

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



"PROGRAMA DE APOYO TÉCNICO Y FINANCIERO DE PLAN
INTERNACIONAL, EL SALVADOR, PARA FORTALECER LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE MAYOR POTENCIAL DE
DESARROLLO EN EL MUNICIPIO DE SAN CRISTÓBAL,
DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN"

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

AYALA GARCÍA, MÓNICA PATRICIA

RODRÍGUEZ PONCE, MARCELO JOSUÉ

RUIZ GUERRERO, MARGARITA MERCEDES

16 DE FEBRERO
DE 1841

DOCENTE DIRECTOR:

LIC. EDUARDO ANTONIO DELGADO AYALA

PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CIUDAD UNIVERSITARIA, ABRIL DE 2008



©2004, DERECHOS RESERVADOS

Prohibida la reproducción total o parcial de este documento,
sin la autorización escrita de la Universidad de El Salvador

<http://virtual.ues.edu.sv/>

SISTEMA BIBLIOTECARIO, UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : Ing. Rufino Antonio Quezada Sánchez

Secretario General : Lic. Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Decano de la Facultad
de Ciencias Económicas : Lic. Roger Armando Arias Alvarado

Secretario de la Facultad
de Ciencias Económicas : Lic. José Ciriaco Gutiérrez Contreras

Director Seminario
de graduación : Lic. Rafael Arístides Campos

Docente Director : Lic. Eduardo Antonio Delgado Ayala

Docente Observador : Lic. Mario Adalberto Machón Escoto

Abril de 2008

San Salvador

El Salvador

Centroamérica

AGRADECIMIENTOS

Gracias Dios por darme la sabiduría e inteligencia necesaria para llegar a esta etapa, por escucharme y por permitirme comprender que no siempre lo que quiero es lo mejor, gracias a mis padres porque este triunfo es más de ustedes que mío, gracias por confiar en mi y estar siempre a mi lado, a mis hermanos que siempre estuvieron a mi lado, a mi novia que siempre me dio su amor, a mis amigos que me apoyaron aun no estando presentes, en fin a todas las personas que contribuyeron directa e indirectamente en este logro "Muchas Gracias".

MARCELO JOSUÉ RODRIGUEZ PONCE

A Dios y María Santísima por estar siempre a mi lado dándome las fuerzas y el conocimiento necesario para seguir adelante y lograr mis objetivos. A mis Padres: Antonio Elí Ruiz y Blanca Luz Guerrero por su incansable e incondicional apoyo, así como también el esfuerzo y la confianza que depositaron en mí. A mis hermanos, sobrinos, tías y primas por su cariño y colaboración para obtener este logro. A mi novio por darme su amor y ayuda, a mis compañeros de tesis por el apoyo, comprensión y colaboración a mi persona y por ser unos excelentes amigos.

MARGARITA MERCEDES RUIZ GUERRERO

Gracias Dios por estar siempre conmigo en cada etapa de mi carrera y de mi vida y por brindarme la sabiduría y la inteligencia para alcanzar esta meta. A mis padres Pablo Ayala y Ada Milca De Ayala por amarme y brindarme sus valiosos consejos, comprensión y apoyo incondicional; a mis hermanos por ayudarme y siempre creer en mí. A mi abuelo Rene Ayala por su inmenso cariño y por creer en mí. A tía Vinda Franco y abuelitas Tevita de Ayala y Alicia Franco por sus oraciones y consejos. A mis compañeros de tesis por compartir con ellos la alegría de culminar esta carrera.

MÓNICA PATRICIA AYALA GARCÍA

Especialmente a nuestro docente director Lic. Eduardo Delgado y a nuestro docente observador Lic. Mario Machón, por el apoyo y guía durante la realización de nuestro trabajo. Y a la ONG Plan Internacional, El Salvador que nos brinda su apoyo en este proceso, a si mismo agradecemos al Lic. Armando Navarrete del Instituto de Ciencias del Mar y Limnología de El Salvador (ICMARES) por su colaboración prestada.

ÍNDICE

Resumen.....	i
Introducción.....	iii

CAPÍTULO I

GENERALIDADES SOBRE EL ESTUDIO DE EMPRESA, DE LA ONG PLAN INTERNACIONAL, EL SALVADOR, DE LOS CRITERIOS PARA ANALIZAR LA POTENCIALIDAD DE DESARROLLO Y DEL MUNICIPIO DE SAN CRISTÓBAL DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.

A. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO SAN CRISTÓBAL, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.....	1
1. Ubicación geográfica.....	1
2. Historia del municipio.....	1
3. Extensión territorial.....	2
4. Clima y vegetación.....	2
5. Población.....	3
6. División territorial.....	3
7. Hidrografía.....	3
8. Infraestructura.....	3
9. Proyectos de desarrollo en el municipio.....	4
10. Industria y comercio.....	4
11. Gobierno local.....	5

B. GENERALIDADES DE LA ONG PLAN INTERNACIONAL, EL SALVADOR DE LA ONG PLAN INTERNACIONAL, EL SALVADOR.....	5
1. Antecedentes de Plan Internacional.....	5
2. ¿Quién es Plan Internacional?.....	6
3. Estructura general de Plan Internacional.....	7
4. Plan Internacional, El Salvador.....	10
5. Misión y visión de Plan Internacional.....	10
6. Principios de Plan Internacional.....	11
7. La administración de Plan Internacional, El Salvador.....	11
8. Programas de Plan Internacional, El Salvador.	15
C. GENERALIDADES DE LA EMPRESA.....	15
1. Definición de empresa.....	15
2. Elementos que la integran.....	17
3. Clasificación de empresa.....	18
4. Antecedentes y generalidades de las pequeñas medianas empresas.....	22
5. Definición de pequeñas y medianas empresas...	23
6. Características de las pequeñas y medianas empresas.....	27
7. Generalidades de la microempresa.....	28
8. Definición de la microempresa.....	29
9. Clasificación de la microempresa.....	29
10. Características más importantes de las MYPES.....	31

11. Definición de programas.....	33
12. Definición de programas de asistencia a las micro, pequeñas y medianas empresa.....	33
13. Programas de asistencia financiera.....	34
14. Programas de asistencia técnica.....	34
15. Entidades que proporcionan asistencia.....	36

D. CRITERIOS DE LA ONG PLAN INTERNACIONAL, EL SALVADOR PARA ANALIZAR LA POTENCIALIDAD DE DESARROLLO....	37
--	----

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL PARA EVALUAR LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS COMPETITIVAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL MUNICIPIO SAN CRISTÓBAL, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.

A. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	39
1. Objetivos.....	39
1.1. Objetivo General.....	39
1.2. Objetivo específico.....	40
2. Metodología de la investigación.....	40
2.1. Planteamiento y delimitación de problema	40
2.1.1. Antecedentes.....	40
2.1.2. Formulación del problema.....	41
2.1.3. Enunciado del problema.....	42
2.1.4. Delimitación.