre un artículo o un servicio o para que actúe favorablemente sobre una idea que tiene importancia comercial sobre el vendedor”. (Marjorie Acosta Veliz, 2018)

### **2.2.8.3 Ventas generadas por los emprendimientos de la franja costera marina financiadas por Corredores productivos.**

La visión estratégica del Programa Corredores Productivos es contribuir al crecimiento y desarrollo económico, por medio del fortalecimiento de los eslabones de las cadenas productivas; que permita la consolidación del tejido a través de la generación de valor, empleo digno, mejor nivel de ingresos, desarrollo de capacidades agro empresariales en las personas productoras, fomentando la participación de la mujer y de los jóvenes en la dinámica económica, además contempla seis principios, responsabilidad social, sostenibilidad ambiental, sostenibilidad económica, complementariedad, solidaridad y equidad de género.

En ese sentido se han caracterizado las ventas en el municipio de Acajutla, objeto de estudio e identificando en el principio tres La Sostenibilidad económica, la cual busca que las condiciones de negociación de los encadenamientos puedan ser sostenibles más allá de la intervención de las instituciones que apoyen en su implementación.

Así mismo contempla el principio VI la Equidad de género, el acceso a crecimiento y desarrollo económico, en igualdad de condiciones, oportunidades y alentando simultáneamente la interdependencia, complementariedad y colaboración entre ambos géneros. (López, 2017)

## **2.2.9 El enfoque de cadenas como medio de comercialización**

### **2.2.9.1 Cadena de valor simple**

La cadena de valor describe la variedad total de actividades requeridas para conducir un producto o servicio desde su concepción, hasta la entrega al consumidor, la disposición y el desecho final a través de diversas fases intermedias de producción (involucrando combinaciones de transformación física y los insumos de diferentes servicios de productores). (Morris, 2008)



### **2.2.9.2 Cadenas productivas**

Relación espontánea entre actores implicados en las relaciones económicas y de provisión de bienes y servicios desde la producción primaria hasta la llegada al consumidor. (CONAMYPE, 2017). La cadena de valor es un término utilizado en el ámbito empresarial que se refiere al conjunto de actividades que una empresa lleva a cabo para crear valor en un producto o servicio. Esta cadena incluye todas las etapas desde la concepción del producto hasta su entrega al cliente final, y se divide en dos categorías principales: actividades primarias y actividades de soporte.

Para abordar las cadenas productivas, en el Programa de Corredores Productivos el Manual Operativo de Emprendimientos en Corredores Productivos determina que las personas con ideas de negocio o funcionando con potencial de vinculación a las cadenas priorizadas son:

- Camarón
- Acuicultura
- Pesca artesanal
- Agroindustria (hortalizas, frutas y lácteos)
- turismo

### **2.2.9.3 Análisis sistémico de las cadenas productivas**

El análisis de cadenas de valor posibilita examinar en detalle las innovaciones en los eslabones, a diferencia de los estudios sectoriales, el estudio de cadenas permite identificar de manera más detallada los actores, vínculos e innovaciones de producto y de proceso.

El enfoque de cadenas es sistémico e integral, lo que permite generar información valiosa para tomar decisiones en política industrial, procesos de agregación de valor, y articulaciones intersectoriales y territoriales para disminuir asimetrías.

Es una herramienta de análisis técnico fundamental para las decisiones políticas ligadas a la incorporación de nuevos actores a los procesos productivos, a la vez que promueve la especialización y la diversificación. (Oddone, 2014)

### **Cadena camarón**

La camaronicultura actual de El Salvador es de pequeña escala, según su perfil social, formas

de trabajo y características técnicas de los sistemas de cultivo. Es un negocio costoso, que demanda considerables niveles de inversión, pero tiene la capacidad de ser una industria altamente rentable si se aplican las buenas prácticas de producción y se desarrollan habilidades de gestión empresarial.

La cadena del cultivo de camarón de El Salvador está formada por cooperativas, la mayoría de los excombatientes y exmilitares que participaron activamente en el conflicto armado de los años ochenta, más una pequeña cantidad de productores independientes. Los camaronicultores y sus cooperativas se enmarcan en la categoría MIPYME, específicamente en la Acuicultura de Micro y Pequeña Empresa. (Oddone, 2014)

Actualmente la cadena está formada por proveedores, productores, comercializadores de pequeña y mediana escala. Los productos finales (camarón entero fresco y camarón precocido) se destinan exclusivamente al mercado interno, cuyo consumidor promedio no es muy exigente.

A través de los diversos programas de cooperación nacional e internacional, se ha brindado atención al eslabón de la producción para apoyar a los camaronicultores en la tecnificación y optimización de sus sistemas de producción, así como para desarrollar a partir de ellos los eslabones de procesamiento y comercialización.

En todo caso son pocos los esfuerzos adelantados para apoyar a los actores de los otros eslabones de la cadena y solucionar los problemas en las fases de provisión de equipos e insumos, procesamiento, transporte, comercialización y atención al consumidor final, bien por incorporación de los acuicultores a alguno de ellos, o por la incorporación de nuevos actores.

### **Cadena acuícola**

Se ha identificado algunas iniciativas acuícolas en municipios de Acajutla, Sonsonate, San Francisco Menéndez, Guaymango y Jujutla, de las cuales algunas no están operando. Estas iniciativas han contado con el apoyo de CENDEPESCA en la parte técnica y su mercado ha estado orientado hacia el vecino país de Guatemala, el cual utiliza el canal de mayoristas que compran en borda a precio que ligeramente cubren los costos de producción.

La cadena está desarticulada, ya que los canales de distribución son simples: el productor acuícola concentra su trabajo en la producción y para la comercialización normalmente lo hace en "borda", es decir, el comprador mayorista llega hasta el lugar de crianza de tilapia y adquiere

el lote completo; este es transportado por métodos no claros hacia Guatemala, lugar donde tiene mucha aceptación y el consumidor final paga el precio que se fija en plaza (US\$ 2.00 en promedio en Guatemala).

Únicamente un bajo porcentaje de la producción es comercializada en mercados de la localidad. Prácticamente un 80% de la producción es comercializado a través de ese canal, dejando un 10% para el consumo local y otro porcentaje similar para el mercado municipal.

El precio que se obtiene en la plaza y mercado municipal es de US\$ 1.25 y US\$ 1.50, valor que generalmente es captado por la persona comerciante. El precio promedio al que el productor vende al comerciante es de \$ 0.80 libra. Esta oferta de productos y su bajo precio obliga a innovar en la comercialización y la diversificación de los canales de distribución.

Los emprendimientos encaminados a la producción de manera intensiva son mínimos y que hacen uso de tecnologías que sean más acordes a la realidad del país, es decir, que sean altamente productivas aun cuando se produzca en áreas muy pequeñas y que posean un uso limitado de los recursos naturales. (López, 2017)

### **Cadena pesca artesanal**

En este sector se identificaron 19 asociaciones cooperativas legalmente constituida y 8 grupos de interés que se dedican a la pesca artesanal. Para la caracterización de la pesca artesanal, los principales actores de la cadena lo constituyen los pescadores artesanales asociados a cooperativas de la zona o grupos de interés, quienes comercializan el producto de forma individual con los diferentes actores de la cadena.

El nivel de desarrollo de la cadena es mínimo, ya que la actividad se concentra en acopiar el producto y enviarlo hacia mercados locales, agregando únicamente la logística de transporte y procurando mantener la cadena de frío en el producto. Normalmente se comercializa el producto de la pesca con mayoristas; no obstante, cuando en pesca los artesanos realizan considerables esfuerzos por organizarse, en gran medida para optar a beneficios institucionales, algunas de estas organizaciones no logran sostenibilidad en el tiempo.

En Acajutla se encuentra la planta de procesamiento de ACPETAMAR de R.L., la cual cuenta con certificaciones para poder operar como procesadora de mariscos y además posee

experiencia comercial, tanto para el mercado local como el exportador. (López, 2017)

### **Cadena hortalizas**

En esta cadena participan únicamente 8 asociaciones cooperativas legalmente establecidas y organizaciones de productores informales, quienes a pesar de haber sido apoyado por proyectos de fomento productivo (PREMODER, Amanecer Rural, Plan de Agricultura Familiar), con la dotación de sistemas de riego, equipamiento, casas malla, aún no desarrollan la actividad productiva para poder encadenarse al mercado, ya que no cuentan con producción todo el año, no poseen planes de producción y escalonamiento, la diversificación es un tema que no abordan y el acceso a mercados es muy limitado. Así mismo, no se promueve la interacción y conexión entre los sectores e instituciones presentes en el territorio, de manera que puedan aprovechar las condiciones de esta dinámica:

- Compras colectivas para disminuir costos de producción que representan un porcentaje elevado.
- Escalonar y diversificar la producción en las infraestructuras productivas existentes, que les permitiría tener mayores posibilidades de acceder a mercados formales y competitivos a nivel nacional.

El sector hortícola en estos municipios desarrolla la actividad a nivel de subsistencia y autoconsumo; el poco excedente que producen es comercializado en la comunidad. El acceso a mercados es una limitante ya que, al no contar con una producción sostenida, no pueden desarrollar relaciones de proveeduría a largo plazo; otro factor es la calidad de la producción, sea ésta en función de rendimiento o requisitos en los mercados, por lo que optan por el mercado informal, aunque en este, no obtengan la rentabilidad debida por sus productos. (López, 2017)

### **Cadena láctea**

En el municipio de San Francisco Menéndez se encuentran iniciativas de hatos ganaderos significativas, las cuales producen un promedio de 30,000 botellas diarias y entregan un aproximado de 22,000 botellas diarias a la Cooperativa La Salud, Quesos de Oriente o

AGROSANIA y el resto es procesado en plantas artesanales del municipio. En el municipio de Acajutla la producción láctea es de subsistencia y consumo local. (López, 2017)

### **Cadena turismo**

La cadena de turismo es compleja, debido a que intervienen una serie de elementos (físicos, públicos y privados), que no solo requiere de inversión privada, sino que requiere inversiones públicas a nivel local y nacional. Entre los servicios turísticos claves se encuentran: alojamiento, alimentación, deportes, transporte, actividades recreativas y cultura.

En el municipio analizado no se cuenta con estrategias que puedan fortalecer las iniciativas y aunque se cuente con lugares, paisajes, playas, entre otros, no se ha conformado un circuito o ruta que permita la sostenibilidad más allá de las épocas vacacionales (Semana Santa, agosto, etc.).

Otro aspecto importante es que a pesar de que se cuenta con un puerto para el atracado de buques turísticos, las iniciativas que se ubican en estos municipios son las menos frecuentadas. Esto obedece a la falta de coordinación entre las instituciones, municipalidades, actores y tour operadores. Aunque se han iniciado proyectos, como ejemplo “Un Pueblo Un Producto”, El sector no ha experimentado un crecimiento adecuado en términos de sostenibilidad e inclusión de la mayoría de los actores involucrados.

Se carece dinámicas que vuelvan atractiva la oferta turística y pueda masificarse en la mayoría de las estaciones del año, más allá de que se promuevan ferias o eventos, incluso la llegada de cruceros, los cuales únicamente funcionan con apoyo gubernamental. Es por eso por lo que se cuenta con rutas sumamente atractivas, pero que carecen de promoción, lo cual no contribuye a la sustentabilidad y deteriora la iniciativa emprendedora de sus actores.

La tenencia de la tierra, gobernanza, nivel tecnológico, entre otros, son factores que no contribuyen a que el municipio tenga un verdadero desarrollo turístico. Aunque es importante para el impulso del desarrollo tanto a nivel urbano como rural, esto requiere crear productos turísticos que creen identidad y una marca colectiva como región; todo esto contribuye por tanto a la creación de empleos y principalmente en la dinamización de las economías locales en los territorios.

Así mismo, la participación de la mujer en los eslabones productivos es notablemente evidenciados en la transformación y principalmente en las iniciativas gastronómicas, donde la mayoría de estas iniciativas son lideradas por las mujeres; el nivel de empleos para este tipo de emprendimientos es alta en las áreas de cocina, mesero, limpieza, entre otros. (López, 2017)

#### **2.2.10 Ciclo de desarrollo de las empresas**

Apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas es una forma de incrementar la competitividad y con ello el desarrollo nacional, lo cual emana diferentes teorías sobre El ciclo de vida organizacional en una empresa, diferentes autores definen la forma o método de identificar dicha evolución, entre ellos Larry Greiner, el pionero en este tema, utiliza un modelo de cinco factores: edad de la empresa, tamaño de la organización (medido en número de empleados y nivel de ventas), fases de evolución (entendidas como prolongados períodos de tiempo en los cuales no ocurren transformaciones importantes en las prácticas de las empresas), fases de revolución (períodos de tiempo en los cuales si ocurren cambios significativos en las prácticas empresariales) y finalmente tasa de crecimiento de la industria (en general el contexto competitivo en el cual se involucra).

En este marco analítico, Greiner propone un modelo compuesto por cinco etapas en las cuales las firmas atraviesan diferentes fases, intercalando períodos de crisis y calma (evolución y revolución en los términos descritos) y en las cuales mediante ciertas habilidades o competencias la firma puede ir evolucionando. (Bonilla, 2006)

Por su parte, con un enfoque más supeditado al volumen de ventas, Eric Flamholtz e Ivonne Randle exponen un modelo en el cual el ciclo de vida es un componente más de un modelo superior, el de “la pirámide del éxito empresarial”, la cual a su vez descansa en cuatro pilares: definición de negocio, sistemas, tamaño y ambiente. (Bonilla, 2006)

Dentro de dicho modelo de pirámide, el concepto de ciclo de vida se asocia al tamaño, dándose que una empresa puede tener siete distintos tamaños: Nueva empresa, Expansión, Profesionalización, Consolidación, Diversificación, Integración, Declinación / revitalización. Acorde a este modelo los cuatro elementos deben estar en concordancia para que la empresa sea exitosa, y si por alguna razón no lo están la organización experimentará lo que los autores denominan “dolores de transformación organizacional”. (Bonilla, 2006)

Tomar como una referencia a estos autores y los modelos descritos, con el objetivo de identificar diferentes perspectivas en cuanto a la forma de plantear el desarrollo de una empresa, cuyos procesos concuerdan con los resultados que se esperan en una empresa desde que es un emprendimiento impulsado por una persona o grupo de ellas hasta una empresa consolidada.

Para efectos de este estudio tomaremos de referencia el ciclo que establece CONAMYPE basándose en sus fines.

De acuerdo con el Plan Estratégico 2015-2019 de CONAMYPE concibe el ciclo de desarrollo de la empresa, en siete etapas las cuales se han construido con el propósito de ordenar procesos y metodologías que les permitan ser más efectivos para atender a personas emprendedoras y empresarias de la micro y pequeña empresa, de acuerdo con la etapa de desarrollo de la empresa. (CONAMYPE, 2015)

### **2.2.11 Etapa creación de la empresa**

Fase inicial de todo proyecto empresarial, en la cual la idea de negocio es desarrollada hasta llegar a tener un prototipo de producto o servicio que pueda ser comercializado en el mercado nacional, aprovechando las oportunidades presentes en el entorno, posibilitando la generación de valor a la economía y la sociedad

- Idea de negocio
- Diseño de modelo de negocio
- Definición de productos y servicios
- Identificación de mercados
- Elaboración de prototipos
- Producto mínimo viable

### **Etapa de puesta en marcha de la empresa**

Se define una estructura empresarial de arranque o inicio de operaciones, en la cual el proyecto empresarial ya tiene definida su actividad económica y una propuesta de valor de los servicios o productos hacia un mercado definido.

- Ventas iniciales

- Implementación de productos básicos
- Controles internos
- Uso de TIC
- Normas básicas de calidad
- Definición de imagen e identidad
- Trámites básicos de formalización

### **Etapa de crecimiento de la empresa**

En esta fase, el proyecto empresarial se ha integrado a la economía formal como una empresa legalmente constituida e inicia un proceso de crecimiento gradual, pero permanente de su estructura primaria, mediante el uso de tecnologías de información y tecnificación de sus procesos iniciales. Se encuentra desarrollando un mercado potencial mediante el cumplimiento de ciertos estándares de calidad para el producto o servicio en específico de su actividad económica principal.

- Penetración de mercados formales
- Nichos de mercados definidos
- Procesos semi tecnificados
- Trámites especializados
- Normas de calidad según sector
- Administración formal

### **Etapa de empresa sostenible**

Fase en que la empresa ha logrado posicionarse en el mercado nacional mediante la definición de ventaja competitiva en su nicho de mercado y el desarrollo de sistemas de producción y calidad que le permiten ser sostenible y rentable.

- Procesos tecnificados
- Innovación de productos
- Integración a cadenas de valor
- Normativa de calidad



- Eficiencia de costos
- Plan estratégico de marketing
- Trámites especializados

### **Etapa de empresa en expansión**

En esta fase, la empresa inicia el proceso de penetración a nuevos mercados, a través de la exploración exitosa en nuevos modelos de negocio competitivos e innovadores, mediante la mejora de sus procesos o introducción de nuevos productos o servicios.

- Ventaja competitiva
- Diversificación del modelo de negocio
- Sistema de calidad
- Cultura de innovación

### **Etapa de empresa exportadora**

La empresa cuenta con la capacidad productiva, nivel de calidad internacional en sus procesos y una ruta logística definida que le permiten satisfacer las demandas de los mercados extranjeros.

- Cumplimiento de requisitos de calidad
- Investigación de nuevos mercados internacionales
- Alianzas en el exterior
- Intermediarios para la exportación
- Consolidación del modelo logístico para promover productos y servicios

### **Etapa de empresa internacionalizada**

La empresa realiza cualquiera de las operaciones de su cadena de valor en un país que no es el local, adoptando los requisitos, normativas y requerimientos legales de mercados foráneos. Su casa matriz se encuentra en El Salvador, indicador importante de que responde a socios en El Salvador o que sus raíces son salvadoreñas después de su expansión.

- Instalaciones físicas en país destino

- Ventaja competitiva en país destino
- Cumplimiento legal y normativo en país destino
- Propiedad intelectual
- Registro de marca
- Casa Matriz en El Salvador

### **2.2.12 Emprendimientos en el núcleo Acajutla**

No se encontró evidencia que refiera el diseño especializado de información estadística local donde se registre, en forma periódica, el comportamiento consolidado de las variables claves tales como cantidad de establecimientos, personal ocupado, producción, valor agregado, capacidad instalada utilizada, destino de las ventas, productividad, formación de capital fijo, crecimiento, etc.

En ese sentido, se vuelve una tarea verdaderamente detectivesca, de filigrana, cuando se desea delinear y examinar, con cierto grado de rigor académico y sustentación empírica, cuáles son las características más sobresalientes de las actividades productivas de mayor peso realizadas en una determinada localidad geográfica.

La Monografía sobre desarrollo humano y objetivos de desarrollo humano del milenio, señala que, salvo para casos particulares muy aislados, no hay en el país una entidad –pública o privada– encargada de recolectar, procesar y divulgar periódicamente datos específicos de naturaleza económica correspondiente a los municipios, sea global o desagregada, por sector productivo. (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2006)

La falta de una entidad encargada de recolectar y procesar datos económicos específicos de los municipios en El Salvador ha dificultado el análisis y la comprensión del comportamiento de las actividades productivas locales. Esto implica que no se cuenta con información actualizada y desagregada sobre aspectos como la cantidad de establecimientos, el empleo, la producción, el valor agregado, la capacidad utilizada, el destino de las ventas, la productividad, la formación de capital fijo y el crecimiento, entre otros.

La ausencia de un sistema especializado de información estadística local ha llevado a que el estudio y análisis de las características más destacadas de las actividades productivas de mayor importancia en el municipio de Acajutla se convierta en una tarea complicada y laboriosa.

Por otra parte, para realizar un análisis riguroso, respaldado por evidencia empírica, se requiere recopilar información de diversas fuentes y realizar un trabajo minucioso para obtener una imagen clara de la situación económica local.

En resumen, según la monografía citada, en el año 2004 no existe en El Salvador una entidad encargada de recopilar y divulgar periódicamente datos económicos específicos de los municipios, lo que dificultaba el análisis detallado de las actividades productivas locales, incluyendo aquellas de mayor relevancia en el municipio de Acajutla.

Para evidenciar los datos actualizados es importante verificar fuentes más actualizadas para obtener información precisa sobre la situación actual Acajutla, con la ejecución del programa Corredores Productivos se ha logrado una aproximación a la recopilación de datos para el año 2020, con la siguiente noticia del portal de CONAMYPE, al respecto.

El Gobierno de El Salvador, a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), realizó la entrega de capital semilla a Emprendimientos por Oportunidad participantes del Programa Corredores Productivos.

Este proceso es parte del programa de Corredores Productivos coordinado por MINEC con el apoyo del BID, donde CONAMYPE implementa el componente uno de apoyo al emprendimiento.

La inversión en concepto de capital semilla para estas iniciativas es de \$619,170.00 dólares, de los cuales ya se hizo entrega del primer desembolso antes de la emergencia por COVID-19, cabe destacar que los emprendimientos se encontraban liquidando los fondos cuando se dio la emergencia de salud, por lo que se les dificultó en su momento liquidar al 100% los fondos.

En la fase de puesta en marcha se cuenta con 83 iniciativas económicas ganadoras de capital semilla del primer concurso de Emprendimientos por Oportunidad, de las cuales 41 son del núcleo de Sonsonate lo que representa un 49%; del núcleo de Jiquilisco son 14 lo que representa un 17% y 28 del núcleo de La Unión, que representan el 34% del total de participantes.

De las 83 iniciativas económicas en total el 49% son ideas de negocios (41) y el 51% son negocios en marcha (42); cabe destacar que el núcleo de Sonsonate cuenta con la mayor cantidad de ideas de negocios con un total de 27, mientras que en el núcleo de Jiquilisco son 3 y en el núcleo de La Unión son 11 ideas de negocio.

En cuanto a negocios en marcha el núcleo de La Unión cuenta con la mayor cantidad con un total de 17, el núcleo de Sonsonate tiene 14 y en el núcleo de Jiquilisco son 11 negocios en marcha.

Otro dato importante es la distribución de participantes por cadenas productivas, de las 83 iniciativas el 51% son de turismo (42), el 30% son de agroindustria (25), el 12% son de acuicultura (10) y el 7% de pesca artesanal (6), cabe destacar que la cadena que más ha sufrido el mayor impacto por causa de las medidas sanitarias implementadas para prevenir y contener la pandemia por COVID-19 ha sido turismo.

El Programa Corredores Productivos para el Crecimiento y Desarrollo Productivo de la Franja Costero Marina (FCM), apoyado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es ejecutado en 32 municipios a nivel nacional divididos en 3 Núcleos (Jiquilisco, La Unión y Acajutla).

Este programa busca apoyar a las cadenas de valor priorizadas en estas zonas, como son: cadena de pesca, turismo, agroindustria (hortalizas, frutas, productos lácteos) y cadena acuícola (camarón y pescado) a nivel nacional y territorial.

Así mismo, a revisar y definir campos de acción bajo la responsabilidad de cada institución con el fin de apoyar a los empresarios de las MYPE para formar parte de la cadena exportadora, en llegar a ser exportadores y en fortalecer sus oportunidades de exportación. Con este tipo de alianza la CONAMYPE impulsa la reactivación económica de las MYPE, las cuáles han sido grandemente afectadas por la emergencia generada por el COVID-19. (CONAMYPE, 2020)

**Tabla 2**

Entregan capital semilla a emprendimientos por oportunidad participantes en corredores productivos.

Núcleo	Numero de emprendimientos	Porcentaje	Monto financiado
Acajutla	41	49%	\$303,393.3
La Unión	28	34%	\$210,517.8
Jiquilisco	14	14%	\$86,683.8
Total	83	100%	\$619,170.00

El cuadro presenta las 83 unidades productivas por municipio financiadas por el Programa Corredores Productivos, así como los montos invertidos en dicho sector y los porcentajes que estos representan, para el municipio en estudio represento el 49% de la inversión total, como se puede observar. Adaptado de información publicada en la Web de CONAMYPE. (CONAMYPE, 2020)

### **2.2.13 Emprendimientos por necesidad**

La Política Nacional de Emprendimiento divide los tipos de emprendimiento por su origen en:

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.

- 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.
- 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.

El emprendimiento tradicional constituye acciones empresariales 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. Desarrollan su actividad en la formalidad, en mercados y sectores tradicionales de la economía, pero no presentan elementos diferenciadores en sus productos y servicios. (Montoya G. A., 2013)

Para el municipio de Acajutla, no se encuentra información actualizada desagregada para el sector económico, específicamente en emprendimiento, únicamente la Monografía citada, en la cual se desarrolla el planteamiento de este aspecto en estudio. Se evidencia la existencia de

unidades productivas por subsistencia, actividad a la cual se dedican los pobladores según la tabla siguiente:

**Tabla 3**

Numero de micro y pequeñas empresas en el Municipio de Acajutla, 2001

CONCEPTO		Nº
	• Subsistencia	2,680
MICROEMPRESAS	• Acumulación simple	223
	• Acumulación	34
	• Ampliada	
	• No especificada	41
PEQUEÑAS EMPRESAS		17
TOTAL		2,995

Con los datos del cuadro anterior, se evidencia la alta cantidad de microempresas en la clasificación de subsistencia o por necesidad, las cuales ascienden a 2680 de 2995 analizadas, se infiere que las personas emprenden por necesidad y no por oportunidad. (PNUD, INFORME SOBRE EL DESARROLLO HUMANO 2004, 2004)

#### 2.2.14 Emprendimientos por oportunidad

El emprendimiento por oportunidad constituye la 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.

- **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.
- **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. (Montoya G. A., 2013)

El programa Corredores productivos tiene a su base el financiamiento de emprendimientos por oportunidad, lo cual explica que pese a ser el núcleo con mayor financiamiento según lo reportado por la CONAMYPE en el año 2020 por valor de \$303,393.3, para 41 unidades productivas, sigue siendo poco, sin embargo, es lógico frente a las pocas empresas que cita el PNUD en su estudio al municipio de Acajutla.

**Tabla 4**

Numero de micro y pequeñas empresas en el Municipio de Acajutla, 2001

CONCEPTO		Nº
MICROEMPRESAS	• Subsistencia	2,680
	• Acumulación simple	223
	• Acumulación	34
	• Ampliada	41
	• No especificada	41
PEQUEÑAS EMPRESAS		17
TOTAL		2,995

De las 2995 que formaron la muestra, únicamente 315 corresponden a otras clasificaciones diferentes a necesidad. (PNUD, INFORME SOBRE EL DESARROLLO HUMANO 2004, 2004)

### 2.3 Marco jurídico

El marco legal que faculta a la CONAMYPE para asignar fondos de capital semilla no reembolsables a las personas participantes del programa se deriva de un contrato de préstamo en donde se indica la modalidad de apoyo consistente en cofinanciamientos parciales no reembolsables, adjudicados mediante convocatorias públicas en respuesta a la demanda de las empresas de los distintos sectores productivos.

En cumplimiento a los objetivos del Plan Cuscatlán asociados al desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, en adelante MYPE, el objetivo No 2 manda a desarrollar las capacidades de las economías alternativas, de forma que se mejora la sostenibilidad de las familias y de las comunidades,

El Manual Operativo del Programa Corredores Productivos, 3170/OC-ES, faculta a la CONAMYPE para la ejecución del capital semilla apoyando actividades y gastos elegibles de emprendimiento.

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, en adelante CONAMYPE firmó un convenio de Cooperación interinstitucional con el Ministerio de Economía para ejecutar acciones enmarcadas en el Componente I del Programa de Corredores Productivos, cuyo objetivo es "Aumentar la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) ubicadas en los territorios priorizados". (CONAMYPE, 2020)

Por una parte, la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, en el artículo 10, literal b) faculta la creación de oferta de servicios financieros.

Política Nacional de Emprendimiento, aprobado según decreto legislativo de fecha agosto/2014, en el eje 2: Acceso a Financiación establece "Impulsar el fondo emprender para capital semilla no reembolsable para emprendimientos innovadores.

## **2.4 Contextualización**

En el Decreto Legislativo N° 979, de fecha 9 de abril de 2015, en Diario Oficial N° 69, Tomo N° 407, del 20 del mismo mes y año, la Asamblea Legislativa autorizó al Órgano Ejecutivo en el Ramo de Hacienda, para que por medio de su titular o del funcionario que él designare, suscribiera en nombre del Estado y Gobierno de la República de El Salvador, un Contrato de Préstamo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BÍD), por un monto de hasta US\$40,000,000 para financiar el "Programa de Corredores Productivos", que sería ejecutado por diversas Instituciones del Sector Público. ("Decreto Legislativo," 2018) (ASAMBLEA LEGISLATIVA, 2015)

El Gobierno de El Salvador (GOES), en su Plan Quinquenal de Desarrollo 2009-2014 (Gobierno de El Salvador, 2010), ha establecido como prioridades de desarrollo la construcción de una economía pujante, integrada y diversificada, con una estructura social equitativa e inclusiva. Con el fin de mejorar los niveles de desarrollo y las condiciones de vida de la población de la Franja Costero-Marina (FCM), la cual comprende 34% del territorio nacional, 75 municipios de 8 departamentos y 22% de la población total del país, el GOES ha puesto en marcha la "Estrategia de Desarrollo Integral y Sostenible de la Franja Costero Marina (FCM) 2012-2024" (La Estrategia). La Estrategia busca mejorar las condiciones de vida de la población mediante la activación y el fortalecimiento de los sistemas productivos y su incorporación al proceso de desarrollo nacional, desarrollando cuatro ejes estratégicos:



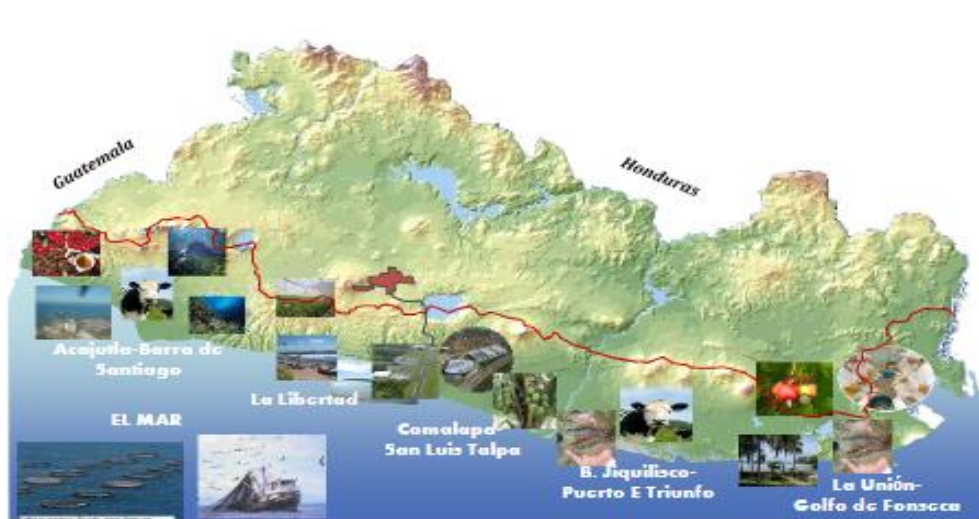
- i. Inversión productiva en los sectores productivos: Producción de alimentos, pesca, agroindustria turismo, con servicios integrales en el territorio como capacitación, asistencia técnica y financiamiento, innovación formación y capacitación para el trabajo, rehabilitación del corredor ambiental costero.
- ii. Calidad de vida para la población, mejorando las condiciones de vida con igualdad entre hombres y mujeres, en salud, educación agua potable y saneamiento, sistema de protección social universal, cultura costero-marina, seguridad ciudadana.
- iii. Logística e infraestructura, con la concesión del Puerto de la Unión y la modernización del Puerto de Acajutla, modernización y ampliación del Aeropuerto de Comalapa, ampliación de la carretera Litoral Aeropuerto-Zacatecoluca.
- iv. Desarrollo de Núcleos urbano-costeros, ordenamiento de los cascos urbanos de La Unión y Acajutla, infraestructura habilitante de la producción y la convivencia, malecones comerciales, parques públicos, muelles artesanales para la pesca, turismo y comercio en la Unión, Puerto El Triunfo, Puerto Parada, San Luis La Herradura y Acajutla, Servicios básicos y saneamiento ambiental en el tratamiento de aguas residuales de la Unión. (MINEC, 2012)

En este contexto, el GOES ha solicitado el apoyo del Banco para poner en marcha bajo los cuatro ejes planteados la estrategia de intervención del Programa Corredores Productivos de la Franja Costero Marina, siendo el interés de esta investigación el componente de emprendimiento, el cual se ejecuta en el eje uno y dos, con la inversión en las cadenas productivas y con especial atención a los sectores productivos predominantes, tales como pesca artesanal, turismo y agricultura. (GOBIERNO DE EL SALVADOR, 2013)

Desarrollando capacitaciones, asistencias técnicas y formación emprendedora para posteriormente financiar las ideas de negocios o negocios en marcha detonantes con potencial de crecimiento, mejorando las condiciones de vida de hombres y mujeres que participan de los procesos.

#### Figura 4

Territorios Prioritarios, Núcleos urbanos con activos estratégicos y su entorno



La imagen identifica los núcleos urbanos de la franja costera de El Salvador a intervenir con el Programa Corredores Productivos. Tomado del documento La franja costero marina un territorio de oportunidades Editorial MINEC, 2014.

La economía de El Salvador ha experimentado un bajo dinamismo en años recientes. El período posterior a la crisis financiera internacional de 2008-2009 se ha caracterizado por un crecimiento económico modesto en el país.

Entre 2010 y 2012, el Producto Interno Bruto (PIB) de El Salvador aumentó un promedio anual de crecimiento del 1,7%. Este nivel de crecimiento se considera relativamente bajo en comparación con países de la región y con las metas de desarrollo económico establecidas por el gobierno salvadoreño.

Varios factores han contribuido a este bajo dinamismo económico. Algunos de ellos incluyen la dependencia de El Salvador de las remesas, la falta de diversificación de la economía, la alta informalidad laboral, la inseguridad, la burocracia y la falta de inversión en sectores productivos clave.

Las remesas son una fuente importante de ingresos para el país, pero también generan cierta dependencia económica. La falta de diversificación económica implica que la economía

salvadoreña depende en gran medida de sectores como la industria manufacturera, la agricultura y los servicios, lo cual limita las oportunidades de crecimiento.

La alta informalidad laboral también ha sido un obstáculo para el desarrollo económico, ya que impide la generación de empleos formales y limita la recaudación de impuestos. Además, la inseguridad y la violencia han afectado negativamente la actividad económica, desalentando la inversión y dificultando el desarrollo de nuevas empresas.

Adicionalmente, El Salvador continúa retrocediendo aceleradamente en su capacidad de competir, encontrándose actualmente en el puesto 103 (entre 142 países) de la clasificación mundial del Foro Económico Mundial y retrocediendo desde el puesto 48 que mantenía en 2003-2004. (Leonel Ibarra, 2019).

El Programa de Corredores Productivos tiene como objetivo general aumentar la contribución de la Franja Costero Marina, específicamente de los municipios de La Unión y Acajutla, al crecimiento del ingreso per cápita de El Salvador, en consistencia con la Estrategia de Desarrollo de la Franja Costero-Marina, la cual está dirigida a mejorar las condiciones de vida de la población mediante la activación y el fortalecimiento de los sistemas socio productivos y su incorporación al proceso de desarrollo nacional.

Con el propósito de garantizar la eficiencia y efectividad de la intervención, el programa se focalizará en 2 áreas geográficas de intervención: (i) La Unión; y (ii) Acajutla. Las áreas geográficas han sido seleccionadas en función de los siguientes criterios:

- i) Alineación con las directrices de la Estrategia de Desarrollo de la Franja Costero-Marina;
- ii) Grado de desarrollo e importancia actual del sector pesquero, agrícola y de servicios;
- iii) Potencial del sector logístico y de cadenas de valor en los territorios; y
- iv) Niveles bajos de competitividad en territorios con alto potencial.

Debido a las actividades que se financiarán para apoyar el desarrollo productivo de las micro, pequeñas y medianas empresas, se espera que el programa resultará en beneficios ambientales y sociales significativos en términos de generación de nuevos ingresos y empleo en los territorios con bajos niveles de desarrollo; la valoración del capital natural en la Franja Costero-Marina; el fortalecimiento de la gestión ambiental local; y el mejoramiento de la calidad ambiental a través del control de la contaminación con sistemas de manejo de aguas grises, el

manejo de los manglares los cuales son lugares de crianza para múltiples especies pesqueras de importancia comercial, por lo que se hace indispensable que, para alcanzar el potencial de los recursos pesqueros de una forma sostenible, es necesario revertir la degradación de estos ecosistemas. (MINEC, 2013)

## CAPITULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

En el presente capítulo se describen la metodología, técnicas e instrumentos a utilizar en el desarrollo de la investigación sobre, la inflación y su impacto en la población emprendedora, financiada por el programa de corredores productivos, en la franja costero marina del municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate, El Salvador, en el periodo de enero a abril 2023.

### 3.1 Enfoque de la investigación

El enfoque que se utilizará será el mixto, combinando los elementos numéricos a través del enfoque cuantitativo, así como desde la perspectiva de los participantes y su experiencia por medio del enfoque cualitativo, datos valiosos sobre los cuales será posible realizar los análisis y conclusiones de forma amplia e integral. Al combinar diferentes enfoques, se pueden obtener resultados más sólidos, confiables y válidos. (Hernández-Sampieri, 2020).

Entre las principales ventajas de acuerdo con Hernández, en la aplicación de un enfoque mixto se destacan:

- Mayor comprensión y riqueza de datos: El enfoque mixto permite combinar datos cuantitativos y cualitativos, lo que proporciona una visión más completa y profunda del fenómeno en estudio. La riqueza de los datos obtenidos facilita una comprensión más holística del problema de investigación.
- Validación cruzada de resultados: Al utilizar múltiples métodos de recopilación y análisis de datos, se puede realizar una triangulación de datos, lo que significa que los resultados pueden ser validados cruzadamente. Esta validación aumenta la credibilidad y fiabilidad de las conclusiones del estudio.
- Abordaje de preguntas de investigación complejas: El enfoque mixto es especialmente útil para abordar preguntas de investigación complejas que no pueden ser respondidas completamente mediante un solo enfoque (cuantitativo o cualitativo). Al combinar ambos enfoques, se pueden obtener respuestas más exhaustivas.
- Mejora de la interpretación de resultados: Al combinar datos cuantitativos y cualitativos, los investigadores pueden enriquecer la interpretación de los resultados. Los datos cualitativos

pueden ayudar a explicar los patrones encontrados en los datos cuantitativos, lo que permite una comprensión más profunda y significativa.

- Flexibilidad metodológica: El enfoque mixto ofrece flexibilidad para adaptar el diseño de investigación según las necesidades específicas del estudio. Los investigadores pueden ajustar la proporción de datos cuantitativos y cualitativos, así como los métodos de recopilación y análisis, para abordar de manera más efectiva el problema de investigación. (Hernández-Sampieri, 2020)

### **3.2 Diseño de la investigación**

Se utilizará el método no experimental, dado que no se tiene ningún tipo de intervención en el desarrollo de las variables en estudio, bajo un alcance descriptivo, considerando que este método se enfoca en describir y caracterizar un fenómeno, evento o situación tal como es, sin manipular variables ni establecer relaciones causales. Se utiliza tanto en investigaciones cualitativas como cuantitativas, y puede involucrar la recolección de datos a través de encuestas, entrevistas, observaciones, entre otros.

De acuerdo con Hernández, la investigación no experimental, es una investigación en la cual no se busca la manipulación de las variables.

Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. Como señala Kerlinger (2002, p. 420): “En la investigación no experimental no es posible manipular las variables o asignar aleatoriamente a los participantes o tratamientos.” De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos se observan en su ambiente natural. (Hernández Sampieri, 2004)

Una investigación descriptiva consiste en presentar la información tal cual es, indicando cual es la situación en el momento de la investigación analizando, interpretando, imprimiendo, y evaluando lo que se desea.

El método descriptivo permitirá en la investigación conocer la situación actual de los emprendedores y emprendedoras en estudio frente a la inflación, lo cual facilitará el análisis y conclusiones a partir de los resultados.

### **3.3 Población y muestra**

#### **3.3.1 Población**

Llamado también universo o colectivo, es el conjunto de todos los elementos que tienen una característica común. Una población puede ser finita o infinita. Es población finita cuando está delimitada y conocemos el número que la integran. Es población infinita cuando a pesar de estar delimitada en el espacio, no se conoce el número de elementos que la integran. (Suarez Ibujes, 2011)

La población de estudio es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra, y que cumple con una serie de criterios predeterminados. Es necesario aclarar que cuando se habla de población de estudio, el término no se refiere exclusivamente a seres humanos, sino que también puede corresponder a animales, muestras biológicas, expedientes, hospitales, objetos, familias, organizaciones, etc.; para estos últimos, podría ser más adecuado utilizar un término análogo, como universo de estudio.

Es importante especificar la población de estudio porque al concluir la investigación a partir de una muestra de dicha población, será posible generalizar o extrapolar los resultados obtenidos del estudio hacia el resto de la población o universo. (Arias-Gómez, 2016). Y para el presente estudio se ha incluido la población emprendedora, financiada por el programa de Corredores productivos, en la franja costera marina del municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate, El Salvador, de enero a abril del 2023.

#### **3.3.2 Muestra**

Por “muestreo” se entiende la técnica de recopilación de datos cuantitativos y cualitativos, para su posterior estudio y análisis.

Al no ser la muestra igual al universo, sino una parte de este, lo que se busca es la representatividad de la muestra: esto es, que refleje en micro lo que el universo es en macro.

A diferencia de la muestra cuantitativa, la muestra cualitativa no ha sido determinada con criterios estadísticos de representatividad y probabilidad, los resultados obtenidos son sólo de un alcance medio, esto es; generalizables únicamente a nivel de la población estudiada. (Omura, 2014).

El procedimiento para la selección de la muestra ha sido por conveniencia y como su nombre lo indica según Katayama Omura, se da cuando el investigador selecciona a cada uno de los sujetos o unidades de la muestra de manera arbitraria, entre las unidades que tiene a mano.

El muestreo por selección intencionada o muestreo de conveniencia.

Este consiste en la elección por métodos no aleatorios de una muestra cuyas características sean similares a las de la población objetivo. En este tipo de muestreos la “representatividad” la determina el investigador de modo subjetivo, siendo este el mayor inconveniente del método ya que no podemos cuantificar la representatividad de la muestra. Presenta casi siempre sesgos y por tanto debe aplicarse únicamente cuando no existe alternativa. (Jordi Casal, 2003)

El muestreo por conveniencia, permitirá seleccionar aquellos casos accesibles que acepten ser incluidos, considerando la naturaleza de la información, en su mayoría de carácter confidencial. Este método, fundamentado en la conveniente accesibilidad y proximidad de los sujetos para la investigación.

Para el caso que ocupa la investigación se refiere a las personas emprendedoras del municipio de Acajutla, a quienes es inaccesible llegar, sin la ayuda de la unidad de Turismo de la Alcaldía Municipal de Acajutla, quienes les han identificado como parte de su trabajo, ya que la CONAMYPE, administra los datos de forma confidencial.

**Tabla 5**

Entregan Capital Semilla a Emprendimientos por Oportunidad participantes en Corredores Productivos.

Núcleo	Numero de emprendimientos	Porcentaje	Monto financiado
Acajutla	41	49%	\$303,393.3
La Unión	28	34%	\$210,517.8
Jiquilisco	14	14%	\$86,683.8
Total	83	100%	\$619,170.00

El cuadro presenta las 83 unidades productivas por municipio financiadas por el Programa Corredores Productivos, así como los montos invertidos en dicho sector y los porcentajes que



estos representan, para el municipio en estudio representó el 49% de la inversión total, como se puede observar. (CONAMYPE, 2020)

Según el cuadro anterior se tenían a 41 unidades productivas financiadas pertenecientes al núcleo Acajutla, de los cuales se debe acotar que éstos corresponden a los 15 municipios que abarcan el Núcleo, razón por la cual se extrajo una muestra, a conveniencia, la cual responde a los criterios de inclusión, tanto por territorio, género, como por cadenas productivas y que posean la disponibilidad de participar del estudio, identificadas por la Unidad de Turismo de la Alcaldía de Acajutla.

Para estimar la muestra se ha considerado a 10 personas emprendedoras, del universo de 41, quienes han sido financiados y las cuales cumplen los criterios ya señalados, de tal manera que se pueda dar respuesta a las preguntas de investigación, tanto en los aspectos cualitativos como cuantitativos.

El enfoque cualitativo, al no interesar tanto la posibilidad de generalizar los resultados, las muestras no probabilísticas son de gran valor, pues logran obtener información clave de personas, contextos o situaciones, que interesan al investigador y que llegan a ofrecer una gran riqueza para la recolección y el análisis de los datos.

Obtener la información clave de las personas emprendedoras financiadas por el programa Corredores Productivos en el Municipio de Acajutla se relaciona con la pregunta de investigación y las unidades de análisis que se derivan de la misma, siendo la pregunta:

**Tabla 6**

Pregunta de investigación

Pregunta de investigación	Unidad de análisis
¿Cuál es el impacto la inflación en la población emprendedora, financiada por el programa de corredores productivos, en la franja costera marina del municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate, el	Personas emprendedoras financiadas por el Programa Corredores Productivos en el Municipio de Acajutla.

salvador, en el período de enero a abril de 2023?	
---	--

La búsqueda de información será amplia y exhaustiva ya que ésta es catalogada como confidencial por la CONAMYPE, por lo que ha sido necesario recurrir a todo tipo de información publicada en la web por la misma CONAMYPE y se ha realizado desde marzo a agosto del año 2023 y de manera retrospectiva se empezó con la búsqueda documental desde marzo para completar el perfil de investigación, y se continuó con esta dinámica durante la recolección de datos en campo.

La investigación ha implicado componentes bibliográficos, documentales, noticias, testimoniales a través de las entrevistas, así como documentos donde se pueda encontrar durante el transcurso de esta y que aporte datos significativos, ubicados en sitios fidedignos.

Para realizar las entrevistas, se visitará a las personas emprendedoras en el lugar donde han instalado su emprendimiento y obtener así los datos cualitativos del impacto de la inflación en los emprendedores del programa de Corredores Productivos en el período de estudio (enero a abril de 2023).

Así mismo, se aplicará una encuesta haciendo uso de la plataforma de Google forms para que la parte cuantitativa del enfoque mixto mida el impacto del programa Corredores Productivos en las personas emprendedoras, complementándola con la revisión de documentación y visitas a las instalaciones de la unidad productiva, con el apoyo de la Alcaldía de Acajutla.

### **3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información**

En la investigación se obtendrá información cualitativa mediante la técnica de entrevista a profundidad la cual será grabada previo un consentimiento informado firmado por las personas entrevistadas para registrar la información y luego transcribirlas para obtener de las narraciones su interpretación fiel, se abordarán a los involucrados en el estudio mediante grupo focal, para profundizar en su contexto y comprender la evolución de su emprendimiento, bajo las condiciones que le envuelven.



			<p>Impacto de la Inflación</p>	<p>corresponde su emprendimiento?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Camarón</li> <li>2. Acuicultura</li> <li>3. Pesca Artesanal</li> <li>4. Agroindustria (Hortalizas, Frutas y Lácteos)</li> <li>5. Turismo</li> </ol> <p>¿Cuál o cuáles han sido las principales afectaciones producto de la inflación en su emprendimiento? (puede elegir más de una opción)</p> <p>Cierre del negocio</p> <p>Incremento de costos</p> <p>Disminución de ventas</p> <p>Reducción de empleados</p> <p>Perdidas en el negocio</p>
--	--	--	--------------------------------	--

				<p>Disminución de utilidades</p> <p>Falta de financiamiento</p> <p>Desabastecimiento de materia prima</p> <p>¿Fue uno los efectos de la inflación en su emprendimiento el cierre del negocio?</p> <p>No</p> <p>SI</p>
Ventas	Ventas comprende todas las actividades necesarias para proveer a un cliente o empresa de un producto o servicio a cambio de dinero	Económica	<p>Monto de ventas.</p> <p>Tasa de crecimiento de las ventas</p>	<p>¿Cuál fue el monto de ventas de su emprendimiento en Enero-2023?</p> <p>¿Cuál fue el monto de ventas de su emprendimiento en el mes de Abril-2023?</p>
Costos	El costo, también llamado coste, es el desembolso	Económica	Costo de producto o	¿Cuál era su costo de producción al mes

	económico que se realiza para la producción de algún bien o la oferta de algún servicio.		servicio principal  Variación de Costos	de Enero de 2023?  ¿Cuál era su costo de producción al mes de Abril de 2023?
Empleo	El empleo es la actividad que realiza una persona en favor de otra, a cambio de una remuneración económica	Empleo Social	Número de empleados  Variación en el empleo	¿Cuántos empleados tenía al mes de Enero de 2023?  ¿Cuántos empleados tenía al mes de Abril de 2023?

### 3.5.2 Entrevista

Tabla 8:

Variable	Definiciones	Dimensiones	Indicadores	Ítem
Impacto de la inflación	Efecto causado por la inflación en las actividades y resultados económicos de los emprendedores.	Económica	Efectos de la Inflación	¿Qué acciones realizo en su emprendimiento para enfrentar los efectos de la inflación?  Que impactos tuvo el costo de producción en su emprendimiento.

			<p>Estrategias ante los cambios</p>	<p>Antes de los efectos de la inflación tenía alguna proyección de crecimiento en ventas. Comente.</p> <p>Antes de los efectos de la inflación tenía alguna proyección de nuevas contrataciones. Comente</p> <p>¿Ha buscado alternativas de financiamiento para hacer frente a la inflación? SI o NO Explique</p> <p>¿Cambió o ha considerado cambiar de cadena productiva con la que fue financiado su emprendimiento? ¿Por qué?</p> <p>¿Como emprendedor considera que posee</p>
--	--	--	---	--

				<p>características que le permiten enfrentar de mejor manera los efectos de la inflación en su emprendimiento? SI NO ¿Cuáles son? Explique</p> <p>¿Qué tipo de apoyo espera recibir de parte de las instituciones, para que su emprendimiento pueda enfrentar los efectos de la inflación?</p> <p>¿Cómo visualiza su emprendimiento ha futuro considerando los efectos de la inflación?</p> <p>¿Qué recomendaciones daría a las autoridades nacionales e internacionales para el apoyo al emprendimiento ante</p>
--	--	--	--	---



				fenómenos como la inflación?
--	--	--	--	------------------------------

### **3.6 Estrategias de recolección, procesamiento y análisis de la información**

#### **3.6.1 Estrategias de recolección y procesamiento**

Las técnicas utilizadas para recolectar la información son: 1. La encuesta y 2. La entrevista.

El diseño metodológico de la encuesta se realizará durante 2023 en el mes de agosto; la elaboración de la entrevista, pilotaje de los instrumentos (encuesta y entrevista), selección de la muestra, solicitudes de apoyo a la Alcaldía Municipal de Acajutla, se realizarán de agosto a octubre 2023. El levantamiento de campo se realizará en octubre 2023 y el procesamiento de los datos con el análisis estadístico de la encuesta y entrevista entre octubre y noviembre 2023, finalizando con el análisis de los impactos ocasionados por la inflación en la población emprendedora financiado por el programa de Corredores Productivos del municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate.

La encuesta: se realizará por medio de un cuestionario estructurado que se llenó de forma electrónica a través de la plataforma de Google Form, compartiendo un enlace para el llenado de la información por parte de las personas emprendedoras encuestadas.

Se conoce por encuesta a la técnica de investigación que, mediante un instrumento de preguntas y categorías de respuesta, y una muestra de actores, permite obtener datos cuantitativos. Se conoce como cuestionario, el conjunto de preguntas y categorías de respuesta. (Cárdenas, 2018)

Esta estrategia de recolección fue aplicada considerando los tiempos de los participantes, a quienes se les compartió el enlace y fueron apoyados para ingresar y completar la encuesta.

La entrevista es otra técnica que será aplicada a las mismas personas emprendedoras de la encuesta, logrando así ampliar en las opiniones cualitativas, centrando el enfoque en las experiencias de las personas emprendedoras.

Es una interacción dialógica, personal y directa entre el investigador y el sujeto estudiado. Se busca que el sujeto exprese de manera detallada sus motivaciones, creencias y sentimientos sobre un tema. (Omura, 2014)

Ambas técnicas, serán aplicadas en campo, contando con el apoyo y autorización de la Unidad de Turismo de la Alcaldía Municipal de Acajutla, de tal manera que las personas emprendedoras participarán de su llenado y posteriormente procesar y analizar la información.

La información obtenida de las encuestas y las entrevistas se procesarán y organizarán de forma mecánica, utilizando como herramienta para el procesamiento de datos una matriz en la cual se analizan las preguntas de la investigación tanto de las entrevistas como de las encuestas dirigidas a los emprendedores.

Así mismo, los datos recolectados serán tabulados a través de la herramienta de Excel, según cada respuesta y se presentan en forma de gráfico, junto a un análisis en las matrices de vaciado, decodificación y de análisis de la información para el cruce de las variables de a investigación y su contraste con la teoría de referencia con base a los resultados obtenidos de cada respuesta de las encuestas y entrevistas realizadas a cada emprendedor de la muestra.

### **3.7 Consideraciones éticas**

Durante todo el proceso de investigación, los investigadores se esforzaron por cumplir los valores morales y éticos que garantizan un trabajo confiable

Dentro de estos valores es importante destacar los siguientes:

#### **Participación voluntaria y consentimiento**

Las personas emprendedoras estuvieron de acuerdo y en toda la disposición de participar, con objetivo de contribuir en la investigación.

#### **Confidencialidad de la información**

El principio de confidencialidad implica para los investigadores revelar en la presentación de resultados solo la información que fue autorizada por los emprendedores, que contribuya a la comprensión y análisis de los datos recolectados.

**Discreción**

A solicitud de los emprendedores, se mantiene en anonimato el nombre los participantes y sus emprendimientos, por lo que hace referencia a personas emprendedores en el transcurso de la investigación.

**Confiabilidad**

La información que se ha presentado en cada uno de los apartados de la investigación está conforme a todo lo recolectado y no se ha producido ninguna alteración a los datos.

**Respeto**

Se ha efectuado respeto a los derechos de autor, haciendo la debida referencia de la información bibliográfica utilizada y con notas exclusivas cuando se cita textual la idea del autor.

Así mismo, se ha utilizado la información proporcionada por los emprendedores y publicaciones oficiales y públicas de la CONAMYPE.

**Honestidad**

La investigación se ha realizado con honestidad mostrando datos reales recolectados en campo y en bibliografía. Lo que permite tener confianza en los resultados presentados.

### 3.8 Cronograma

No	Actividad	Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Diseño y elaboración de Encuesta	■	■																		
2	Diseño y elaboración de Entrevista	■	■																		
3	Correcciones a los instrumentos			■	■																
4	Validación con expertos					■	■														
5	Pilotaje de encuesta							■	■												
6	Pilotaje de entrevista									■	■										
7	Correcciones a los instrumentos											■									
8	Solicitud de apoyo a Alcaldía M.											■									
9	Coordinaciones para aplicar los instrumentos											■									
10	Entrevistas con emprendedores Insitu												■								
11	Encuestas a emprendedores Insitu												■								
12	Vaciado de la información													■	■	■					
13	Análisis e interpretación de resultados																■	■	■	■	

### 3.8.1 Presupuesto

Tabla 9

RUBRO	COSTO	CONCEPTO
Visitas de campo	\$ 200.00	4 visitas de campo.
Elaboración e impresión de instrumentos y documento final.	\$ 500.00	Papelería, impresiones y otros relacionados
Otros gastos	\$ 200.00	Otros gastos como teléfono, internet y atenciones en visitas de campo.
<b>Total de Gastos</b>	<b>\$ 900.00</b>	

## **CAPITULO IV: ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS**

El presente capítulo constituye un análisis de los efectos de la inflación en la población emprendedora financiado por el Programa Corredores productivos, de la franja costero marina del municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate, El Salvador, durante el periodo comprendido entre enero y abril de 2023.

La investigación se basa en un enfoque mixto, aplicando cuestionarios y entrevistas a emprendedores financiados. La combinación de estos métodos ha permitido la comprensión de los impactos recibidos en las personas emprendedoras y las opciones que tomaron para enfrentarlo con los recursos que poseían.

Este análisis e interpretación de datos se enmarca en el contexto del programa de Corredores Productivos, el cual fue una iniciativa de financiamiento no retornable, destinada a impulsar el desarrollo económico del territorio, ejecutado por la Comisión Nacional de la Micro y pequeña empresa (CONAMYPE), por medio de concursos por capital semilla, formación emprendedora y ejecución de fondos.

La inflación, como fenómeno económico, ha demostrado ser un factor determinante en la dinámica empresarial, afectando directamente a las personas emprendedoras que participaron del programa de Corredores Productivos. A través de la recopilación y análisis de datos cuantitativos y cualitativos, este capítulo busca identificar los impactos reales que la inflación ha causado en las personas emprendedoras y en sus unidades productivas.

Uno de los hallazgos significativos revelados por la información obtenida, el cruce entre los datos y la teoría de referencia es el cierre de varios emprendimientos debido a los efectos adversos de la inflación. El aumento de los costos de producción, la disminución del poder adquisitivo de los consumidores y las variaciones en los precios de los insumos han generado un entorno económico desafiante para los emprendedores. Esta situación ha obligado a algunos emprendedores a cambiar de rubro, buscando alternativas más resilientes frente a la inflación.

Además, se ha observado que aquellos emprendedores que continúan operando en la zona enfrentan dificultades para obtener ganancias significativas. Muchos de ellos se ven limitados a mantener sus actividades por razones más relacionadas con la falta de opciones viables en la región que por la rentabilidad de sus negocios. Esta realidad plantea interrogantes sobre la

sostenibilidad a largo plazo de los emprendimientos en la franja costero marina de Acajutla en medio de un contexto inflacionario.

Este capítulo, al destacar los cambios en los emprendimientos, las adaptaciones a nuevos rubros y las persistentes pero modestas ganancias, contribuye al entendimiento de las dinámicas económicas locales y proporciona información valiosa para comprender a los emprendedores al afrontar los desafíos inflacionarios en la franja costero marina de Acajutla.

#### 4.1 Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta

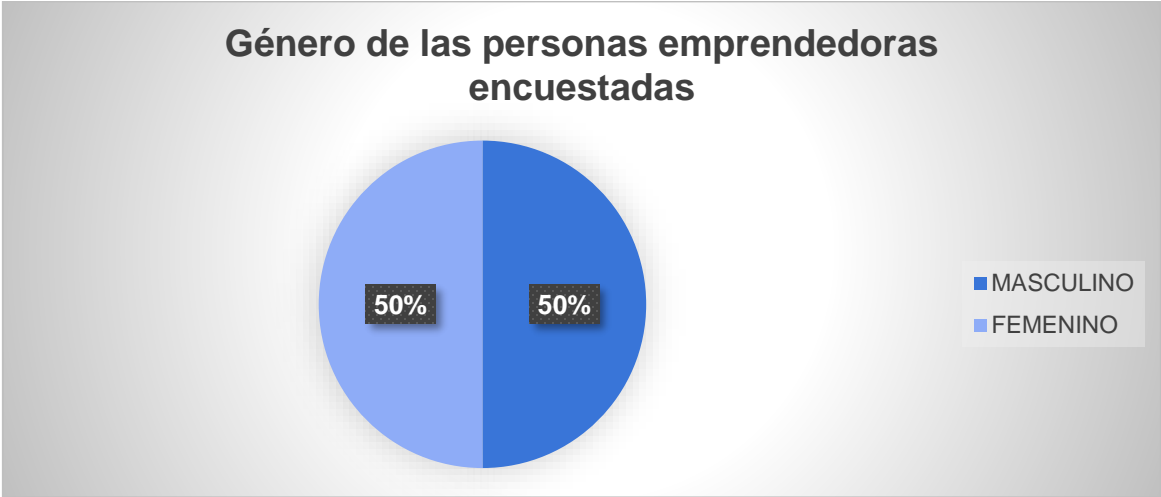
Se presentan inicialmente los resultados obtenidos de las encuestas realizadas y sus respectivos análisis.

Tabla 10

Género de la persona emprendedora

MASCULINO	5
FEMENINO	5

Gráfico 1



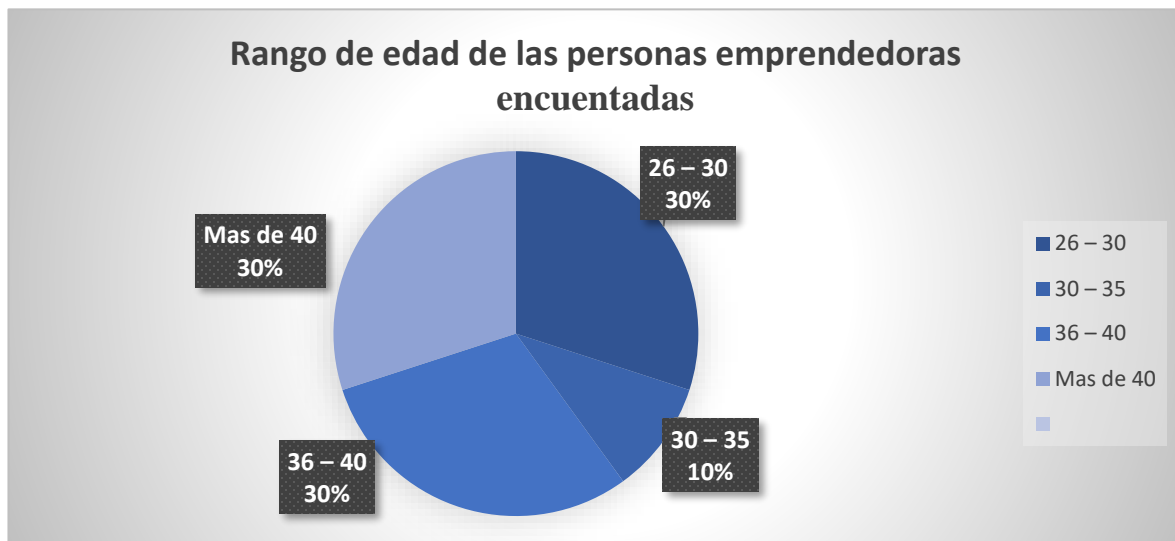
La muestra refleja equidad en la implementación del Programa el programa Corredores Productivos, en la franja costero marina, del municipio de Acajutla, Departamento de Sonsonate, ya el 50% de la muestra es del género Femenino y el otro 50% es masculino.

Tabla 11:

Rango de Edad

26 – 30	3
30 – 35	1
36 – 40	3
Mas de 40	3

Gráfico 2:



El segmento de edad es variable, ya el 30% corresponde a la edad entres 26 a 30 años, mismo dato para el segmento 36 a 40, así como para el segmento de más de 40. El segmento con menor participación de acuerdo con la muestra con el 10% es el rango de 30 a 35 años.

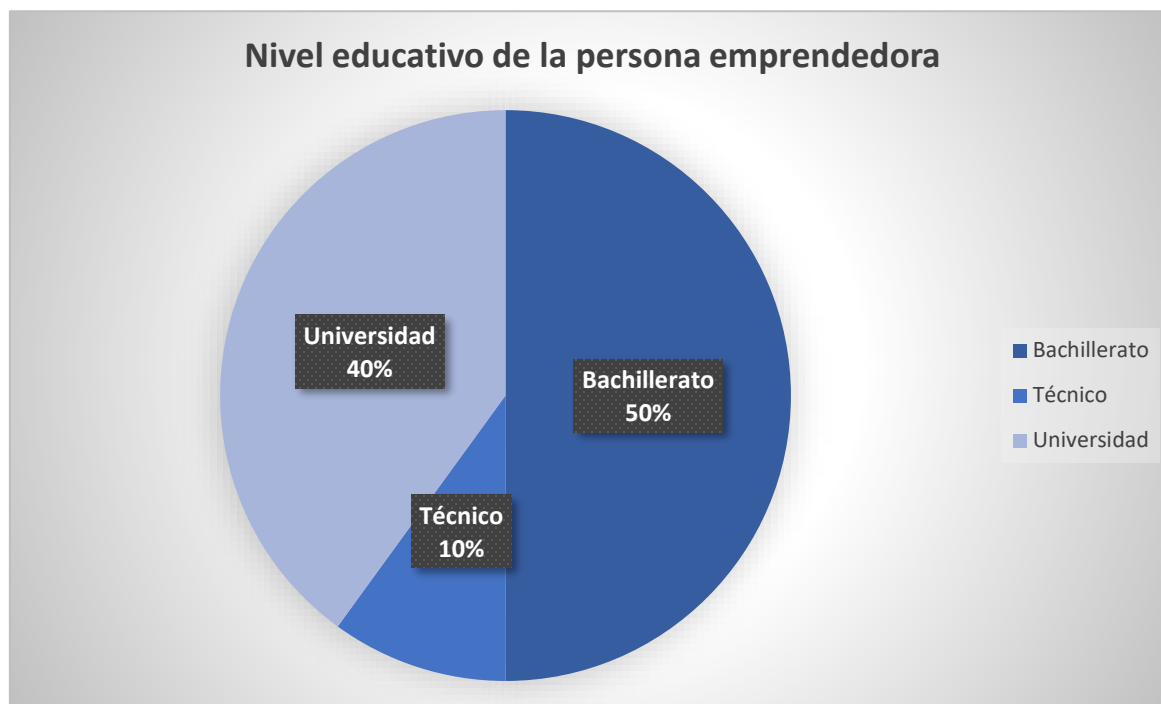


Tabla 12:

Nivel educativo de la persona emprendedora

Bachillerato	5
Técnico	1
Universidad	4

Gráfico 3:



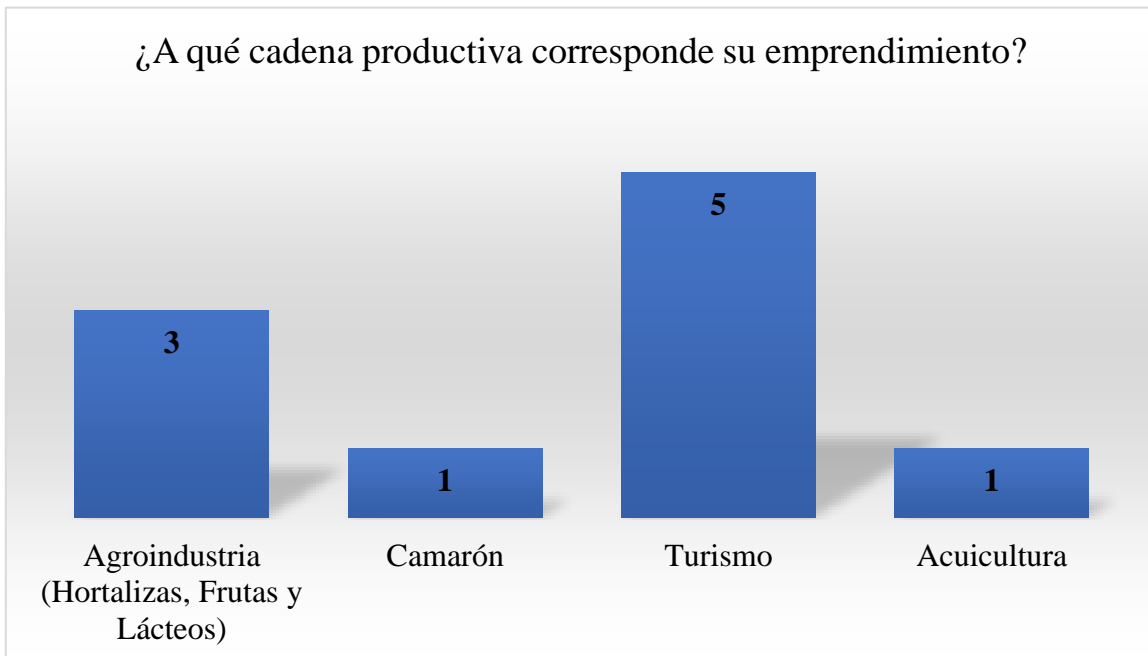
La mayor parte de los emprendedores participantes del Programa cuentan con Bachillerato, de acuerdo con la muestra el 50% son bachilleres, el 40% cuentan con un título universitario y un 10% cuenta con estudios técnicos.

Tabla 13:

¿A qué cadena productiva corresponde su emprendimiento?

Agroindustria (Hortalizas, Frutas y Lácteos)	3
Camarón	1
Turismo	5
Acuicultura	1

Gráfico 4:



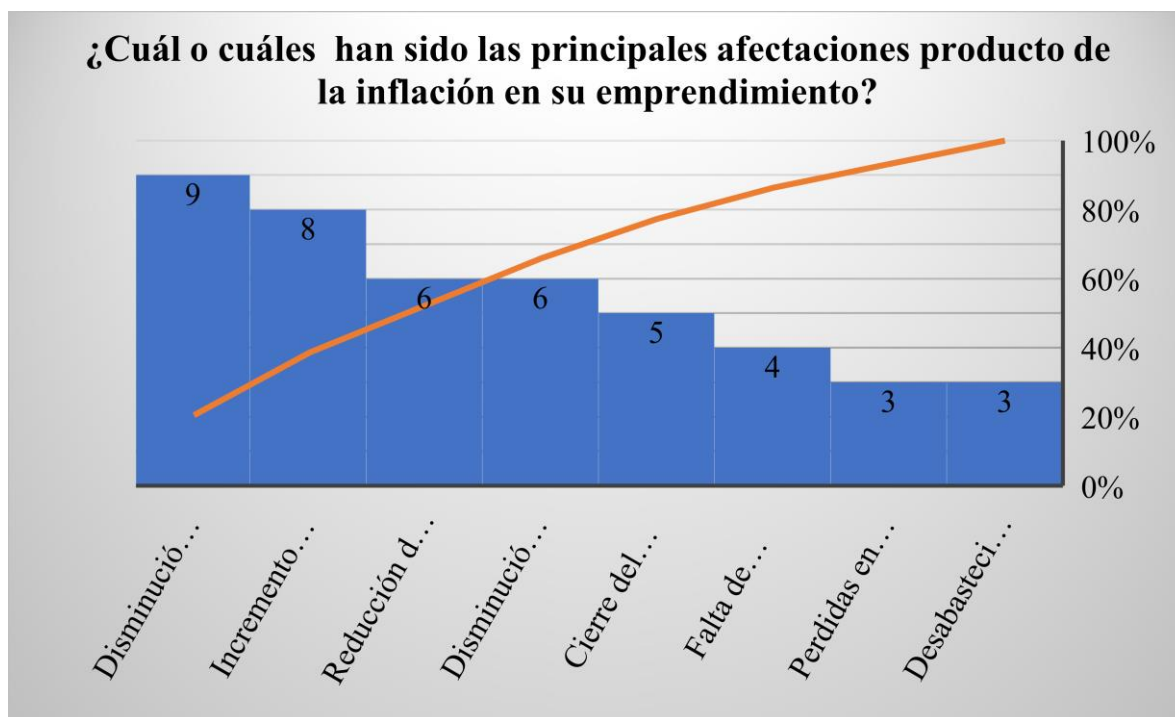
En el municipio de Acajutla, Departamento de Sonsonate el Programa Corredores Productivos, en la franja costero marina, ha beneficiado en mayor porcentaje a los emprendedores del sector Turismo.

Tabla 14:

¿Cuál o cuáles han sido las principales afectaciones producto de la inflación en su emprendimiento? (puede elegir más de una opción)

Cierre del negocio	5
Incremento de costos producción	8
Disminución de ventas	9
Reducción de empleados	6
Perdidas en el negocio	3
Disminución de utilidades	6
Falta de financiamiento	4
Desabastecimiento de materia prima	3

Gráfico 5:



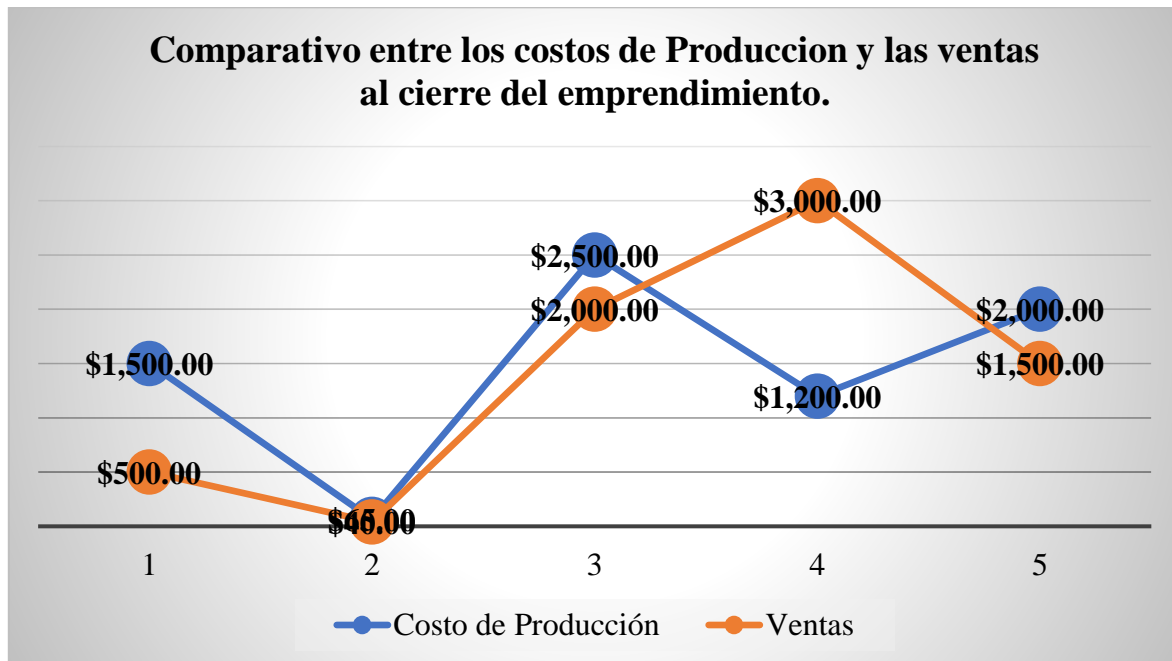
Entre los principales efectos que los emprendedores experimentan ante el fenómeno de la inflación es la disminución de las ventas en un 90% de encuestados, el incremento de los costos los experimentó un 80% y producto de estas la disminución de empleados y la disminución de utilidades en un 60% de los emprendedores. Además, se identifica que estos efectos en un 50% de los emprendedores de la muestra generó el cierre del emprendimiento.

Análisis de datos obtenidos de los emprendedores que cerraron su emprendimiento.

Tabla 15: ¿Cuál era su costo de producción al cierre de su emprendimiento?

Costo de Producción	Ventas
\$ 1,500.00	\$ 500.00
\$ 65.00	\$ 40.00
\$ 2,500.00	\$ 2,000.00
\$ 1,200.00	\$ 3,000.00
\$ 2,000.00	\$ 1,500.00

Gráfico 6:



En la mayor parte de los emprendedores cuyo efecto de la inflación provocó el cierre de sus negocios se percibe el incremento de los costos de producción en relación con las ventas, siendo el segmento de turismo el más afectado, ya que este además de soportar el incremento en los costos, ya tenían efectos graves en sus negocios producto de la pandemia.

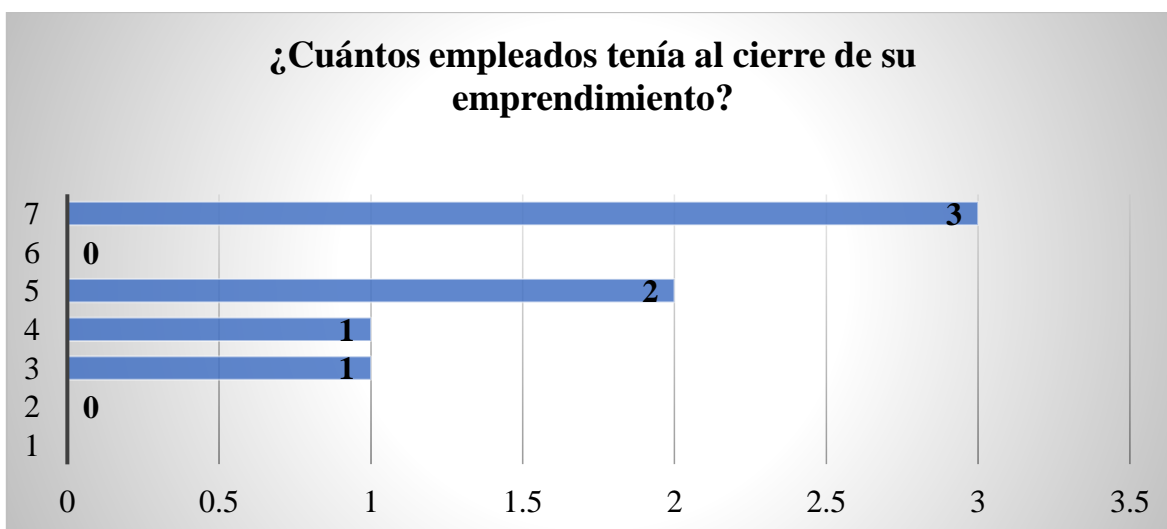
Solo en uno de los casos el emprendimiento se vio en la necesidad de cerrar por no contar con la materia prima para la producción de su negocio.

Tabla 16:

¿Cuántos empleados tenía al cierre de su emprendimiento?

Emprendedor	# de empleados
E1	1
E2	1
E3	2
E4	0
E5	3

Gráfico 7:

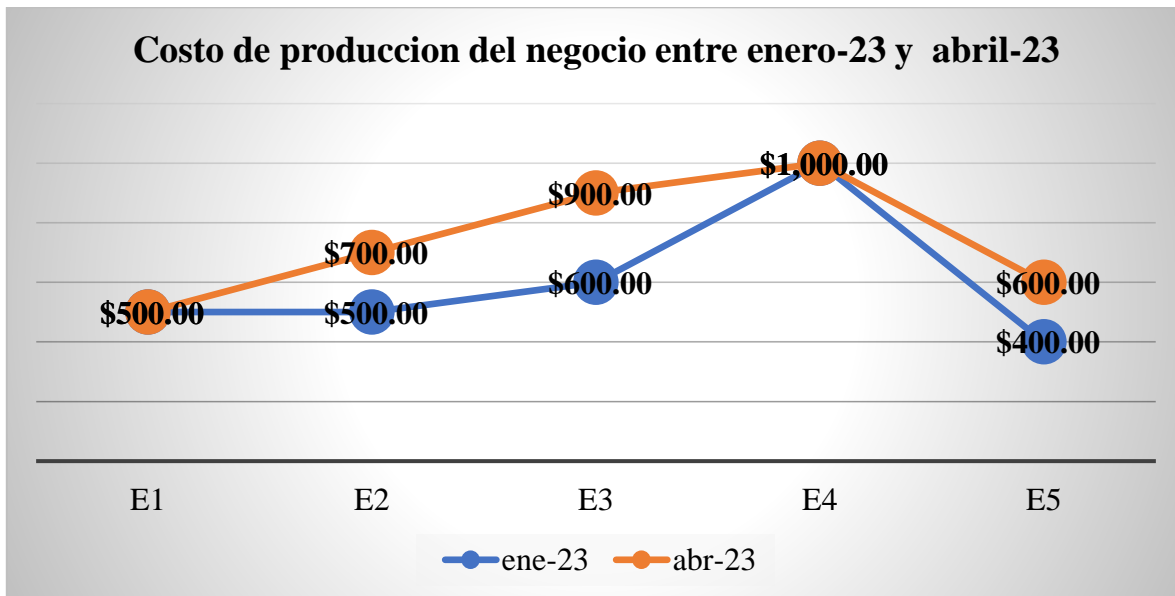


En los emprendimientos que cerraron, se perdieron entre 1 y 3 empleos directos, otros emprendimientos perdieron empleados antes del cierre.

Tabla 17: ¿Cuál era su costo de producción de todo el negocio?

ene-23		abr-23	
\$	500.00	\$	500.00
\$	500.00	\$	700.00
\$	600.00	\$	900.00
\$	1,000.00	\$	1,000.00
\$	400.00	\$	600.00

Gráfico 8:

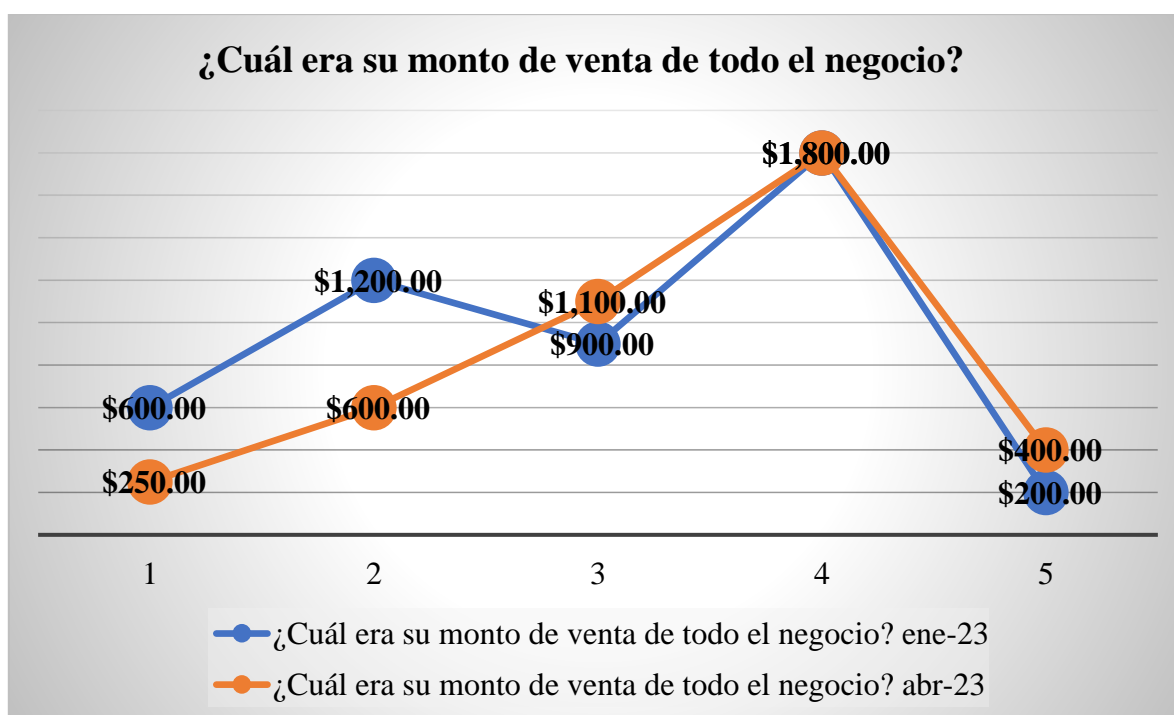


El incremento en los costos de producción que los emprendedores experimentaron ronda entre el 35% y el 40% aun con la disminución de ventas y como efecto menor producción.

Tabla 18. ¿Cuál era su monto de venta de todo el negocio?

Emprendedor	ene-23	abr-23
E1	\$ 600.00	\$ 250.00
E2	\$ 1,200.00	\$ 600.00
E3	\$ 900.00	\$ 1,100.00
E4	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
E5	\$ 200.00	\$ 400.00

Gráfico 9:



En el caso del margen de ventas de los emprendedores en un 33% de los emprendedores las ventas en el mes de enero-2023 son mayores con relación al mes de abril, el otro 66% muestra un incremento en las ventas con relación al mes de enero-2023, este comportamiento se debe a que los sectores que representan sus ventas pueden tener una variante según la época, por ejemplo, el sector Turismo en la temporada de Semana Santa.

Al realizar comparaciones entre los costos de producción y las ventas el margen de utilidad es mínimo como se puede observar en el rango de tiempo considerado para la investigación.

Gráfico 10

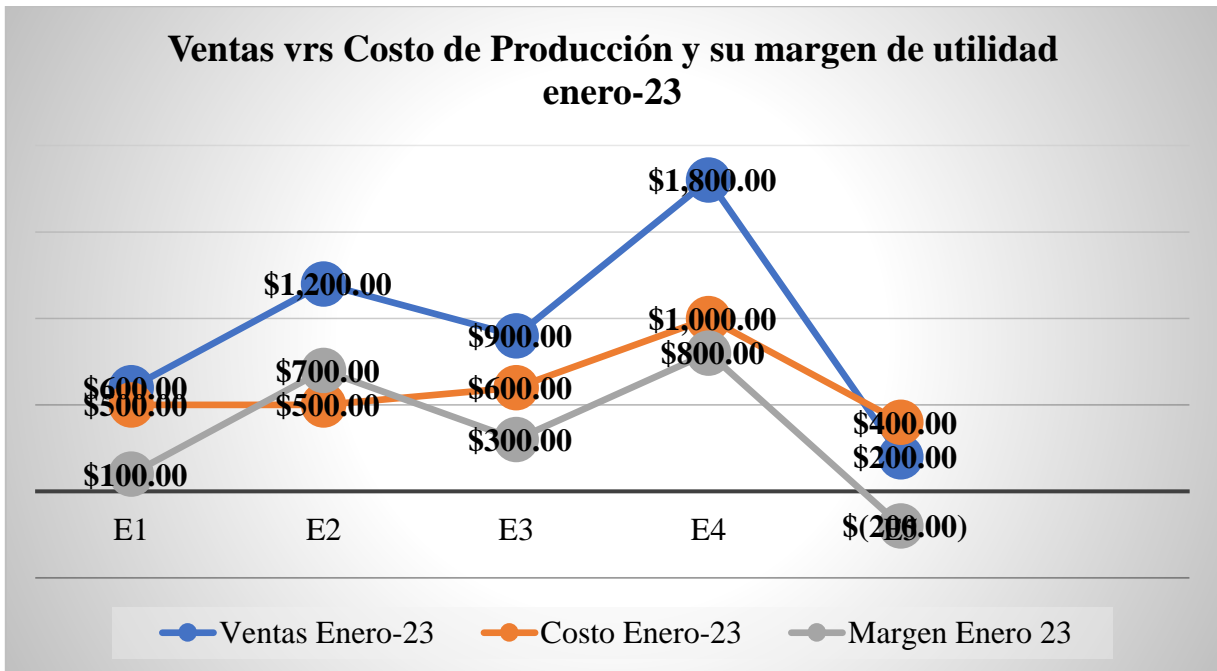
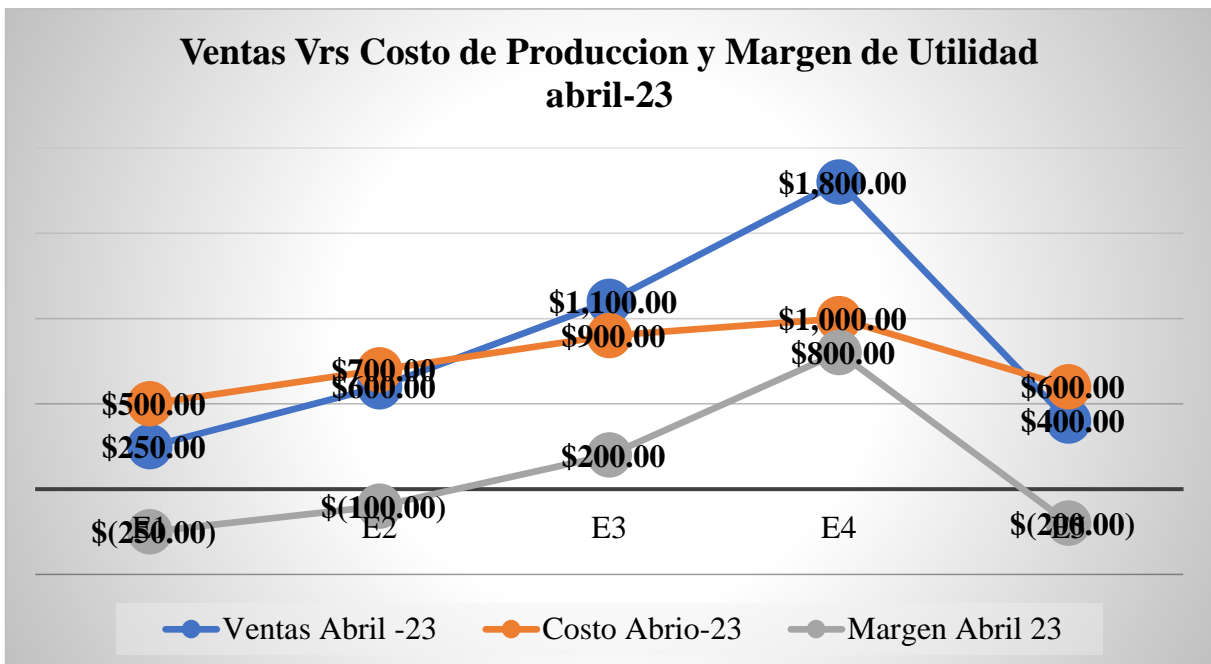


Gráfico 11.



Al realizar comparaciones entre las ventas y sus costos de producción es por periodo se identifica el efecto en los márgenes de utilidad, experimentando perdidas en un 66% de los emprendedores de la muestra, para quienes los costos superaron los ingresos con mayor impacto en el mes de abril-23.



## 4.2 Análisis e Interpretación de los Resultados de la Entrevista

Se realizó la entrevista personal a 10 emprendedores, mediante la cual se obtuvo información que sustenta la parte cualitativa de la investigación, abordando a cada persona emprendedora de forma personal, escuchando sus vivencias diversas y a la vez comunes en cuanto a los desafíos y sus formas de responder a los impactos producidos en cada uno de sus emprendimientos.

### Pregunta 1.

#### ¿Qué acciones realizó en su emprendimiento para enfrentar los efectos de la inflación?

Muestra	Respuesta
1	Pues me dediqué a otra cosa, ajá hacer eso o sea para no quedarme a cero, ya que aquí es donde vivimos y todo está instalado, tenía que seguir trabajando con otros tipos de comida y adaptarme a lo que pasa, porque no puedo dejar perder todo.
2	Bueno alguna parte a nosotros los ha costado, en el sistema de la gasolina cuesta más y había que adaptarse para seguir trabajando en el mar y seguir haciendo los tures y las pescas en alta mar. Ajá lo que hice fue incrementar un poco más, entonces he tenido un poco menos de disminución de clientes, pero seguimos trabajando.
3	Yo trabajaba con la alcaldía como empleado de la alcaldía, entonces después de bueno cuando me retiré, sí con otros proyectos que tenemos aparte de eso este, allá en la entrada de Metalío tenemos el póker y los alquileres de 2 ranchones que están cerca de la gasolinera, con un socio allí también vendemos comida a la vista, entonces la diversificación de la inversión.
4	Comenzamos bien en la producción, pero depende de los meses bajamos porque la leche comenzó a subir más, ajá ya más aparte lo de la pandemia que nos vino a molestar porque en el caso mío gracias a Dios tenía el puestecito donde iba a poner el puesto pero imagínese otras personas que les tocó pagar el alquiler entonces esta persona salió más perjudicado, entonces en el caso mío con la leche al principio pues me fue bien y todo pero depende de lo de la pandemia comenzó a bajar y con los precios más altos tuve que bajar la producción y seguir trabajando en la alcaldía.

5	<p>Bueno fíjese que cuando nosotros comenzamos nos iba super bien todo lo que nosotros habíamos plasmado prácticamente ya habíamos coordinado que iba a ser todo como estaba saliendo como lo habíamos planeado, verdad no bueno ya luego, con eso del cierre de la pandemia nos afectó muchísimo porque nosotros ya teníamos pues que guardar y esperar todo ese tiempo, pues quiero hacer no la gente que va como con miedo en todo el tiempo después de la de la pandemia la gente todavía no quería los servicios, con aglomeración de personas entonces nosotros teníamos que reinventar teníamos que ver de qué manera nosotros hacíamos en la tutubike y hacerlo ya de menos cantidad de personas porque si digamos una tutubike era de 12 personas entonces nosotros teníamos que llevar la mitad si era posible ,o si era posible menos pero es ahí donde nosotros reinventamos hacer una tutu como en otras culturas y la hicimos de menor cantidad en ese caso nosotros a la hora de reinventar otra tutu la hicimos con el propósito de ver de qué manera lográbamos sacar los costos que nosotros habíamos pensado, de esta manera en la que tutu era de motor, está la otra manera de que edad ya no era de pedales sino que esta otra era de motor para facilitar a las personas y en la misma nosotros lográbamos lo que con la otra no pudimos ver si con esta del menor cantidad podíamos como sustentar y ver con la pérdida que nosotros teníamos con la anterior.</p> <p>Para este año lo que hemos contemplado es una innovación en la misma temática porque tal vez ahorita ya lo de pedales ya no lo vemos factible entonces nosotros decimos qué tal si lo hacemos con transito qué tal si lo hacemos de una manera en la que puedan usarla niños, tal vez ya no para adultos sino para niños, además de ponerlas en renta para instituciones o indirectos como en alquiler para eventos hay personas que non las rentan a veces por meses digamos 6 meses o 1 año porque tal vez son personas que tienen también el rubro en otros lugares y entonces ellos nos dicen pues yo voy a implementar y yo le voy a estar pagando una mensualidad y así es como nosotros lo estamos tratando de trabajar.</p>
6	<p>Si, la verdad nos afecta con el alza de los materiales inicialmente teníamos unos costos, pero con la inflación de los precios todo se volvió más caro y tenía que agarrar de mis ahorros, de mi salario. Mi esposa se vino a trabajar en el</p>

	emprendimiento para no tener que pagar empleados y no pagar más. Pero llegué a un punto en que no pude más y tuve que cerrar.
7	Tuve que cerrar la planta de lácteos y mi esposo se fue para Estados Unidos, ya no daba la producción y no me era posible seguir produciendo con todo tan caro, un día comprábamos la leche y las materias primas a un precio y al otro más caro y los clientes no querían pagar más. Así era imposible seguir, solo pérdidas tenían por más que me esforzaba.
8	Una de ellas fue hasta la forma de tratar la manera de ver cómo podíamos producir tilapia, cambiando de camarón a tilapia porque no funcionó ya que el lugar donde estábamos no cumplía con la salinidad. Pero a pesar de haber cambiado de camarón a tilapia no fue posible operar y cerramos los estanques, dejamos de sembrar alevines y todo se perdió.
9	Esos meses de enero a abril son meses buenos para recibir turistas que quieren ver a las ballenas y aquí en Los Cóbanos se logran ver, por eso seguí trabajando, pero en unión con mi compañero, me uní a él y me da trabajo yo solo no puedo ya que solo lo hago en las temporadas de los tures.  Puse una tiendita con mi esposa y construí unos baños para que los turistas los usen y me pagan por cada uso, eso me da más que usar la lancha por mi propia cuenta.
10	Tuve que cerrar, con mi familia nos esforzamos por mantener los estanques de tilapias, pero ya no pudimos más, nos gastamos todo lo que teníamos y a veces hasta dejamos de comprar la comida de la casa para alimentar las tilapias, pero la gente no las quería pagar, así que solo sacamos la cosecha y dejamos de cultivar, ya no sembramos más alevines.

#### Análisis:

Para las personas emprendedoras financiadas por el programa de Corredores Productivos las acciones que realizaron fueron radicales y básicamente de supervivencia, lejos de ser una fuente de ingresos, la inflación los llevó a situaciones de insostenibilidad y en su mayoría cerraron.

Es de destacar que varios emprendedores, especialmente en la cadena Turismo se reinventaron y buscaron otros modelos de negocios más rentables que no les implicara incurrir en nuevas

inversiones como dar en alquiler las unidades, unirse a otros compañeros del rubro o cambiar de rubro para seguir operando.

Respecto a la cadena agroindustria, las personas emprendedoras han seguido operando pero con serias limitantes y disminución en las producciones, por la resistencia de los clientes a cancelar el precio justo.

En cuanto a la cadena acuícola y camarón todas las personas de la muestra cerraron ya que los impactos de la inflación en sus unidades productivas han sido devastadores y no fueron capaces de soportar por más tiempo los precios galopantes de la materia prima.

## **Pregunta 2.**

### **¿Qué impactos tuvo el costo de producción en su emprendimiento?**

Muestra	Respuesta
1	Fue el incremento en los precios, el pescado lo estaba comprando 2 USD, luego \$2.75 llegó hasta \$3.50, igual el camarón pues normalmente 7 USD \$7.50 y llegó exageradamente 9 75 USD la libra. Lo que hice fue disminuir la cantidad y mantuve el precio, para que los clientes siguieran viniendo y no se fueran a otro lado. Pero las ganancias ya no fueron iguales, se ganaba menos y sigue pasando igual porque no dejan de subir los precios.
2	La gasolina ha subido entonces el gasto es el que nosotros hacemos de combustible el precio tiene que ser más alto y hay clientes que a veces no le gusta pagarlo que porque dicen “ah sí antes me cobrabas esto y porque me cobras más”, es entonces ahí a veces puede una baja. pero siempre hay clientes, entonces también ha subido en el aspecto que como se va a traer el combustible hasta la Texaco, en el kilo 5 entonces también pagamos viajero para ir a traerlo y ante los cobraban un precio y ahora ya los cobran un poco más, entonces eso también ha afectado. Además, yo no me dedico solo a los tours, también pesco, así que cuando no hay un tour programado yo me voy a pescar y así hacemos el día.
3	La baja en las ventas y el aumento de los costos porque por ejemplo yo por cada 100 unidades que me ponen de coco, en el predio o en el local donde se cosecha se pagaba 35 USD por cada 100 unidades o 36. 5 USD ahora son 40 USD más

	<p>transporte y mano de obra porque hay que cargar y descargarlo, ahora aumentó 7 USD promedio más el costo de transporte, es caro ir a comprar a donde los cortan y traerlos para acá, Luego la compra de los envases en matricería Roxy antes se compraba a \$17 centavos ahora valen \$0.22 centavos la botella y hay que comprar el apón a \$0.05 centavos ahora están a 6 y fracción más las viñetas que lleva el producto final ya envasado.</p> <p>Yo no he subido el precio del agua de coco, mantengo el precio y pese a eso me han disminuido los pedidos de los distribuidores y no pagan a tiempo lo que les dejo en consignación.</p>
4	<p>Comprar la leche más cara para no dejar de producir, pero lo que hice fue hacer menos y seguir usando las máquinas para que no se arruinen. La ventaja mía es que no pago alquiler donde produzco, ni donde vendo, eso me ayuda un poco, pero la verdad que no me deja ganancia.</p>
5	<p>Fíjese que prácticamente nosotros podríamos decir que al inicio solo eran pérdidas, porque teníamos que estar dándole mantenimiento, así nosotros no lo estuviéramos sacando ya que se daña el techo, los asientos, todo el motor y estar arrancándolos, aunque no la sacáramos entonces nuestros costos eran de \$400 solo por mantener las tutubike, prácticamente teníamos pérdidas en todo este tiempo; ahí es donde nosotros hemos visto cómo innovar en la renta de las tutubike.</p>
6	<p>Nos incrementaron costos tanto en la renta del local este porque nosotros iniciamos con un precio y de un mes para el otro me subieron la renta, los precios de los insumos como los desodorantes de baño y todos esos costos se incrementaron. Yo traté de reducir electricidad y apagar algunas luces de algunos sectores las luminarias por ejemplo decorativas se tuvieron que encender solo en pocos momentos y así para poder sostener como costos.</p>
7	<p>No tuve más remedio que cerrar, dejé de producir quesos, ya no podía compra la leche tan cara y se había vuelto escasa ya que La Salud venía a traer toda la leche de estos lados del cantón y los dueños de las vacas aseguraban las ventas, yo no podía esos precios.</p>

8	Los costos de producción me afectaron por lo caro se compraba el concentrado y nunca logramos llegar a calibrar, la electricidad para airear los estanques subía cada mes, la gasolina se volvía más cara y no se podía seguir operando con pérdidas.
9	Eran altos y yo solo no podía enfrentarlos, por eso me uní a los lancheros para hacer juntos los tures, pero solo en la temporada de avistamiento de ballenas, de ahí está guardada o la alquilo para que entren a pescar.
10	Cierre del negocio, ya no podía sembrar más alevines, tuve que irme a trabajar al chalet de la escuela, ahí aunque sea poco me pagaban por día trabajado y sacaba para darle de comer a mis hijas.

#### Análisis:

Los impactos ocasionados por la inflación en las personas emprendedoras fueron severos y nuevamente se evidencia el cierre de las unidades productivas y la resiliencia que han demostrado los que le han sobrevivido con innovación y cambios de rubros.

Los emprendimientos con dependencia de materia prima en calidad de concentrado cerraron en un 100% y las personas emprendedoras con escaso capital de trabajo, también cerraron.

La inflación tuvo efectos significativos en los emprendimientos al aumentar los costos y crear condiciones económicas desfavorables, obligándolos a tomar decisiones difíciles para sobrevivir en un entorno económico cambiante.

#### Pregunta 3.

**¿Antes de los efectos de la inflación tenía alguna proyección de crecimiento en ventas?**

#### Comente

Muestra	Respuesta
1	Había pensado en hacer los sanitarios o sea modificarlos verdad, para que los clientes se sintieran más cómodos y así vinieran más a consumir y aumentar mis ventas, pero no ya no pude hacer nada
2	Las ventas son variables y de enero a abril son buenas para hacer avistamiento de fauna marina, es cuando más se trabaja y por eso las ventas son las mejores del año.

3	La competencia es grande, porque muchos de otros lados se apoderan de los lugares pero yo he proyectado poner las dos opciones natural y envasada, el coco en la estopa y envasado y venderlo en las dos presentaciones, instalando un container allá en la carretera del kilo 5, sé que es buena ide y es la única proyección.
4	Sí, yo también pensaba digamos hacer más producto, el queso, crema, queso fresco, las cuajadas, queso con Chile queso. Pero igual como le digo al principio, después fue bajando porque muy cara estaba la leche y a veces en el mercado me regresaban el producto.
5	Nosotros ya no lo vemos factible entonces nosotros decimos qué tal si hacemos una Tutubike para niños, porque las dos que tenemos en renta nos pagan renta y la idea es darlas en renta por 6 meses o un año a los restaurantes o tour operadores ya que aquí en Acajutla no funciona.
6	Las ventas mensuales, rondaban los dos mil dólares, pero eso no implicaba ganancias, ya que todo estaba bien caro, a veces salía poniendo de mi salario de la alcaldía para pagar los gastos.
7	Cuando iniciamos las ventas eran buenas y ya tenía rutas para repartir, pero al cerrar, las proyecciones de ventas desaparecieron y además mi apoyo para vender era mi esposo, pero como le dije él se tuvo que ir para Estados Unidos.
8	Durante el período de enero a abril ya habíamos cerrado, así que no se tenían proyecciones de ventas.
9	Las ventas proyectadas en ese período son las mejores porque es la temporada de la ballena, pero yo lo hago con Bladimir que es quien posee la página en internet y él me incluye entre sus lancheros para hacer los avistamientos.
10	Ya habíamos quitado los estanques y ya no sembraba alevines, no tenía proyecciones de ventas.

#### Análisis:

Las proyecciones de ventas previo al fenómeno de la inflación en las personas emprendedoras eran alentadoras, pese a enfrentar las dificultades comunes del mercado, sin embargo los altos costos de producción y la escasez de materias primas fueron variables sumamente difíciles de controlar, sumado a la presión de la escasez de capital de trabajo.

El aumento en los precios de la electricidad, la gasolina, concentrados, etc. contribuyó al incremento de los gastos operativos. Estos incrementos mensuales se convirtieron en una carga financiera significativa para los emprendedores, especialmente cuando no se pueden trasladar completamente a los precios de venta.

La cadena turística sigue siendo la que más ha logrado resistir a la inflación y continua su adaptación a los precios, sin embargo se evidencia que las personas emprendedoras han tomado la estrategia de asumir los costos operativos y no trasladarlo a su consumidor final. Todo lo anterior ha llevado a la disminución de sus ganancias.

**Pregunta 4.**

**¿Antes de los efectos de la inflación tenía alguna proyección de nuevas contrataciones?**

**Comente**

Muestra	Respuesta
1	No, como ya estábamos cabales, y solo contrato los fines de semana a alguna muchacha que me ayude y en semana santa, solo para la temporada, de ahí yo sola atiendo.
2	siempre he tenido empleados verdad, pero igual en este caso solo temporales, de primero que son las personas que se encargan de amarrar la lancha, sacarla y apoyarme en alta mar. Pero como le repito solo cuando los necesito y especialmente en la temporada de la ballena.
3	No, solo contrato a los que necesito cuando se va a comprar lejos y aquí permanece una persona conmigo para envasar cuando producimos. No necesito más gente.
4	Primero digamos con los 2 comenzamos de ahí bajé solo me quedé con uno y yo, ya de ahí en enero, febrero y marzo, después ya me había quedado solo yo.
5	En enero nosotros ya solo teníamos 2 empleados de forma temporal, nada más porque ya no podíamos usando las tutubike, no estábamos generando como para pagar a esos empleados, dejamos de contratar y solo llamamos a un chofer cuando va a dejar o traer una tutubike que se ha dado en alquiler.
6	Yo estaba facturando un promedio de \$2000 USD por mes, eso me permitía sostener los 5 empleados que tenía, pero conforme las ventas fueron disminuyendo



	ya no necesitaba mucho personal para atender los pocos clientes. Solo nos quedamos mi esposa y yo atendiendo, hasta que cerramos. Ya no se podía mantener el ambiente nocturno.
7	Siempre tuve a un empleado que es mi sobrino y para hacer el queso lo hacíamos mi esposo y yo. Así que no esperaba contratar a más nadie.
8	No había proyecciones de nuevos empleados, ya que ya habíamos cerrado y en esos meses habría sido más difícil pagarles porque las materias primas se compraban más caras.
9	No, yo solo hago todo y me sumo al emprendimiento de mis compañeros cuando ellos tienen necesidad de que les apoye con mi lancha.
10	No, ya estaba cerrado y conseguir gente que ayudara es bien difícil porque mucho quieren ganar y el trabajo lo sacábamos mi papá y yo

#### Análisis:

Sin excepción, las diez personas entrevistadas manifestaron la imposibilidad de hacer nuevas contrataciones durante el período de enero a abril de 2023, claramente se hace notar que los desafíos económicos que enfrentaban no permitieron proyecciones de nuevas contrataciones ni expansión de empleados en los emprendimientos.

El mejor de los escenarios es para la cadena turística que de forma temporal proyecta la contratación de personas, sin embargo, para la persona emprendedora, propietaria de la unidad económica la opción de ser multifuncional fue la mejor alternativa de solución para no seguir aumentando los costos de operación.

**Pregunta 5.**

**¿Ha buscado alternativas de financiamiento para hacer frente a la inflación? SI o NO, explique**

Muestra	Respuesta
1	De financiamiento no por el momento, por ejemplo en el sistema financiero, yo intenté hacerlo con BANDESAL porque había 1 año de gracia, pero no me lo aceptó el sistema pues como que estaba muy saturado ajá pero ahí con otras así como las cajas de crédito y eso no usted me va a terminar de volcar por los altos intereses.
2	Si lo he hecho con BANDESAL, ya tenía uno que solicité después de la pandemia, después en el mes de enero con el apoyo de CONAMYPE solicité nuevamente y me lo dieron, con eso pude seguir y hacer mejoras a la lancha.
3	No me voy a meter a pedir créditos con estas ventas tan bajas, ni los intereses voy a poder pagar, mejor si le voy a invertir lo voy a hacer con mis propios recursos. La situación está difícil y todos quieren que les deje en consignación y así yo pierdo, imposible que pida un crédito.
4	No, eso no, prestar a un banco es muy caro y las cajas de crédito son peores, más con las pocas ventas que tengo, mejor voy con el día a día.
5	Sí pero el detalle es que nosotros buscamos el banco hipotecario, una línea de mujer, pero también de igual forma y no pudimos como acceder porque se nos iban a incrementar los pagos de intereses, habíamos visto tal vez como obtener fondo verdad entonces no podíamos como seguir endeudándose porque ya tengo otro, entonces ya no pudimos acceder
6	Yo encontré financiamiento asociativo. hoy puedo poner capital pero realmente yo no veía bien en el sentido de que querían compartir las ganancias el socio capitalista no iba a venir a trabajar, en sí quedándose en su casa durmiendo y yo en el restaurante trabajando con mi esposa, o sea nosotros saliendo de trabajar de nuestro trabajo normal veníamos a trabajar al menos yo me hacía cargo de algunas cosas y así, por eso rechacé el socio y mejor cerré el negocio, les fui sincero.
7	No, de eso no, por eso mi esposo se fue para no endeudarnos más y como dejé de hacer los productos.

8	No, por los tiempos tan difíciles que estábamos pasando, los estanques ya estaban cerrados y ni pensar en buscar créditos.
9	Si, lo solicité a BANDESAL, por medio de la ayuda de CONAMYPE, pero todavía no me dan el crédito y eso que lo solicité en enero, llamo y solo me dicen que mi solicitud está en el comité. Pero el dinero realmente yo lo quiero para hacer otras cosas, no para la lancha.
10	No, nosotros dejamos de sembrar alevines y mejor me fui a trabajar al chalet de la escuela, pedir préstamo al banco es muy caro y no me lo van a dar porque ya no hay garantías con la producción de tilapias.

#### Análisis:

A la entrada del período en estudio la gran mayoría habían cerrado sus negocios o cambiado a otro rubro, sin embargo, solo 3 de 10 entrevistados solicitaron crédito para seguir operando, de los cuales solamente a una persona se lo proporcionaron y es de hacer notar que todos lo solicitaron a BANDESAL, ya que estaba abierta la línea de apoyo por los daños ocasionados por la Tormenta Julia que dañó la zona costera en el año 2022.

“Los diputados de la Asamblea Legislativa aprobaron este martes con 80 votos a favor inyectar \$10 millones para créditos a sectores productivos afectados por la tormenta tropical Julia. Según explicó la Titular de Economía, María Luisa Hayem, dichos fondos serán puestos a disposición a través del Fondo Solidario para la Familia Microempresaria (Fierempresa) del Banco de Desarrollo de la República de El Salvador (Bandesal)”. (Diario El Salvador, 2022)

El alivio financiero no fue significativo para innovar o continuar con el emprendimiento por la falta de garantías para acceder a la banca formal, situación de la que han tenido pleno conocimiento, por lo que buscaron los créditos del Fideicomiso y no de otras opciones que les representa más pago en intereses.

### Pregunta 6.

**¿Cambió o ha considerado cambiar de cadena productiva con la que fue financiado su emprendimiento?, ¿Por qué?**

Muestra	Respuesta
1	No por el momento, aquí vivo y este terreno donde está el restaurante es de nosotros, no, no me voy a cambiar.
2	No, al contrario, voy a seguir esforzándome más y hacerlo más grande, cada año a la gente le gusta venir a ver la fauna marina y yo siempre los estoy esperando con nuevos equipos.
3	No, esto es lo que puedo hacer y algún día lo voy a lograr de ver más grande mi negocio de envasado de agua de coco.
4	Si, yo quise cambiar a alquiler de sillas y mesas, pero me dijeron que si cambiaba me iban a quitar los equipos y yo me he esforzado mucho, no los voy a perder.
5	No, la cadena turística es la que más está creciendo en el país y aunque no hacemos el negocio, así como lo diseñamos, seguimos haciendo lo mismo, pero de una forma menos cansada, al dar en alquiler las Tutubike.
6	No, de ser posible volvería a montar otro restaurante con el mismo concepto familiar, porque yo sé que aquí en Acajutla, la gran mayoría no tienen el concepto familiar, más bien es de consumo de adultos.
7	No, lo de los quesos a mí me gusta y toda la vida me dediqué a eso, yo sé hacerlo y en todas las variedades. Si vuelvo a poner un negocio, será nuevamente de quesos.
8	Si cambié, originalmente era de camarones, pero tuve que pasarme a tilapias porque no logramos llegar al nivel de salinidad para cultivar los camarones en agua salada, los camarones de agua dulce son de menor calidad y no los compran porque son más cabeza que cola y eso no es bueno porque hay menos carne y queda pequeño en el plato.
9	Si, yo planeo construir baños para los turistas y también ya puse una tiendita, de las ventas saco los gastos y aquí eso funciona más.
10	Como le dije, me fui a trabajar al chalet de la escuela y dejé todo de la tilapia, talvez en un futuro con otro proyecto como este me den capital semilla y vuelvo a intentarlo.

Análisis:

Cada decisión tomada por las personas entrevistadas tuvo sus propias ventajas y desafíos, y la elección dependió de diversos factores, como tus metas a largo plazo, recursos disponibles y las condiciones del mercado local.

La inflación ya les había golpeado y en su mayoría les encontró con las unidades emprendedoras cerradas, específicamente a las de la cadena productiva por su dependencia de las materias primas que no se producen en el país y aumentan los costos operativos.

La opción de cambiar fue tomada por pocos emprendedores en busca de adaptarse al medio tan cambiante y su idea de seguir operando con innovaciones al modelo original, protegiendo sus esfuerzos previos ya realizados.

### **Pregunta 7.**

**Cómo emprendedor, ¿Considera que posee características que le permiten enfrentar de mejor manera los efectos de la inflación en su emprendimiento? SI o NO, ¿Cuáles son?**

Muestra	Respuesta
1	El sabor de mi comida aquí está, si la experiencia ajá todo eso porque igual, aunque aquí no vengan clientes, pero igual de los ranchos, mira este necesito tantos platos igual cuando hay bodas 15 años o sea a nosotros nos contratan para la comida, por ejemplo por ese noviembre tenemos 2 eventos grandes igual para diciembre ya nos contrataron ajá su toque de la comida.
2	Yo puse mucha atención en las capacitaciones que nos daban, mire yo no tengo mucho estudio, pero cuando algo me gusta lo aprendo y nos tuvieron más de un año en capacitaciones, ahí aprendí a tratar a la gente, a escribir mis proyectos y conocí muchas cosas legales que no sabía que debía cumplir. Después cuando compramos el capital semilla y tener que legalizar el negocio, fue bien difícil, pero eso de dar las facturas me hace diferente a los demás lancheros y por eso me buscan algunas instituciones.
3	Mi formación académica me permite entender de mejor manera los problemas del negocio, aparte de haber sido capacitado no solo por CONAMYPE, también por otras instituciones, aquí yo soy un líder y las personas confían en mí.

	<p>Estar en el negocio del envasado de los cocos es por mi experiencia en el rubro y los contactos que se tienen desde la Hachadura y todo el kilo 5, donde se produce el coco.</p> <p>También ya llevé mi propuesta al PTA (Programa para la Transformación de la Calidad) ya tengo la fórmula, compramos y pagamos una fórmula para hacer envasado artificial y le hicieron el estudio.</p>
4	<p>Recibo lo bueno es no darse por vencida porque es decir personas que tienen más alto de producto eh cuando tienen bajas en ventas se dice poquito, hoy estuvo bien mala la venta igual la imaginé que están ellos se detienen a no agarrar leche más vea para producir y no digamos en el caso mío que no era la gran cantidad, pero sí la producía entonces se siente el bajón que en veces tiende uno a decepcionarse, pero no tampoco a darse por vencido.</p>
5	<p>Siempre nos hemos como considerado personas innovadoras creativas, que si algo no nos funciona vemos de qué manera lo hacemos diferente para que nos funcione así por ejemplo la actual llegamos a un punto en el que ya no se rentaba cómo le digo para mover personas, sino que pensábamos como rentarla para un bar fijo o tal vez una venta de comida rápida entonces ver de qué manera nosotros sobresalíamos de una o de otra manera</p>
6	<p>Nosotros adquirimos aprendizaje sí y eso es lo importante, conocemos el negocio, conocemos el mercado y aparte de eso tenemos en mente quizás la de evolución porque eso nos lleva a enfrentar un negocio de esta naturaleza y con los gastos de operación que requiere un restaurante sobre todo en la zona, hemos tomado un desafío muy grande en la cadena turística, entonces yo considero que ahora nosotros hoy conocemos el mercado aparte eso conocemos mucho las características de nuestros clientes que nos están incitando a la apertura de nuevo, yo he dicho que por hoy quizás no es el momento, pero sí que tenemos que tomar un regreso que nos sirva para poder diseñar nuevas estrategias.</p>
7	<p>Los apoyos que recibí en formación y mi familia que siempre me ayudaron a hacer los quesos y a llevarlos en las rutas con los clientes. Conocer a mis clientes y lo que les gusta.</p>

8	Soy ingeniero y mis conocimientos me permiten poder llevar más empleo a muchas más personas e incluso yo ahorita en este tiempo siento que no es solo porque las materias primas para los alimentos estén caros, es porque no existe el espíritu de asocio para ser más fuertes y producir en cadena.
9	Creo que mis estudios me ayudan a comprender la inflación y a poder enfrentarla con otras ideas de negocios, porque no es posible seguir en lo mismo, si solo pérdidas me traen, yo por eso no me dedico solo a dar tur en lancha.
10	Si, con las capacitaciones que recibí aprendí muchas cosas que antes no conocía, pero sé que me hace falta seguir aprendiendo. AL cerrar los estanques me di cuenta de que emprender es muy difícil y las cosas no son como uno se las imagina. Hace falta mucho para mantener un negocio.

#### Análisis:

Considerando las respuestas proporcionadas por las personas emprendedoras el 100% posee características que les permite enfrentar de mejor manera los efectos de la inflación en su emprendimiento.

Es valioso destacar la forma en que valoran las formaciones y su disposición para aprender y la importancia que han dado a las capacitaciones. Esta actitud de aprendizaje continuo puede ser una ventaja, ya que les permitió adaptarse a los cambios, comprender mejor su negocio y enfrentar

La resiliencia y actitud positiva se destaca la actitud positiva y no darse por vencido. La resiliencia y una actitud positiva son esenciales para superar obstáculos y mantener la motivación, especialmente en situaciones desafiantes como la inflación, especialmente para los negocios en etapa de crecimiento.

Entender los detalles del entorno empresarial es crucial para tomar decisiones informadas y responder de manera efectiva a las condiciones en las que la economía del país se desarrolla, conocer el rubro y de forma consiente e informada tomar decisiones han hecho la diferencia entre cerrar, seguir o modificar el modelo de negocios.

**Pregunta 8.**

**¿Qué tipo de apoyo espera recibir de parte de las instituciones, para que su emprendimiento pueda enfrentar los efectos de la inflación?**

Muestra	Respuesta
1	Que trabajen en apoyar para poder hacerle a esta infraestructura una mejor cocina y un equipo de cocina también.
2	Que nos sigan acompañando y apoyando en las dificultades que enfrentamos, la verdad que las instituciones se ponen a pedir muchos requisitos y uno a veces apenas entiende, ya ve que cambian constantemente, por eso es bueno que nos mantengan informados.
3	Quizás el seguimiento en algún momento en la identificación, en la claridad del proyecto que van a comenzar el emprendedor porque ahora entiendo que el programa de CONAMYPE está apoyando al que ya tiene montado emprendimiento o lo teníamos a nivel de idea, pero deberían dar seguimiento más de la mano para no dejar perder las cosas que se hicieron por falta de capacitación y adaptarse a los nuevos precios de las materias primas.
4	Pues que nos sigan ayudando, así como nos han ayudado en este sistema porque yo para mí le digo esa ayuda que nos dieron fue excelente y necesito más para producir nuevamente.
5	En este caso sería como siempre créditos, pero lo que decía mi otro compañero a veces los precios están muy elevados, entonces queramos o no, a veces cuando nosotros tratamos de estar ellos lo elevan más, no podemos estar una tasa demasiado alto, sería como con fondos también de igual forma que alguna institución proporciones y ver de qué manera nosotros participamos también verdad.
6	Bueno, primero recibir apoyo porque necesitamos capital ya sea financiera que nos den otra oportunidad acerca de este programa ya que fue muy exitoso Corredores Productivos y yo considero que al menos nosotros tuvimos 2 años y medio en el mercado, que si no hubiera sido por este impacto económico con lo cual cerramos yo seguiría nos afectó de gran manera.



7	Recibir más financiamiento como el proyecto, con capital semilla para no tener que endeudarnos, porque sale muy caro los intereses y con eso de los precios de la leche que sube tanto.
8	Ser apoyado con más capital semilla y formar grupos de apoyo y que en cadena podamos producir, pero en otro rubro porque ya se vio que la producción de camarones no es viable, porque no alcanzamos la salinidad que se requiere.
9	Yo espero ser apoyado con más capital semilla, porque nosotros estamos en el rubro turismo y aquí vivimos, conocemos a los clientes y esperamos seguir adelante.
10	Yo digo que nos vuelvan a dar capital semilla para volver a empezar y ahora que ya tengo experiencia poner otro negocio que no sea de tanto comprar concentrado, porque todo el dinero se va en comprar concentrado.

#### Análisis:

Los aportes que las personas emprendedoras hacen al ser consultados respecto al apoyo esperado para enfrentar el fenómeno de la inflación es claro y casi generalizado respecto al acompañamiento empresarial, lo cual es necesario para garantizar su desarrollo y fortalecer su resiliencia frente al fenómeno de la inflación que frena su crecimiento.

Adicional solicitan ser apoyados con más capital semilla, lo cual en su opinión les favorecerá para continuar operando y aquellos que cerraron, volver a sus actividades emprendedoras con experiencia acumulada en los diferentes rubros de la economía nacional.

Otro apoyo solicitado es créditos a bajo interés para seguir operando o reapertura en otra cadena productiva.

La resiliencia desarrollada por las personas emprendedoras es evidente frente al fenómeno de la inflación, ninguno de los 10 entrevistados manifiesta su negatividad a volver a empezar o reorientar la idea de negocio, todos sin excepción buscan su crecimiento empresarial.

### Pregunta 9.

¿Cómo visualiza su emprendimiento a futuro, considerando los efectos de la inflación?

Muestra	Respuesta
1	Pues abrir otro local ya que conozco las recetas y por muchos años hemos funcionado, las cosas por el régimen han ido cambiando y seguramente podemos seguir creciendo.
2	Yo espero hacer un socio con mi colega de Canadá, él es un amigo que le encanta la playa de Los Cóbano y quiere invertir en mi negocio, siempre que viene se queda aquí y me hace publicidad con sus amigos, los trae y vendo mucho, no solo porque ven las ballenas, sino por la pesca deportiva en alta mar.
3	La situación empeora cada día, porque cada vez que vamos a comprar los cocos le suben al precio, yo creo que las cosas van a empeorar y espero hacer el socio con una fundación de Colombia que nos han estado apoyando para envasar y llevarse lo producido. Primero debo registrar la marca y obtener los permisos sanitarios. Pero todo a largo plazo porque por hoy está bien difícil la situación.
4	Ahorita creo que todavía no se arregla lo de los precios de la leche, pero igual yo digo que haberse dar la oportunidad pues yo pienso seguir adelante con la producción, aunque sea que poquito saquemos.
5	Hemos pensado con mi esposo no desistir con nuestro proyecto sino que hemos pensado seguir, creo que esto es como la innovación que queremos hacer que ya no tal vez va a hacer para personas adultas, sino que también para niños tal vez u hay una Tutubike pequeña o puede ser de diferentes diseño pero siempre en la línea turística.
6	Pese a haber cerrado actualmente, yo he visto que se está reestableciendo el flujo económico y he venido por la zona un par de noches, pero bien aquí también afecta hoy el estado de excepción, porque la gente no salía, todo esto se mantenía callado. Entrevisté a mis clientes y me decían que ya no les da miedo salir, si la oportunidad se vuelve a presentar, volvería a establecer mi idea de negocio.
7	Por lo que ya pasé con el negocio, yo sé que funciona, pero sola no lo puedo hacer, si mi esposo regresa al país volveríamos a dedicarnos a los lácteos, pero con su apoyo, de lo contrario no voy a hacer nada.

8	No voy a seguir en el rubro de criar ni tilapias ni camarones, mire que en los inviernos se vienen las tempestades con grandes torrentes de agua que nos hicieron colapsar, así que no vuelvo a hacer esas actividades. Voy a continuar trabajando en la construcción, aquí me dan los contratos y resuelvo mis gastos.
9	Yo veo que no mejora lo de los precios, he pensado dedicarme a construir más baños para los turistas y que se puedan bañar con agua dulce, ya que aquí no hay y siempre los andan buscando. Eso no me implica mucho riesgo y fácilmente saco ganancias, sin tener que invertir mucho dinero, solo los hago una vez y de ahí en adelante siempre voy a ganar.
10	Ya fracasé con las tilapias y se ve que todo va a seguir encareciéndose, para nosotros de pobres eso no es posible, ya hicimos la lucha por mucho tiempo y tuve que aceptar que no me queda ganancia.

#### Análisis:

Las respuestas son diversas sobre las proyecciones a futuro que las personas emprendedoras manifiestan y cada una tienen que ver con la experiencia que han vivido durante el tiempo en el cual ejecutaron sus modelos de negocios.

Quienes cerraron operaciones manifiestan no volver a emprender en el mismo rubro o desistir definitivamente por el alto costo de las materias primas, es consistente y repetitiva la opinión del alto costo.

Es de rescatar que la gran mayoría pese al cierre del negocio, volverían a intentarlo, sin embargo predomina la sugerencia de volver a ser financiados, muy pocos manifiestan colocar sus propios recursos para volver a emprender.

### Pregunta 10.

**¿Qué recomendaciones daría a las autoridades nacionales e internacionales para el apoyo al emprendimiento ante fenómenos como la inflación?**

Muestra	Respuesta
1	No creo que puedan detener el incremento de los precios, pero si algo se puede hacer es apoyarnos con más capital semilla y facilitar talleres en la zona para poder hacer los cálculos de costos, sin perder a los clientes que ya tenemos.
2	Deberían de ver a los emprendedores que aprovechamos lo que nos dieron y premiarnos con más capital semilla, ya que hacemos buen uso y damos empleos a las personas que viven aquí.
3	Más acompañamiento es un seguimiento para para poder recorrer pues sí una cosa es la realidad lo que yo sueño, en un plan de inversión ambicioso pero integrado por una cadena productiva, pero la realidad es que las pocas ganancias se gastan y queda muy poco para invertir.
4	Pues más que todo pedirles esa ayuda que nos dieron a nosotros porque eso nos ayuda a bastante persona, a la que no puede tener los instrumentos que nos dieron a nosotros todo el material de refrigeración, descremadora y otros equipos con eso uno tiende a agarrar más ánimo para seguir trabajando.
5	Que apoyen a los a los pequeños, no solamente ver a grandes empresas, sino que tomar en cuenta los pequeños en cualquier proyecto que tal vez se vaya a realizar, pues creo que nosotros tenemos un registro, me imagino que nosotros aparecemos registrados y hemos dado buenos resultados.
6	Primeramente quizás esté el apoyo económico, que es lo que se necesita de hecho he visto y quiero aplaudirlos los buenos proyectos que han venido pero pienso que todavía no son suficientes, sobre todo que el acompañamiento y poder hacer estudios de lo que está pasando realmente el emprendedor y ver de qué manera se le puede designar el dato, con capacitaciones es que a veces no necesariamente puedes cerrar ese recurso dependiendo si los necesita o pero también este capacitaciones vendedor para los empleados también podría ser ya que la capacitación hoy en día yo coticé eh capacitar a mi personal por ejemplo en una jornada hasta \$150 yo tenía 5 personas imagínese \$500 USD en inversión para una

	jornada estar hablando de un día para capacitar a mi personal en atención al cliente y a otras cosas que son muy necesarias para poder atender el negocio.
7	Dar formación de empresas y emprendimientos con mejores herramientas y eso y producir más leche entonces, que nos permita producir todo el año, porque todo el tiempo eso ha sido el trabajo de nosotros.
8	Una de mis una de mis mejores opiniones respecto de que como las entidades gubernamentales quiero compartir con todas las visiones de nación que nosotros tenemos y los responsables de ejecutarlos sean los de la zona, sin descuidar las formaciones para no dejarse vencer por los fenómenos que ocurren.
9	Que nos permitan cambiar las ideas de negocios, porque se puede iniciar con algo, pero el camino va cambiando y uno se da cuenta de que los negocios son diferentes y se obtienen ganancias haciendo otras cosas.
10	Que sigan apoyando a la gente que lo necesitamos, porque aquí en el campo es bien difícil tener un trabajito y menos un emprendimiento bien establecido, todo es muy caro y nos cuesta traer del pueblo los insumos, los sacos de concentrado

Análisis:

Las principales sugerencias que realizan los emprendedores para enfrentar el fenómeno de la inflación son:

Financiamiento Flexible: Además de proporcionar más capital semilla, las autoridades podrían explorar opciones de financiamiento flexibles, como préstamos con tasas de interés bajas o plazos extendidos. Esto ayudaría a aliviar la presión financiera a corto plazo, acompañada de asistencia técnica en las diferentes fases para el desarrollo del emprendimiento.

### 4.3 Matriz de triangulación de variables

Fuente  Variable	Dimensión	Pregunta de investigación	Marco Teórico	¿Cuál o cuáles han sido las principales afectaciones producto de la inflación en su emprendimiento?	¿Antes de los efectos de la inflación tenía alguna proyección de nuevas contrataciones?	Análisis de los impactos	Análisis de las Preguntas de investigación
Empleo	Económica	¿Cuál es el impacto de la inflación en el sector emprendedor del municipio de Acajutla, financiado por el programa Corredores Productivos?	El empleo es un aspecto fundamental en la vida de las personas, ya que les permite obtener ingresos, desarrollar habilidades y contribuir al crecimiento económico de	EMP. 1 Reducción de personal	No tengo ninguna proyección de crecimiento en empleo, la opción viable fue solo contratar para temporada.	Uno de los efectos para la persona emprendedora 1 fue la reducción de su personal permanente pasando las 4 contrataciones a temporal y su adaptación a los cambios en el comportamiento del consumidor,	Uno de los impactos de la inflación en el sector emprendedor del municipio de Acajutla, financiado por el programa Corredores Productivos percibidos por el sector emprendedor,

	¿Cómo perciben los emprendedores del municipio de Acajutla, financiados por el programa de Corredores productivos su crecimiento económico?	una sociedad. Así mismo, el empleo es un elemento personalizante en la construcción y fortalecimiento de la identidad personal, considerando que el empleo desempeña un papel fundamental en la construcción y fortalecimiento de la identidad personal de una persona. A través del			al ser un emprendimiento de la cadena turística.	fue el empleo, comportándose este de forma negativa, al optar la persona emprendedora por prescindir de la fuerza laboral para la continuidad de la unidad productiva y en un mejor escenario la reducción de la fuerza laboral y la la modalidad de contratación
			EMP. 2 Reducción de personal	No se ha proyectado el modelo de empleo es eventual.	La reducción de personal fue el efecto de la inflación reduciendo el número de personas que se contrataban de forma temporal. Lo cual refuerza la precaria situación de empleabilidad informal.	eventual, identificada en la cadena
			EMP. 3 Se mantiene	No, solo contrato a los que necesito cuando se va a comprar	El emprendedor 3, mantuvo la misma modalidad de	

			trabajo, las personas pueden encontrar un sentido de propósito, contribuir a la sociedad, desarrollar habilidades y talentos, y establecer relaciones y conexiones con otros. Carballo (2017) en su artículo, Significado del trabajo desde la psicología		lejos y aquí permanece una persona conmigo para envasar cuando producimos. No necesito más gente.	contratación, es decir a demanda de la producción y de manera informal, sin brindar ninguna prestación laboral, ni estabilidad	productiva turística. Respecto a las cadenas productivas láctea, acuícola y pesca, el impacto fue mayor, al enfrentar el cierre del emprendimiento y pérdida total de empleos. El desarrollo económico-social se ve afectado, ya que el empleo es una
				EMP. 4 Reducción de personal	Primero digamos con los 2 comenzamos de ahí bajé solo me quedé con uno y yo, ya de ahí en enero, febrero y marzo, después ya me había quedado solo yo.	El período en estudio de enero a abril de 2023, para el emprendedor 4, fue crítico al tener que reducir de 1 empleado en enero a 0 al mes de abril, atendiendo de	



			del trabajo. Menciona, que desde una revisión histórica, psicológica y social, carballo, el trabajo se constituye en un valor que no es solo instrumental, es decir, que no solo se tiene para suplir de forma económica necesidades básicas y otros gastos, sino también como			forma personal el negocio.	fuelle para el bienestar de la población del Municipio de Acajutla.
			EMP. 5 Reducción de personal.	En enero nosotros ya solo teníamos 2 empleados de forma temporal.	El cambio en modelo, le permitió reducir personal de dos permanentes a la contratación de 1 personal por evento, sin prestaciones laborales.	Con la reducción del empleo las oportunidades de crecimiento económico se ven impactados por la reducción de ingresos, limitando el poder adquisitivo de la población.	
				EMP. 6 Cierre del negocio y pérdidas de todos los empleados	Las ventas fueron disminuyendo ya no necesitaba mucho personal para atender los pocos clientes. A tender personalmente	Para la persona emprendedora el efecto más fuerte obligándole a la reducción de los empleos permanentes a 0 empleos producto del	El desempleo generado como

			<p>un aspecto expresivo (identidad) y final (metas); en pocas palabras, va más allá del hecho de ganarse la vida. (Caraballo, 2017)</p>		<p>hasta que cerramos.</p>	<p>cierre de la unidad productiva.</p>	<p>uno de los impactos de la inflación amplia la brecha para alcanzar condiciones de vida digna y el desarrollo personal.</p>	
				EMP. 7	<p>Cierre del negocio y pérdidas de empleados</p>	<p>Sin proyección de empleos, bajo la modalidad de atención personal del emprendimiento.</p>		<p>Ha enfrentado el cierre de su negocio y como consecuencia adicional la pérdida de 1 empleo temporal.</p>
				EMP. 8	<p>Cierre del negocio y pérdidas de empleados</p>	<p>No había proyecciones de nuevos empleados, ya que ya habíamos cerrado.</p>		<p>El emprendedor 8, enfrentó el período bajo investigación con el negocio ya cerrado y sin empleados.</p>
				EMP. 9	<p>Cierre del negocio</p>	<p>Sin proyección de nuevos empleos por</p>		<p>Para el emprendedor 9, el efecto de la inflación fue el</p>

					cierre de emprendimiento.	cierre, al periodo de investigación no contaba con empleados.	
				EMP. 10 Cierre del negocio y pérdidas de empleados	Sin proyección de empleos, ya estaba cerrado	El emprendedor ya había cerrado operaciones, por lo que no proyectaba crecimiento en empleos.	

Fuente Variable	Dimensión	Pregunta de investigación	Marco Teórico	¿Cuál era su monto de venta de todo el negocio al mes de Abril de 2023?	¿Antes de los efectos de la inflación tenía alguna proyección de crecimiento en ventas? Comente	Análisis de los impactos	Análisis de las Preguntas de investigación
Ventas	Económica	¿Cuál es el impacto de la inflación en el sector emprendedor del municipio de Acajutla, financiado por el programa Corredores Productivos?	La visión estratégica del Programa Corredores Productivos es contribuir al crecimiento y desarrollo económico, por medio del fortalecimiento de los eslabones de las cadenas productivas; que	EMP. 1 El margen de ventas se mantuvo.	Mis ventas se mantuvieron por la temporada, mantuve el precio para los clientes bajando el tamaño de las porciones. Había pensado en hacer los sanitarios o sea modificarlos	El margen de venta para el emprendedor 1 se mantuvo constante al mes de abril, iniciando al mes de enero con \$ 900.00 y cerrando abril con \$ 1,100.00. Siendo la unidad productiva de la cadena turística y propiedad de una	La reducción en las ventas es otro de los impactos percibidos por el sector emprendedor del municipio de Acajutla, financiado por el programa Corredores Productivos, la inflación generó una conducta

	<p>¿Cómo perciben los emprendedores del municipio de Acajutla, financiados por el programa de Corredores productivos su crecimiento económico?</p> <p>¿Cómo perciben las mujeres emprendedoras del municipio de Acajutla, financiado por el programa de Corredores productivos su crecimiento económico?</p>	<p>permita la consolidación del tejido a través de la generación de valor, empleo digno, mejor nivel de ingresos, desarrollo de capacidades agro empresariales en las personas productoras, fomentando la participación de la mujer y de los jóvenes en la dinámica económica, además contempla seis principios, responsabilidad social, sostenibilidad</p>		<p>verdad, para que los clientes se sintieran más cómodos y así vinieran más a consumir y aumentar mis ventas, pero no ya no pude hacer nada.</p>	<p>persona del género femenino, la innovación e implementación de estrategias que permitan sostenibilidad en el margen de ventas y funcionamiento han sido necesarias ante el fenómeno inflacionario.</p>	<p>más reservada de los consumidores priorizando el gasto en productos de primera necesidad sobre otros gastos, afectando el nivel de ventas de los emprendedores cuyos márgenes alcanzan niveles</p>
			<p>EMP. 2 El margen de ventas se mantuvo.</p>	<p>Las ventas son variables y de enero a abril son buenas para hacer avistamiento de fauna marina, es</p>	<p>El margen de venta para el emprendedor 2 se mantuvo constante al mes de abril, iniciando al mes de enero con \$ 1,800.00 y</p>	<p>por debajo del salario mínimo lo cual limita las posibilidades de crecimiento y la sostenibilidad de las unidades productivas</p>

		<p>¿Las ventas obtenidas por las unidades productivas financiadas por el programa corredores productivos en el municipio de Acajutla superan un salario mínimo en utilidad para considerar su continuidad?</p> <p>¿Cómo se han aplicado las fases de desarrollo de empresa en los</p>	<p>ambiental, sostenibilidad económica, complementariedad, solidaridad y equidad de género. En ese sentido se han caracterizado las ventas en el municipio de Acajutla, objeto de estudio e identificando en el principio tres La Sostenibilidad económica, la cual busca que las condiciones de negociación de los encadenamientos puedan ser sostenibles más allá</p>		<p>cuando más se trabaja y por eso las ventas son las mejores del año.</p>	<p>cerrando abril con \$ 1,800.00. Siendo la unidad productiva de la cadena turística y atendiendo un segmento de clientes cuya capacidad económica es más alta, el margen de venta logró mantenerse.</p>	<p>operando en negativo. El sector no logra generar fuerzas económicas dinámicas y competitivas para incrementar sus ventas a nivel local expandiéndose y dinamizando las economías familiares, ni escalar a un nivel de internalización de sus industrias, sin excepción en las cadenas productivas,</p>
				EMP. 3	La	El margen de	operando en
				Disminución	competencia es	venta para el	negativo.
				del margen	grande, porque	emprendedor 3	El sector no
				de ventas	muchos de	disminuyó en un	logro generar
					otros lados se	50% entre el mes	fuerzas
					apoderan de	de enero con \$	económicas
					los lugares	1,200.00 y	dinámicas y
					pero yo he	cerrando abril con	competitivas
					proyectado	\$ 600.00. Esta	para incrementar
							sus ventas a nivel
							local
							expandiéndose y
							dinamizando las
							economías
							familiares, ni
							escalar a un nivel
							de
							internalización
							de sus industrias,
							sin excepción en
							las cadenas
							productivas,

	empresarios financiados por el programa de Corredores productivos, en el municipio de Acajutla?  ¿Los empresarios financiados por el programa de Corredores productivos, en el municipio de Acajutla, han alcanzado la internalización?	de la intervención de las instituciones que apoyen en su implementación. Así mismo contempla el principio VI la Equidad de género, el acceso a crecimiento y desarrollo económico, en igualdad de condiciones, oportunidades y alentando simultáneamente la interdependencia, complementariedad y colaboración entre ambos géneros. (López, 2017) .		poner las dos opciones natural y envasada, el coco en la estopa y envasado y venderlo en las dos presentaciones, instalando un container allá en la carretera del kilo 5, sé que es buena idea y es la única proyección.	unidad productiva pertenece a la cadena agroindustria la cual enfrente los mayores efectos de la inflación en las ventas por segmento de clientes que se orientan a productos de primera necesidad, evidenciando el impacto negativo en la sostenibilidad del negocio.	desarrollando los empresarios únicamente las fases de formación y puesta en marcha del empresario, fase en la que los empresarios cambiaron el modelo de venta original o cerraron. De la población del género femenino que se incluyó en la muestra el 60% continúan operando sus
			EMP. 4 Disminución del margen de ventas	Sí, yo también pensaba digamos hacer más producto,	El margen de venta para el empresario 4 disminuyó en un	

					<p>el queso, crema, queso fresco, las cuajadas, queso con Chile queso. Pero igual como le digo al principio, después fue bajando porque muy cara estaba la leche y a veces en el mercado me regresaban el producto.</p>	<p>60% entre el mes de enero con \$ 600.00 y cerrando abril con \$ 250. Esta unidad productiva pertenece a la cadena agroindustria la cual enfrentó la disminución de sus ventas. La implementación de estrategias de venta no fue identificada para su propietaria del género femenino, reduciendo considerablemente sus márgenes de venta.</p>	<p>emprendimientos con ventas por debajo del salario mínimo incrementando la posibilidad de un cierre dado la insostenibilidad de la unidad productiva. El 40% la población de muestra del género masculino, opera niveles de venta mayores al salario mínimo por lo que la continuidad de sus unidades productivas</p>
--	--	--	--	--	---	--	---



				<p>EMP. 5</p> <p>Incremento del margen de ventas</p>	<p>Nosotros ya no lo vemos factible entonces nosotros decimos qué tal si hacemos una Tutubike para niños, porque las dos que tenemos en renta nos pagan renta y la idea es darlas en renta por 6 meses o un año a los restaurantes o tour operadores ya que aquí en</p>	<p>El margen de ventas para la persona emprendedora se incrementó de Enero a abril siendo de \$ 200.00 a \$ 400.00. Esta unidad productiva pertenece a la cadena turística, la implementación de estrategias de negocio al alcanzar niveles mínimos de venta para la sostenibilidad fue indispensables para la propietaria del género femenino,</p>	<p>muestra mayor estabilidad.</p>
--	--	--	--	--	---	---	-----------------------------------

					Acajutla no funciona.	logrando incrementar en un porcentaje del 100% el nivel de ventas procurando generar la operatividad y sostenibilidad de este.	
				EMP. 6 Disminución del margen de Ventas.	Las ventas mensuales, rondaban los dos mil dólares, pero eso no implicaba ganancias, ya que todo estaba bien caro, a veces salía poniendo de mi salario de la	La persona emprendedora 6, del género masculino, cuya unidad productiva pertenecía a la cadena turística, ya había cerrado sus operaciones al periodo de investigación, siendo uno de los impactos de la	

					alcaldía para pagar los gastos.	inflación la disminución de sus márgenes de venta, lo cual hizo insostenible la continuidad del negocio, pese a la búsqueda de alternativas.	
				EMP. 7 Disminución del margen de Ventas.	Cuando iniciamos las ventas eran buenas y ya tenía rutas para repartir, pero al cerrar, las proyecciones de ventas desaparecieron y además mi apoyo para vender era mi	La persona emprendedora 7, del género femenino, cuya unidad productiva pertenecía a la cadena agroindustria láctea, ya había cerrado sus operaciones al periodo de investigación,	

					esposo, pero como le dije él se tuvo que ir para Estados Unidos.	siendo uno de los impactos de la inflación la disminución de sus márgenes de venta, lo cual hizo insostenible la continuidad del negocio, optando a la migración.	
				EMP. 8 Cierre sin proyección de ventas	Durante el período de enero a abril ya habíamos cerrado, así que no se tenían proyecciones de ventas.	La persona emprendedora 8, del género masculino, cuya unidad productiva pertenecía a la cadena acuícola/camarón, ya había cerrado sus operaciones al periodo de investigación, no	

						brindó datos relacionados al comportamiento de sus márgenes de venta previos al cierre.	
				EMP. 9 Disminución del margen de Ventas.	Las ventas proyectadas en ese período son las mejores porque es la temporada de la ballena, pero yo ahora lo hago con Bladimir que es quien posee la página en internet y él me incluye entre sus lancheros	La persona emprendedora 9, del género masculino, cuya unidad productiva pertenecía a la cadena turística, ya había cerrado sus operaciones al periodo de investigación, sin embargo, manifestó que la disminución de las ventas y la falta de estrategias de	

					para hacer los avistamientos.	negocio para la sostenibilidad le obligaron a cerrar y emplearse.
				EMP. 10 Disminución del margen de Ventas.	Ya habíamos quitado los estanques y ya no sembraba alevines, no tenía proyecciones de ventas.	La persona emprendedora 10, del género femenino, cuya unidad productiva pertenecía a la cadena acuícola/tilapia, ya había cerrado sus operaciones al periodo de investigación, sin embargo, manifestó que la disminución de las ventas fue uno de los principales impactos de la

						inflación, lo cual provoco la insostenibilidad del negocio.	
--	--	--	--	--	--	--	--

Fuente Variable	Dimensión	Pregunta de investigación	Marco Teórico	¿Cuál o cuáles han sido las principales afectaciones producto de la inflación en su emprendimiento?	¿Qué impactos tuvo el costo de producción en su emprendimiento?	Análisis de los impactos	Análisis de las Preguntas de investigación
Costo	Económica	¿Cuál es el impacto de la inflación en el sector emprendedor del municipio de Acajutla, financiado por el programa Corredores Productivos? ¿Cómo perciben los emprendedores del municipio de Acajutla,	La inflación se vuelve uno de los desafíos más significativos para la MIPYMES por los efectos que esta ejerce en las condiciones de mercado, entre ellas: Aumento de costos: La inflación suele	EMP. 1 Incremento en los costos de Producción.	Fue el incremento en los precios, el pescado lo estaba comprando 2 USD, luego \$2.75 llegó hasta \$3.50, igual el camarón pues normalmente 7 USD \$7.50 y llegó exageradamente 9 75 USD la libra. Lo que hice fue disminuir la	El costo de producción del negocio para la persona emprendedora 1 incrementó de \$ 600.00 a \$ 900.00, es decir, en un 33.33%, entre los costos que más incrementaron y sobre los cuales no tiene control son las materias primas, por lo que una de las	El principal impacto de la inflación, percibido por los emprendedores fue el incremento en los costos de producción producto del alza en los precios de la materia prima, generando pérdidas en sus unidades productivas, dificultan la



		<p>financiados por el programa de Corredores productivos su crecimiento económico? ¿Cómo se han aplicado las fases de desarrollo de empresa en los emprendimientos financiados por el programa de Corredores productivos, en el municipio de Acajutla?</p>	<p>llevar consigo un incremento generalizado de precios, lo que afecta directamente los costos de producción de las empresas. Esto puede significar un aumento en los precios de materias primas, insumos, mano de obra y servicios, lo cual dificulta mantener márgenes de ganancia y</p>	<p>EMP. 2 Incremento en los costos de Producción.</p>	<p>cantidad y mantuve el precio, para que los clientes siguieran viniendo y no se fueran a otro lado. Pero las ganancias ya no fueron iguales, se ganaba menos y sigue pasando igual porque no dejan de subir los precios.</p> <p>La gasolina ha subido entonces el gasto es el que nosotros hacemos de combustible el precio tiene que</p>	<p>estrategias implementadas fue disminuir costos en tamaño del producto y empleo, variables sobre las cuales puede incidir para la sostenibilidad de la unidad productiva.</p> <p>El costo de producción del negocio para la persona emprendedora 2 incrementó de \$ 700.00 a \$</p>	<p>sostenibilidad de estas. La falta de aplicación de un buen sistema de gestión generó los cierres del 50% de los emprendimientos de la muestra. Entre los desafíos del sector emprendedor sigue siendo la adecuada gestión, la correcta identificación y aplicación del costeo de sus productos y</p>
--	--	--	--	---	---	---	---

			<p>puede afectar la rentabilidad de las empresas.</p> <p>Disminución del poder adquisitivo:</p> <p>Cuando la inflación es alta, el poder adquisitivo de los consumidores tiende a disminuir, ya que los precios de bienes y servicios suben más rápidamente que los</p>		<p>ser más alto y hay clientes que a veces no le gusta pagarlo que porque dicen “ah sí antes me cobrabas esto y porque me cobras más”, es entonces ahí a veces puede una baja. pero siempre hay clientes, entonces también ha subido en el aspecto que como se va a traer el combustible hasta la Texaco, en el kilo 5</p>	<p>1,000.00, es decir, en un 30%, entre los costos que más incrementaron y de alto impacto por el rubro fue el combustible, ya que es una de sus principales materias primas, por lo que una de las estrategias implementadas fue disminuir costos a través de los empleos y asumiendo directamente la mano de obra, variables sobre las cuales puede incidir para la</p>	<p>servicios, condiciones importantes frente al fenómenos de la inflación.</p>
--	--	--	---	--	--	---	--

			<p>ingresos. “De acuerdo con el estudio de la CEPAL Un aspecto especialmente preocupante es el impacto sobre el precio de los alimentos y el costo de la canasta de consumo de los sectores más vulnerables. La inflación golpea con más dureza a los quintiles más pobres:</p>		<p>entonces también pagamos viajero para ir a traerlo y ante los cobraban un precio y ahora ya los cobran un poco más, entonces eso también ha afectado. Además, yo no me dedico solo a los tours, también pesco, así que cuando no hay un tour programado yo me voy a pescar y así hacemos el día.</p>	<p>sostenibilidad de la unidad productiva.</p>	
			<p>los quintiles más pobres:</p>	<p>EMP. 3</p>	<p>La baja en las ventas y el</p>	<p>El costo de producción del</p>	

			<p>como muestran las proyecciones de pobreza y extrema pobreza realizadas por la CEPAL para 2022, una aceleración de la inflación se reflejará en un aumento significativo de la pobreza y la pobreza extrema”, (Porcile, 2022) dando como resultado una reducción en</p>	<p>Incremento en los costos de Producción.</p>	<p>aumento de los costos porque por ejemplo yo por cada 100 unidades que me ponen de coco, en el predio o en el local donde se cosecha se pagaba 35 USD por cada 100 unidades o 36.5 USD ahora son 40 USD más transporte y mano de obra porque hay que cargar y descargarlo, ahora aumentó 7 USD promedio más el costo de</p>	<p>negocio para la persona emprendedora 3 incrementó de \$ 500.00 a \$ 700.00, es decir, en un 30%, siendo los costos de materia prima los más que más impactan su producción, el empleo es la variable que ha sacrificado para mantener el precio del producto.</p>	
--	--	--	---	--	---	--	--

			<p>la demanda de productos o servicios ofrecidos por las micro y pequeñas empresas, lo que impacta negativamente en sus ventas y ganancias.</p>		<p>transporte, es caro ir a comprar a donde los cortan y traerlos para acá, Luego la compra de los envases en matricería Roxy antes se compraba a \$17 centavos ahora valen \$0.22 centavos la botella y hay que comprar el apón a \$0.05 centavos ahora están a 6 y fracción más las viñetas que lleva el producto final ya envasado.</p>		
--	--	--	---	--	--	--	--

					Yo no he subido el precio del agua de coco, mantengo el precio y pese a eso me han disminuido los pedidos de los distribuidores y no pagan a tiempo lo que les dejo en consignación.	
				EMP. 4 Incremento en los costos de Producción.	Comprar la leche más cara para no dejar de producir, pero lo que hice fue hacer menos y seguir usando las máquinas para que no se arruinen. La	El costo de producción del negocio para la persona emprendedora 4 incrementó de \$ 200.00 a \$ 400.00, es decir, en un 50%, la materia

					<p>ventaja mía es que no pago alquiler donde produzco, ni donde vendo, eso me ayuda un poco, pero la verdad que no me deja ganancia.</p>	<p>prima incremento considerablemente producto de la inflación, cuya estrategia fue la disminución en el empleo. Así mismo, otro fenómeno enfrentando en la cadena láctea es la escasez de materia prima, esta última provoca la reducción en la capacidad de producir.</p>	
				<p>EMP. 5 Incremento en los costos de Producción.</p>	<p>Fíjese que prácticamente nosotros podríamos decir</p>	<p>El costo de producción del negocio para la persona</p>	

					<p>que al inicio solo eran pérdidas, porque teníamos que estar dándole mantenimiento, así nosotros no lo estuviéramos sacando ya que se daña el techo, los asientos, todo el motor y estar arrancándolos, aunque no la sacáramos entonces nuestros costos eran de \$400 solo por mantener las Tutubike, prácticamente teníamos pérdidas en todo</p>	<p>empresaria 5 incrementó de \$ 400.00 a \$ 600.00, es decir, en un 30%, los costos de operación más impactados fueron el costo del combustible, el mantenimiento de los equipos, por lo que su estrategia fue la disminución de mano de obra y cambiar de forma de negocio para eliminar costos relacionados al operatividad como mantenimiento.</p>	
--	--	--	--	--	---	--	--



					este tiempo; ahí es donde nosotros hemos visto cómo innovar en la renta de las Tutubike.		
				EMP. 6 Incremento en los costos de Producción.	Nos incrementaron los costos tanto en la renta del local este porque nosotros iniciamos con un precio y de un mes para el otro me subieron la renta, los precios de los insumos como los desodorantes de baño y todos esos	El costo de producción del negocio para la persona emprendedora 5 incrementó de \$ 1,500.00 a \$ 2,000.00. El costo de los insumos, servicios básicos y la renta del local, los cuales aun implementando estrategias para sostenibilidad no	

					<p>costos se le permitieron incrementaron. continuar la Yo traté de unidad productiva. reducir electricidad y apagar algunas luces de algunos sectores las luminarias por ejemplo decorativas se tuvieron que encender solo en pocos momentos y así para poder sostener como costos.</p>
				<p>EMP. 7 Incremento en los costos de Producción.</p>	<p>No tuve más remedio que cerrar, dejé de producir quesos, ya no podía La persona emprendedora 7, en el periodo de investigación ya había cerrado su</p>

					compra la leche tan cara y se había vuelto escasa ya que La Salud venía a traer toda la leche de estos lados del cantón y los dueños de las vacas aseguraban las ventas, yo no podía esos precios.	unidad productiva, sin embargo, el principal impacto que provocó el cierre fue el costo de la materia prima-leche y la escasez de la misma, volviendo insostenible el proceso productivo.	
				EMP. 8 Incremento en los costos de Producción.	Los costos de producción me afectaron por lo caro se compraba el concentrado y nunca logramos llegar a calibrar, la electricidad para airear los	La persona emprendedora 8, en el periodo de investigación ya había cerrado su unidad productiva, sin embargo, el principal impacto que provocó el	

					<p>estanques subía cada mes, la gasolina se volvía más cara y no se podía seguir operando con pérdidas.</p>	<p>cierre fue el costo de la materias primas, combustible y servicios básicos, volviendo insostenible el proceso productivo.</p>	
				<p>EMP. 9 Incremento en los costos de Producción.</p>	<p>Eran altos y yo solo no podía enfrentarlos, por eso me uní a los lancheros para hacer juntos los turs, pero solo en la temporada de avistamiento de ballenas, de ahí está guardada o la alquilero para</p>	<p>La persona emprendedora 9, en el periodo de investigación ya había cerrado su unidad productiva, sin embargo, el principal impacto que provocó el cierre fue el costo del combustible, su principal materia prima,</p>	

					que entren a pescar.	volviendo insostenible el proceso productivo.	
				EMP. 10 Incremento en los costos de Producción.	Cierre del negocio, ya no podía sembrar más alevines, tuve que irme a trabajar al Chalet de la escuela, ahí aunque sea poco me pagaban por día trabajado y sacaba para darle de comer a mis hijas.	La persona emprendedora 10, en el periodo de investigación ya había cerrado su unidad productiva, sin embargo, el principal impacto que provocó el cierre fue el costo de las materias primas, volviendo insostenible el proceso productivo.	

#### **4.4 Análisis de la triangulación de datos**

Con la información obtenida a través de la encuesta y entrevista realizada a la muestra, la teoría de los expertos en del tema, se realizan los siguientes análisis, dando respuesta a las preguntas de investigación.

#### **¿Cuál es el impacto de la inflación en el sector emprendedor del municipio de Acajutla, financiado por el programa Corredores Productivos?**

Uno de los impactos de la inflación en el sector emprendedor del municipio de Acajutla, financiado por el programa Corredores Productivos percibidos por el sector emprendedor, fue la pérdida de empleos y sus fuentes, lo cual no solo afecta el nivel de ingresos del trabajador, sino la calidad de vida del mismo y su núcleo familiar, al no obtener los medios económicos de subsistencia para satisfacer sus necesidades básicas, tal como lo reconoce el documento de la Conferencia de Rio+ 20, los vínculos existentes entre la erradicación de la pobreza, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, por lo que el desempleo amplía la brecha para alcanzar la erradicación de la pobreza.

La reducción en las ventas es otro de los impactos percibidos por el sector emprendedor del municipio de Acajutla, financiado por el programa Corredores Productivos, la inflación generó una conducta más reservada de los consumidores priorizando el gasto en productos de primera necesidad sobre otros gastos, debido a la disminución de su poder adquisitivo, afectando el nivel de ventas de los emprendedores cuyos márgenes alcanzan niveles por debajo del salario mínimo lo cual limita las posibilidades de crecimiento y la sostenibilidad de las unidades productivas reportando pérdidas.

El sector no logró generar fuerzas económicas dinámicas y competitivas para incrementar sus ventas a nivel local expandiéndose y dinamizando las economías familiares, ni escalar a un nivel de internalización de sus industrias, sin excepción en las cadenas productivas, desarrollando los emprendimientos únicamente las fases de formación y puesta en marcha del emprendimiento, fase en la que estos, cambiaron el modelo de venta original o cerraron.

El principal impacto de la inflación, percibido por los emprendedores fue el incremento en los costos de producción, producto del alza en los precios de la materia prima, generando pérdidas en sus unidades productivas, dificultan la sostenibilidad de estas.

La aplicación de un buen sistema de gestión en la administración y dirección de los emprendimientos es un reto de las personas emprendedoras, por lo que, ante el fenómeno de la inflación impacta con mayor afectación, evidenciado con el cierre del 50% de los emprendimientos de la muestra.

Otro de los desafíos del sector emprendedor sigue siendo la adecuada gestión, la correcta identificación y aplicación del costeo de sus productos y servicios, herramientas indispensables para generar condiciones que les permitan enfrentar los efectos del fenómeno de la inflación.

### **¿Cómo perciben los emprendedores del municipio de Acajutla, financiados por el programa de Corredores Productivos su crecimiento económico?**

Los emprendedores no han experimentado un crecimiento económico, el escenario es poco optimista lo cual se refleja en el 50% de emprendimientos de la muestra obligados a cerrar operaciones productivas y un 50% operando bajo niveles de subsistencia.

Los datos revelan que las personas emprendedoras no lograron alcanzar crecimiento económico, ya que el 50% cerró sus emprendimientos y con ellos mucho de sus ahorros, dejando lejos la esperanza de crecer económicamente y buscar la alternativa de emplearse para cubrir sus necesidades básicas en el Municipio de Acajutla.

La apuesta de crecimiento contemplada en el Plan estratégico Participativo de la Alcaldía de Acajutla de ser un municipio de interés público y privado en la zona costero-marina ya que el Gobierno de El Salvador ha preparado una estrategia de desarrollo territorial, en el cual es municipio es concebido como un medio fundamental para fortalecer la política de comercio exterior, previendo que las condiciones mejoren el clima de inversión, propicien la generación de más empleo e impacten en la transformación del área urbano, quedo muy lejos de ser una realidad.

### **¿Cómo perciben las mujeres emprendedoras del municipio de Acajutla, financiado por el programa de Corredores Productivos su crecimiento económico?**

La sostenibilidad de las unidades productivas lideradas por mujeres es más desalentadora ya que operan con ingresos inferiores al salario mínimo incrementando la posibilidad de un cierre dado la insostenibilidad de la unidad productiva, por lo que no muestran un crecimiento económico.

Aun cuando el ingreso de mujeres al programa de corredores productivos se realizó en igualdad de condiciones que el género masculino, lo que se evidencia con el 50% de la muestra objeto de estudio corresponde a mujeres formadas bajo la misma metodología.

“La propiedad de las MYPE según sexo es de 61.54% que corresponde a mujeres, un 38.44% a hombres y un 0.02 no respondió”. (CONAMYPE, 2018)

Según el censo realizado por la DYGESTIC en 2018, el liderazgo de las MYPES está a cargo de las mujeres, sin embargo, el comportamiento del sector femenino atendido por el Programa no logró escalar sus emprendimientos a la clasificación de microempresas, quedando en el mejor de los casos como emprendimiento y en otros cerrando sus unidades productivas, lo que conlleva a que la dimensión económica y social no sean favorables para el sector femenino participante del programa bajo emprendimiento no tradicionales como la agroindustria.

### **¿Las ventas obtenidas por las unidades productivas financiadas por el programa corredores productivos en el municipio de Acajutla superan un salario mínimo en utilidad para considerar su continuidad?**

Al realizar comparaciones entre las ventas y sus costos de producción por periodo se identifica el efecto en los márgenes de utilidad, experimentando perdidas en un 66% de los emprendedores de la muestra, para quienes los costos superaron los ingresos por ventas, con mayor impacto en el mes de abril-23, por las posibilidades de continuidad son reducidas.

Solo el 10% de la muestra refleja supera el salario mínimo en sus utilidades y proyecta continuidad.

Desde una perspectiva de desarrollo de la dimensión económica, en la cual los ingresos son un eje fundamental para generar estabilidad en la vida de las personas, para el caso de los emprendedores, la estabilidad de sus emprendimientos se ve condicionada por sus niveles de venta, lo cual a la vez tiene un impacto en la dinamización de la economía local, mediante el comercio, producción y empleo, cuyos beneficios son directos para el emprendedor al generar ingresos e indirectos para su familia y la comunidad con mejores oportunidades de desarrollo.



### **¿Cómo se han aplicado las fases de desarrollo de empresa en los emprendimientos financiados por el programa de Corredores productivos, en el municipio de Acajutla?**

Ninguno de los emprendimientos de la muestra alcanzó a desarrollar todas las fases de la empresa, 80% alcanzó las primeras 2 fases, que son la creación y puesta en marcha, indistintamente a la cadena productiva a la que pertenecían, ya que el 50% que se encuentra operando no muestran una expansión de sus operaciones ni proyectan un crecimiento.

La fase posterior a la puesta en marcha es la etapa de crecimiento, la cual pretende que la persona emprendedora penetre en mercados formales, procesar bajo sistemas semitécnificados y la administración formal, sin embargo, la muestra en estudio, sostiene su funcionamiento bajo la informalidad con mayor énfasis en la contratación de la fuerza laboral, ampliando la brecha del empleo formal, con una población carente de condiciones laborales estables y dignas.

### **¿Los emprendimientos financiados por el programa de Corredores productivos, en el municipio de Acajutla, han alcanzado la internalización?**

Ninguno de los emprendimientos logró implementar la fase de internalización, ya que esta fase proyecta que la empresa, formalizada, tecnificada, expandida, con mercados sostenibles y altos estándares de calidad, trasciendan a mercados internacionales a través de alianzas y otras estrategias, por lo que el plan estratégico de la Alcaldía Municipal, en el cual se planteaba la contribución del Programa al comercio exterior, no fue posible de acuerdo a los resultados recabados tanto en encuestas como en entrevistas aplicadas a la muestra.

Con la información obtenida a través de la encuesta y entrevista realizada a la muestra, la teoría de los expertos en el tema, se realizan los siguientes análisis, dando respuesta a las preguntas de investigación.

### **Relación entre los resultados obtenidos en la investigación y los Objetivos del Desarrollo.**

Relacionando estos impactos con los Objetivos del Desarrollo (ODS), en el objetivo 1, fin de la pobreza, que busca “Erradicar la pobreza en todas sus formas sigue siendo uno de los principales desafíos que enfrenta la humanidad” (PNUD, s.f.), a través del Programa Corredores Productivos en el municipio de Acajutla se logró la inversión acelerada y sus medidas para erradicar la pobreza, que son parte de las metas del ODS1, sin embargo, los resultados de las

unidades productivas emprendedoras no evidencian la contribución real a la erradicación de la pobreza, a través de los emprendimientos financiados.

Así mismo, el ODS 8, a través del Programa no evidencia contribución a dicho objetivo, partir de los impactos de la inflación, como lo es el incremento en los costos, que generó una inestabilidad en las proyecciones de crecimiento de las unidades productivas reduciendo o eliminando las posibilidades de incremento en la producción y empleo, como establece en las metas del ODS Trabajo decente y crecimiento económico. (PNUD, s.f.).

Estimular el crecimiento económico sostenible mediante el aumento de los niveles de productividad y la innovación tecnológica. Fomentar políticas que estimulen el espíritu empresarial y la creación de empleo es crucial para este fin, así como también las medidas eficaces para erradicar el trabajo forzoso, la esclavitud y el tráfico humano. Con estas metas en consideración, el objetivo es lograr empleo pleno y productivo y un trabajo decente para todos los hombres y mujeres para 2030. (PNUD, s.f.)

Respecto a la participación de la mujer en igualdad de condiciones para acceder al programa y ser financiada para instalar las unidades productivas, se cumple el ODS 5, “Terminar con las formas de discriminación contra las mujeres y niñas no es solo un derecho humano básico, sino que además es crucial para el desarrollo sostenible”. (PNUD, s.f.), la inclusión de la mujer en programas que generan oportunidades para el desarrollo económico y personal son importantes, para reducir las diferentes formas de discriminación hacia el género femenino, lo cual el programa lo cumplió, aun cuando los impactos de la inflación no le favorecieron, existe un crecimiento personal y técnico a través de las formaciones recibida para la creación y administración de empresas que podrán replicar en otros escenarios productivos.

## CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 Conclusiones

Después de realizar la investigación sobre el impacto de la inflación en las personas emprendedoras financiadas por el programa de Corredores Productivos en la Franja costero-marina de El Salvador, en el municipio de Acajutla, se pueden obtener las siguientes conclusiones:

- La inflación presenta un efecto negativo al sector emprendedor financiado con los fondos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ya que incrementa los costos de producción y reduce el poder adquisitivo de los consumidores. Esto dificulta el crecimiento de los emprendimientos, lo cual llevo al cierre del 50% de los emprendimientos.
- El Índice de Precios al Consumidor (IPC), que es el que mide la inflación, sigue bajando en El Salvador, (Alfaro, 2023), pero esto no significa que la población está experimentando baja en los precios de los productos, ya que el poder adquisitivo sigue disminuyendo, situación que experimentan las personas emprendedoras a quienes les afecta, por el incremento en sus costos de operación de sus unidades productivas.
- El manejo de los costos por parte del sector emprendedor es deficiente, afectando sus márgenes de utilidad, ya que, en un mercado con variantes constantes de precios en sus materias primas, el valor de venta debería reflejar dicho comportamiento, proceso que no es realizado por parte del sector emprendedor, asumiendo estos los incrementos de los costos y no trasladando el mismo al consumidor.
- La inestabilidad en los ingresos de los emprendedores limita las proyecciones de crecimiento, estancándose en negocios de subsistencia. Como el caso de los emprendedores de Acajutla que han enfrentado el cierre de sus negocios, pese haber sido financiados, conocer el mercado, gustos y preferencias de los consumidores, pero el ambiente económico no les es favorable y en la mayoría de los casos les representa pérdidas.
- La encuesta MYPE 2017 señala que la falta de fondos propios para invertir (22%) y la baja rentabilidad (19,75%) son reconocidos como los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas, situación que se comprueba al encuestar a las personas emprendedoras de la zona costero marina de Acajutla ya que el 100% manifiesta la

necesidad de ser financiados con capital semilla no retornable o en el mejor de los casos con créditos a intereses blandos, este último para los emprendedores que alcanzaron algún nivel de madurez a abril de 2023.

- En El Salvador, las micro y pequeñas empresas representan la enorme mayoría de los establecimientos o unidades económicas del parque empresarial, siendo además una importante fuente de generación de puestos de trabajo, lo cual se ha visto impactado por los efectos de la inflación, la investigación indica que el 50% de los emprendedores encuestados cerró operaciones y el otro 50% disminuyó a su personal y los que continúan lo hacen bajo la modalidad de contratación eventual, lo cual afecta gravemente la estabilidad laboral y siendo ésta estacionaria, por estar en la cadena turística que es la que contrata, no así las cadenas acuícola y agroindustria que cerraron, perdiendo entre 1 a 3 empleos entre fijos y temporales, al cierre del período bajo estudio (enero a abril de 2023).

## 5.2 Recomendaciones

- El gobierno de El Salvador debe considerar el financiamiento de proyectos innovadores que incorporen las nuevas tecnologías, con mayor énfasis a la población joven con educación media quienes puedan adaptarse mejor a las exigencias de los mercados actuales.
- El Estado y las Instituciones que se enfocan en el desarrollo de los emprendimientos en El Salvador, deben considerar el reforzar en los programas que buscan el desarrollo del sector, el tema de costos como un eje importante a través de metodologías apegadas a la realidad territorial, además de un acompañamiento técnico en este tema que impacta el desarrollo de los emprendimientos en su puesta en marcha y crecimiento.
- El Municipio de Acajutla es rico en recursos los cuales podrían ser mejor aprovechados, a través de un ordenamiento territorial, en el cual se pueda invertir para atraer consumidores que permitan dinamizar la economía de sus habitantes al encontrar bienes y servicios que satisfagan sus expectativas.
- El potencial que representa el Municipio de Acajutla al sector turismo es significativo, por lo que, acompañado de políticas y programas innovadores por parte de la Municipalidad en alianza con los agentes presentes en el territorio, podrían crear mejores escenarios para el sector emprendedor, que incluya acceso al financiamiento con líneas blandas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albuquerque, F. (1997). Desarrollo Económico Local y difusión del progreso técnico. Santiago de Chile: Cuadernos ILPES N° 43 CEPAL.
- Albuquerque, F. (2004). LA IMPORTANCIA DEL ENFOQUE DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL. FLACSO, 7.
- Alcaráz Rodríguez, R. (2011). El Emprendedor de éxito. México: McGraw-Hill/INTERAMERICANA EDITORES.
- Alfaro, K. (9 de 11 de 2023). <https://www.eleconomista.net/>. [https://www.eleconomista.net/centroamerica/La-tasa-de-inflacion-en-El-Salvador-se-estabiliza-en-un-2.66--durante-octubre-20231109-0001.html](https://www.eleconomista.net/https://www.eleconomista.net/centroamerica/La-tasa-de-inflacion-en-El-Salvador-se-estabiliza-en-un-2.66--durante-octubre-20231109-0001.html)
- Alles, M. A. (2005). Diccionario de Comportamiento, Gestión por competencias. Argentina : GRANICA.
- Alonso Nuez, M. &. (2011). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. AIS, 2.
- Arias-Gómez, J. V.-k. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. Revista Alergia México, 63(2), 201-206.  
<https://doi.org/https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Arocena, J. (2001). El desarrollo local: un desafío contemporaneo. Montevideo: Taurus.
- Arocena, J. (2001). El Desarrollo Local: Un desafío contemporaneo. Montevideo: Santillana S.A.
- ASAMBLEA LEGISLATIVA. (2015). DECRETO 258. SAN SALVADOR.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (15 de Noviembre de 2004). Desarrollo Emprendedor. Retrieved 09 de Octubre de 2017, from Desarrollo Emprendedor:  
<http://www.iadb.org/pub>
- Baró, I. M. (2004). Acción e Ideología . San Salvador: UCA Editores.
- BID. (2004). Desarrollo Emprendedor, América Latina y la experiencia internacional. Washington DC.: FUNDES INTERNACIONAL.
- Bonilla, J. C. (2006). PYMES Ciclo de Vida y Etapas de su Desarrollo. TEC Empresarial , 1(1), 39-40. <https://doi.org/https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2881106.pdf>
- Borghi, M. E. (2015). Desarrollo económico con equidad social. EMPRENDEDURISMO Y DESARROLLO ECONOMICO,, 3.

- Cader, A. A. (Lunes de Enero de 2018). Emprendedores buscan el internet para comercializar sus servicios y productos. (W. Oliva, Entrevistador)
- Cantillon, R. (1755). Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general. Paris: Fondo de Cultura Económica. <https://cdn.mises.org/naturaleza-del-comercio-electronico.pdf>
- CAÑIZARES, F. J. (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. *E S T U D I O S D E E C O N O M Í A A P L I C A D A*, 3.
- Caraballo, M. P. (2017). Significado del trabajo desde la psicología del trabajo. Una revisión histórica, psicológica y social. *Psicología desde El Caribe*, 34(2).  
<https://doi.org/https://doi.org/10.14482/psdc.33.2.72783>
- Cárdenas, J. (2018). Investigación cuantitativa. <https://doi.org/https://refubium.fu-berlin.de/handle/fub188/22407>
- Carmen, C. T. (Marzo de 1996). LOS EMPRENDEDORES EVOLUCIONAN EL CONCEPTO . UNICATOLICA, LUMEN GENTIUM, ENSAYO. Medellin, Colombia.
- Carmen, C. T. (2011). Los emprendedores evolucionan el concepto. Recuperado , 20.  
[https://doi.org/https://www.academia.edu/download/48342795/Evolucion\\_conceptual\\_del\\_emprendimiento.pdf](https://doi.org/https://www.academia.edu/download/48342795/Evolucion_conceptual_del_emprendimiento.pdf)
- CEPAL. (2020). MYPIMES en América Latina un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Santiago: Naciones Unidas.  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1900361\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1900361_es.pdf)
- CEPAL. (2021). Panorama Social de América Latina, 2020.  
<https://doi.org/https://hdl.handle.net/11362/46687>
- Chiavenato, I. (2000). Administración de Recursos Humanos. Colombia: Mc Graw Hill.
- CONAMYPE. (2014). Ley de la MYPE. San Salvador: CONAMYPE.
- CONAMYPE. (5 de Noviembre de 2014). Política Nacional de Emprendimiento. Retrieved Jueves de Diciembre de 2017, from conamype.org: <http://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2014/08/Poli%CC%81tica-de-Emprendimiento.pdf>
- CONAMYPE. (2014). Política nacional de emprendimiento El Salvador. San Salvador: CONAMYPE.

- CONAMYPE. (2015). Plan Estratégico de CONAMYPE 2015-2019. CONAMYPE.  
<https://doi.org/https://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2010/10/Plan-Estrat%C3%A9gico-de-CONAMYPE-2015-2019.pdf>
- CONAMYPE. (2017). Manual de capital semilla para emprendimientos.
- CONAMYPE. (2017). Manual de lineamientos Operativos para SUBPROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO EN PROGRAMA CORREDORES PRODUCTIVOS. En F. Lima, Manual de lineamientos Operativos para SUBPROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO EN PROGRAMA CORREDORES PRODUCTIVOS . San Salvador.
- CONAMYPE. (20 de 12 de 2018). CONAMYPE. CONAMYPE:  
<https://www.conamype.gob.sv/blog/2018/12/20/mas-de-300-mil-micro-pequenas-empresas-y-emprendimientos-registra-ultima-encuesta-de-la-mype/>
- CONAMYPE. (8 de enero de 2018). [www.conamype.gob.sv](http://www.conamype.gob.sv). Retrieved 8 de enero de 2018, from [www.conamype.gob.sv](http://www.conamype.gob.sv):  
[https://erp.conamype.gob.sv/erp\\_conamype/erp/index.php?r=regmype/default/index](https://erp.conamype.gob.sv/erp_conamype/erp/index.php?r=regmype/default/index)
- CONAMYPE. (2020). Informe oficial: Segunda Encuesta de seguimiento y recuperación de las MYPE por la pandemia del COVID-19. CONAMYPE.
- CONAMYPE. (21 de SEPTIEMBRE de 2020). [www.conamype.gob.sv](http://www.conamype.gob.sv).  
[www.conamype.gob.sv](http://www.conamype.gob.sv): <https://www.conamype.gob.sv/blog/2020/09/21/entregan-capital-semilla-a-emprendimientos-por-oportunidad-participantes-en-corredores-productivos/>
- CONAMYPE. (21 de 09 de 2020). [www.conamype.gob.sv](http://www.conamype.gob.sv). [www.conamype.gob.sv](http://www.conamype.gob.sv):  
<https://www.conamype.gob.sv/blog/2020/09/21/entregan-capital-semilla-a-emprendimientos-por-oportunidad-participantes-en-corredores-productivos/>
- Cueva, E. G., & Chaluisa, S. F. (2021). La Gestión Empresarial en la post pandemia: caso Latinoamérica. *Tesla Revista Científica*, 1(2), 28-44.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.55204/trc.v1i2.3>
- D. Tello, M. (2010). Del desarrollo económico nacional al desarrollo económico local: Aspectos teóricos. *R E V I S T A c e p a l 1 0 2*, 3-4.



- Diario El Salvador. (18 de 10 de 2022). [www.elsalvador.com](http://www.elsalvador.com). [www.elsalvador.com](http://www.elsalvador.com):  
<https://www.elsalvador.com/noticias/nacional/ministerio-de-hacienda-ministro/1008321/2022>
- Dini, M. S. (2020). Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. CEPAL.  
<https://doi.org/https://repositorio.cepal.org/handle/11362/44148>
- El emprendedor. (2021). Historia del emprendimiento. El Emprendedor.
- Enciclopedia de tareas. (09 de Diciembre de 2017). Origen y Antecedentes Históricos del Emprendedurismo. Retrieved Sabado de 01 de 2018, from Origen y Antecedentes Históricos del Emprendedurismo:  
<http://www.encyclopediadetareas.net/2012/10/origen-y-antecedentes-historicos-del.html>
- Erazo, M. J. (2020). Medición y análisis del empleo informal en El Salvador: retos en el contexto del COVID-19. *Revista Estudios De Políticas Públicas*, 6(2), 16-33.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.5354/0719-6296.2020.58399>
- Escamilla Salazar, Z., & Caldera González, D. d. (2013). ANÁLISIS DE LOS FACTORES SOCIOECONÓMICOS Y PSICOSOCIALES EN MUJERES Y HOMBRES EMPRENDEDORES NACIENTES EN MÉXICO. *Investigación Administrativa* , 9.
- Estrada, S. Y. (2017). Emprendimiento: Su papel e importancia en El Salvador. *FRAGUA*, 81.  
<https://revistas.udem.edu.co/index.php/fragua/issue/download/236/49#page=81>
- Felipe Correa, V. L. (2020). Mipymes y heterogeneidad estructural. En M. D. (coords.), *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. (págs. 9-34). CEPAL.
- Freije, S. (2002). El empleo informal en América Latina y el Caribe: causas, consecuencias y recomendaciones de política. Banco Interamericano de Desarrollo.
- García Olmos, M. (2014). STARTUPS: VÍAS DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA. En M. García Olmos, *STARTUPS: VÍAS DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA* (pág. 8). Madrid: COMILLAS.
- García, M. L. (2020). El desempleo juvenil en Latinoamérica y el emprendimiento de estudiantes universitarios. *Tendencias*, 21(2), 283-305.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.22267/rtend.202102.151>

- Gardner, H. (1993). *Estructuras de la Mente, la teoría de las inteligencias múltiples*. Nueva York: Basics Books.
- Gobierno de El Salvador. (Noviembre de 2010). *Plan quinquenal de desarrollo. Plan quinquenal de desarrollo*. San Salvador, El Salvador: Algier's.
- GOBIERNO DE EL SALVADOR. (6 de mayo de 2013). *PROGRAMA CORREDORES PRODUCTIVOS. DOCUMENTO CONCEPTUAL DE PROYECTO (DCP)*, 15. San Salvador, El Salvador: Diario Oficial.  
<https://ewdata.rightsindevelopment.org/files/documents/75/IADB-ES-L1075.pdf>
- Goleman, D. (2013). *La Inteligencia Emocional*. México: Elsa Mateo.
- Hernández Sampieri, R. F. (2004). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill Interamericana.  
<https://doi.org/https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/38911499/Sampieri-libre.pdf>
- Hernandez, J. M. (Martes de Marzo de 2016). *www.injuve.gob.sv*. Retrieved Lunes de Enero de 2017, from *www.injuve.gob.sv*: <http://www.injuve.gob.sv/wp-content/uploads/2016/03/politica-nacional-de-juventud.pdf>
- Hernandez, R. (1998). *Metodología de la Investigación*. Mexico: McGraw Hill.
- Hernández-Sampieri, R. &. (2020). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mcgraw-hill.  
[https://doi.org/https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64591365/Metodolog%C3%ADa\\_de\\_la\\_investigaci%C3%B3n.\\_Rutas\\_cuantitativa\\_\\_cualitativa\\_y\\_mixta-libre.pdf?1601784484=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DMETODOLOGIA\\_DE\\_LA\\_INVESTIGACION\\_LAS\\_RUTA.pdf](https://doi.org/https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64591365/Metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n._Rutas_cuantitativa__cualitativa_y_mixta-libre.pdf?1601784484=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DMETODOLOGIA_DE_LA_INVESTIGACION_LAS_RUTA.pdf)
- Jacques-François Blondel, J.-N. B. (1751). *Encyclopédie,ou Dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers*. Paris: Ginebrina Pellet.
- Jordi Casal, E. M. (2003). *Tipos de muestreo*. *Rev. Epidem. Med. Prev*, 1(1).  
<https://doi.org/https://www.academia.edu/download/55524032/TiposMuestreo1.pdf>
- JUAN ANTONIO MORIANO LEÓN, F. J. (2006). *El perfil psicosocial del emprendedor universitario*. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 4.
- La Prensa Gráfica. (lunes de Enero de 2018). *Economía. Inseguridad es lo que más afecta el clima de inversión*, pág. 28.

- La Prensa Gráfica. (Lunes de Enero de 2018). Tour Operaria Ruta Fresca. Un emprendimiento que invita a viajar, pág. 16.
- Lacoste, J. A. (2010). El perfil humano y profesional de los emprendedores digitales. España: BuBok Publishin S.L.
- Leonel Ibarra. (11 de Octubre de 2019). El Salvador cae en innovación y estabilidad macro, según Foro Económico Mundial. El Economista.
- Leyva, R. E. (2023). Análisis del desempleo en la actividad emprendedora de los sectores económicos: emprendimiento por oportunidad o necesidad. Contaduría y administración,, 68(2), 250-270.  
<https://doi.org/https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8845498>
- Lima, F. (2017). MANUAL DE LINEAMIENTOS OPERATIVOS PARA SUBPROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO EN PROGRAMA CORREDORES PRODUCTIVOS . San Salvador: CONAMYPE.
- Llorens, F. A. (2008). INNOVACIÓN, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS Y DESARROLLO ECONÓMICO TERRITORIAL: UNA POLÍTICA PENDIENTE. ARBOR, 25.
- López, M. (2017). Tercer Informe de la consultoría denominado: Estrategia territorial para el desarrollo de emprendimientos y aprovechar las potencialidades y oportunidades económicas.
- López, M. (2017). Tercer Informe de la consultoría denominado: Estrategia territorial para el desarrollo de emprendimientos y aprovechar las potencialidades y oportunidades económicas.
- Madariaga, J. M., & Goñi, A. (2009). EL DESARROLLO PSICOSOCIAL. REVISTA DE PSICODIDÁCTICA, 6.
- Manuel Sanchez Maferre. (2013). GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Escuela Superior de Economía y Negocios:  
<http://redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/1568/1/GEM.pdf>
- Marjorie Acosta Veliz, L. S. (2018). LA ADMINISTRACION DE VENTAS, CONCEPTOS CLAVE EN EL SIGLO XXI. Científica 3Ciencias.
- Martín-Baró, I. (1999). Sistema, Grupo y Poder. San Salvador: UCA Editores.

- Martínez, H. (Martes de Enero de 2018). Entrevista Frente a Frente, canciller Martínez 09 01 2018. (M. Urbina, Entrevistador)
- Marx, K. (1867). El Capital. Berlin: Siglo XXI.
- Maslow, A. H. (1991). Motivación y Personalidad. Madrid: Diaz de Santos S. A.
- Maurizio, R. (2021). Empleo e informalidad en América Latina y el Caribe: una recuperación insuficiente y desigual. Serie Panorama Laboral en América Latina y el Caribe. <https://revistanorte.com.ar/wp-content/uploads/2021/09/Empleo-e-informalidad-en-AL-y-el-C-Informe-OIT-Sept-2021.pdf>
- MINEC. (2012). LA FRANJA COSTERO-MARINA Aun territorio de oportunidades. MINEC.
- MINEC. (6 de Mayo de 2013). Documento Conceptual de Proyecto Corredores Productivos. <https://ewdata.rightsindevelopment.org/files/documents/75/IADB-ES-L1075.pdf>
- Monge, R. (2020). Diagnóstico de las micro, pequeñas y medianas empresas: políticas e instituciones de fomento en El Salvador. En M. D. Coord, Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. (págs. 284-255). CEPAL. <https://doi.org/https://hdl.handle.net/11362/2744>
- Montoya, G. A. (2013). Evolución del emprendimiento . Revista Científica, 1(2), 189-207. <https://doi.org/https://rd.udb.edu.sv/server/api/core/bitstreams/277c74b9-c1cf-4282-a554-4ced0a728415/content>
- Montoya, G. G. (2012). El fenómeno del emprendedurismo en El Salvador: análisis comparativo con países GEM. Retos, 2(3), 18-36. <https://doi.org/https://doi.org/10.17163/ret.n3.2012.01>
- Montoya, G. G. (2012). El fenómeno del emprendimiento en El Salvador. Retos, 1-20.
- Morales Montejo, C. (2014). El emprender de las organizaciones innovadoras. Bogotá: Siglo del Hombre.
- Morris, K. y. (2008). Un manual para investigación de cadenas de valor.
- Mundial, B. (2020). Desempleo, total (% de la población activa total)(estimación modelado OIT) . UEM. TOTL. <https://doi.org/https://datos.bancomundial.org/indicador/>
- Oddone, N. &. (2014). DIAGNOSTICO DE LA CADENA DE CAMARON DE CULTIVO EN EL SALVADOR. Naciones Unidas. <https://doi.org/https://repositorio.cepal.org/handle/11362/36760>

- Omura, R. J. (2014). INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACION CUALITATIVA: Fundamentos, métodos, estrategias y técnicas. Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Nuevos tiempos, nuevas eras. <https://doi.org/http://hdl.handle.net/20.500.11818/559>
- Omura, R. J. (2014). Katayama Omura, R. J. (2014). Introducción a la investigación cualitativa: Fundamentos, métodos, estrategias y técnicas. . Universidad Inca Garcilaso de la Vega. <https://doi.org/http://repositorio.uigv.edu.pe/handle/20.500.11818/559>
- ONU. (2016). Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible, una oportunidad para América Latina y El Caribe. Santiago: CEPAL.
- Orrego, C. I. (2008). La dimensión humana del emprendimiento. Revista ciencias estratégicas, 16(20).  
[https://doi.org/https://web.archive.org/web/20180505165024id\\_/http://revistas.upb.edu.co/index.php/cienciasestrategicas/article/viewFile/582/520](https://doi.org/https://web.archive.org/web/20180505165024id_/http://revistas.upb.edu.co/index.php/cienciasestrategicas/article/viewFile/582/520)
- Palomares, S. C. (2014). Emprendimiento a nivel local. Perspectivas económicas alternativas , 3.
- Pérez Ramírez, B. y. (2000). Desarrollo local: Manual de uso. Madrid: ESIC.
- PNUD. (2004). INFORME SOBRE EL DESARROLLO HUMANO 2004. PNUD.
- PNUD. (s.f.). <https://www.undp.org/es/sustainable-development-goals>. <https://www.undp.org:https://www.undp.org/es/sustainable-development-goals>
- Porcile, S. T. (2022). Impactos económicos de la guerra en Ucrania: una mirada desde la región y Uruguay. Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48561/1/S2201010\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48561/1/S2201010_es.pdf)
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2006). Monografía sobre desarrollo Humano y Objetivos de Desarrollo del Milenio. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.  
<https://doi.org/https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/sv/Monografia-ODM-municipio-de-Acajutla.pdf>
- Ramírez, A. R. (Enero/junio de 2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. Pensamiento y Gestión. Retrieved 14 de Abril de 2023, from [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1657-62762009000100005](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762009000100005)

- Ramos Ruíz, J. L. (2012). Encubadoras de empresas en Colombia . Colombia: Universidad del Norte.
- Real Academia Española. (s.f.). Diccionario de Autoridades (Primera ed., Vol. Tercero). (REA, Ed.) Madrid, España: Imprenta de la REA. Retrieved 2023.
- Rodríguez Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el Emprendimiento Empresarial. *pensamiento y Gestión*(26).
- Rojas, L. (2017). Situación del Financiamiento a PYMES y empresas nuevas en América. Santiago de Chile: CAF/CEPLAN.
- Romero Caraballo, M. P. (2017). Significado del trabajo desde la psicología del trabajo. *Psicología desde el Caribe*, 34(2).  
[https://doi.org/http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-417X2017000200120&script=sci\\_arttext](https://doi.org/http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-417X2017000200120&script=sci_arttext)
- Sala de lo Constitucional. (1983). Constitución de la República de El Salvador. San Salvador: Sección de Publicaciones de la Corte Suprema de Justicia.
- Salvador, M. d. (9 de Enero de 2018). [www.rree.gob.sv](http://www.rree.gob.sv). Retrieved Martes de Enero de 2018, from [www.rree.gob.sv](http://www.rree.gob.sv): <https://www.rree.gob.sv/el-salvador-recibe-prorroga-por-18-meses-para-el-tps.html>
- Sánchez Almagro, M. L. (9 de Junio de 2003). GUÍA LUCES PARA EMPRENDEDORES. Salamanca, Valladolid, España.
- Santiago Acosta-Ormaechea, M. A. (2022). Perspectivas para Las Américas: Navegando condiciones financieras más restrictivas. Fondo Monetario Internacional. Perspectivas económicas para las Américas - Octubre de 2022 ([imf.org](http://imf.org))
- Secretaría General de Educación, M. d. (2005). La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes. España: Estilo Estugraf Impresiones S.I.
- Shane, S. a. (2000). La promesa del emprendimiento como campo de investigación. *Academy of management review*, 25(1).  
<https://doi.org/https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
- Social, I. S. (29 de ABRIL de 2020). <https://www.transparencia.gob.sv>.  
<https://www.transparencia.gob.sv>:  
<https://www.transparencia.gob.sv/institutions/iss/documents/otra-informacion-de-interes>

- Suares Ibijes, M. O. (9 de Diciembre de 2011). Cálculo del tamaño de la muestra. Cálculo del tamaño de la muestra. Ecuador, Ecuador, Ecuador: Universidad Técnica del Norte.
- Tirso, J. A. (2008). Factores que influyen en el éxito personal. Santiago de Chile: Los Jazmines.
- Trabajo, M. d. (1972). <https://www.mtps.gob.sv>.  
<https://doi.org/https://www.mtps.gob.sv/descargas/>
- Tur, J. N. (2016). La visión Territorial y Sostenible del Desarrollo Local. Valencia: JPM Ediciones.
- Valero García, J. M. (1989). La escuela que yo quiero. México: Progreso S.A. de C.V.
- Vázquez Barquero, A. (2000). El concepto de Desarrollo Económico Local. La Política de Desarrollo Económico Local, 21.
- Watzlawick Paul, H. J. (1985). Teoría de la Comunicación Humana. Barcelona: Herder.
- Wordpress. (2005). Evolución histórica del emprendimiento. Aprender a emprender.

# **ANEXOS**









## Anexo 2: Carta presentada a la Unidad de Turismo de la Alcaldía Municipal de Acajutla.

Acajutla, 11 de septiembre de 2023

Unidad de Turismo  
Municipalidad de Acajutla  
Acajutla, El Salvador

Estimado Licda. Sandra Elizabeth Abarca Rivera

Espero que esta carta de solicitud la encuentre en buen estado de salud, somos Yesenia de Los Ángeles Sandoval y Deisi Vianney Flores, ambas Licenciadas y egresadas de la Maestría en Desarrollo Local de la Universidad de El Salvador, Regional Santa Ana somos mujeres profesionales apasionadas por el emprendimiento y el desarrollo económico de la comunidad.

Me dirijo a usted con el propósito de solicitar su apoyo y autorización para llevar a cabo una serie de entrevistas y encuestas a emprendedores locales en el municipio de Acajutla, quienes fueron financiados por el Programa de Corredores Productivos ejecutado por CONAMYPE. Nuestro objetivo principal es investigar **"La inflación y su impacto en la población emprendedora financiada por el programa corredores productivos en la franja costero marina del municipio de Acajutla, en el período de enero a abril de 2023"**, esta es una investigación para aptar al grado de Master en Desarrollo Local y por tal razón, deseamos contribuir con nuestra investigación a evidenciar los impactos en esta población.

La información recopilada a través de estas entrevistas y cuestionarios será utilizada única y estrictamente para escribir la tesis y dejar evidencias de los impactos ocasionados por la inflación en la población emprendedora, objeto de estudio.

Además, nos comprometemos a compartir los resultados de esta investigación con la Alcaldía para que puedan ser utilizados como una fuente de inspiración y aprendizaje para futuras iniciativas y programas de apoyo al emprendimiento local.

Estamos dispuestas a cumplir con cualquier requisito o pauta que la Alcaldía establezca para llevar a cabo estas entrevistas y cuestionarios de manera ética y segura, y estamos abiertas a coordinar los horarios y lugares de las entrevistas de acuerdo a su disponibilidad y preferencias ya que la información de la ubicación de las personas emprendedoras es de su conocimiento.

Agradecemos de antemano su consideración y apoyo a esta iniciativa, y quedamos a su disposición para discutir en detalle cualquier aspecto relacionado con esta investigación. Puede ponerse en contacto con nosotras a través de los siguientes medios:

Yesenia de Los Ángeles Sandoval [yeseniaalfaro1010@gmail.com](mailto:yeseniaalfaro1010@gmail.com) 7888 0512

Deisi Vianney Flores [deisivianney@gmail.com](mailto:deisivianney@gmail.com) 7045-4552

Agradecemos su tiempo y atención, quedamos a la espera de su respuesta.

Atentamente,

  
Yesenia de Los Ángeles Sandoval

  
Deisi Vianney Flores Rodríguez



### Anexo 3: Instrumento de Investigación Encuesta

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE**  
**ESCUELA DE POSGRADO**  
**MAESTRÍA EN DESARROLLO LOCAL SOSTENIBLE**



**ENCUESTA A PERSONAS EMPRENDEDORAS DE LA FRANJA  
COSTERO MARINA DEL MUNICIPIO DE  
ACAJUTLA/DEPARTAMENTO DE SONSONATE**

La presente encuesta tiene por finalidad, recopilar información respecto al impacto generado por la inflación en su emprendimiento, financiado por el Programa de Corredores Productivos, durante el período de enero a abril de 2023, ubicados en el Municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate.

Considerando que la inflación es: El aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en una economía durante un periodo de tiempo.

Favor responder las siguientes preguntas de acuerdo con su realidad, respecto al funcionamiento o no de su emprendimiento, agradecemos su colaboración y no omitimos manifestar que sus respuestas serán confidenciales y utilizadas exclusivamente para la presente investigación.

Edad

18 – 25

26 – 30

30 – 35

36 – 40

Mas de 40

Género de la persona emprendedora

Masculino

Femenino

No binario

Nivel educativo de la persona emprendedora

Bachillerato

Técnico

Universidad

Maestría

1. ¿A qué cadena productiva corresponde su emprendimiento?

1. Camarón
2. Acuicultura
3. Pesca Artesanal
4. Agroindustria (Hortalizas, Frutas y Lácteos)
5. Turismo

2. ¿Cuál o cuáles han sido las principales afectaciones producto de la inflación en su emprendimiento? (puede elegir más de una opción)

Cierre del negocio

Incremento de costos

Disminución de ventas

Reducción de empleados

Perdidas en el negocio

Disminución de utilidades

Falta de financiamiento

Desabastecimiento de materia prima

3. ¿Fue uno los efectos de la inflación en su emprendimiento el cierre del negocio?

No

SI

Si su respuesta es No favor responder las preguntas 4 a la 9. Si su respuesta es Si sobre el cierre de su negocio, favor responder de la 10 a la 12.

4. ¿Cuál era su costo de producción al mes de Enero de 2023?

5. ¿Cuál era su costo de producción al mes de Abril de 2023?

6. ¿Cuál era su monto de venta al mes de Enero de 2023?

7. ¿Cuál era su monto de venta al mes de Abril de 2023?

8. ¿Cuántos empleados tenía al mes de Enero de 2023?

9. ¿Cuántos empleados tenía al mes de Enero de 2023?
10. ¿Cuál era su costo de producción al cierre de su emprendimiento?
11. ¿Cuál era su monto de venta al cierre de su emprendimiento?
12. ¿Cuántos empleados tenía al cierre de su emprendimiento?

## Anexo 4: Instrumento de Investigación Encuesta



La presente entrevista tiene por finalidad, recopilar información respecto al impacto generado por la inflación en su emprendimiento, financiado por el Programa de Corredores Productivos, durante el período de enero a abril de 2023, ubicados en el Municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate.

Favor responder las siguientes preguntas de acuerdo con su realidad, respecto al funcionamiento o no de su emprendimiento, agradecemos su colaboración y no omitimos manifestar que sus respuestas serán confidenciales y utilizadas exclusivamente para la presente investigación.

Género de la persona emprendedora

Masculino

Femenino

No binario

1. ¿Qué acciones realizo en su emprendimiento para enfrentar los efectos de la inflación?
2. Que impactos tuvo el costo de producción en su emprendimiento.
3. Antes de los efectos de la inflación tenía alguna proyección de crecimiento en ventas. Comente.
4. Antes de los efectos de la inflación tenía alguna proyección de nuevas contrataciones.

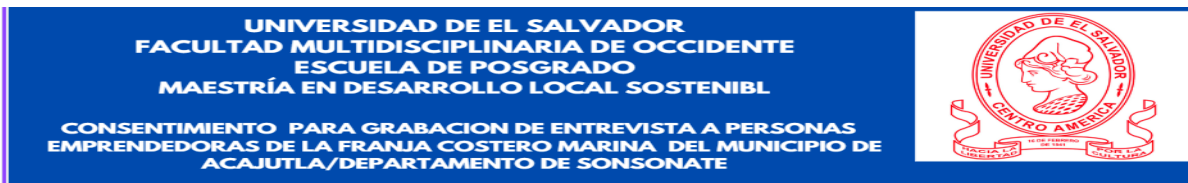
Comente

5. ¿Ha buscado alternativas de financiamiento para hacer frente a la inflación? SI o NO Explique
6. ¿Cambió o ha considerado cambiar de cadena productiva con la que fue financiado su emprendimiento? ¿Por qué?
7. Como emprendedor considera que posee características que le permiten enfrentar de mejor manera los efectos de la inflación en su emprendimiento? SI NO ¿Cuáles son? Explique
8. ¿Qué tipo de apoyo espera recibir de parte de las instituciones, para que su emprendimiento pueda enfrentar los efectos de la inflación?
9. ¿Cómo visualiza su emprendimiento ha futuro considerando los efectos de la inflación?



10. ¿Qué recomendaciones daría a las autoridades nacionales e internacionales para el apoyo al emprendimiento ante fenómenos como la inflación?

## Anexo 5: Consentimiento para grabar entrevista



Yo, \_\_\_\_\_, con DUI  
# \_\_\_\_\_ doy mi consentimiento para que la entrevista que llevaremos a  
cabo sea grabada.

Entiendo y acepto que la grabación será utilizada con fines de la investigación sobre “La Inflación y su impacto en la población emprendedora, financiada por el Programa de Corredores Productivos, en la Franja Marino Costera del Municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate, El Salvador, en el periodo de Enero a Abril de 2023, como la transcripción de la entrevista, el análisis de la información recolectada. Además, reconozco que mi participación en esta grabación es voluntaria y que puedo retirar mi consentimiento en cualquier momento antes o durante la entrevista.

Entiendo que al dar mi consentimiento para que la entrevista sea grabada, cedo los derechos de propiedad intelectual de cualquier contenido que se derive de la grabación a los responsables del proyecto, quienes podrán utilizarlo manteniendo la confidencialidad de mis datos personales de acuerdo con los fines previamente mencionados.

Al firmar este documento, declaro que he leído y comprendido el contenido del mismo y que doy mi consentimiento para que la entrevista sea grabada de acuerdo con los términos y condiciones establecidos.

Firma

Nombre:

Fecha:

## **Fotografías**

**Encuesta y entrevista a personas emprendedoras en las instalaciones de la Alcaldía Municipal del Municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate.**



**Encuesta y entrevista a persona emprendedora en Playa Los Cóbanos, del Municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate.**

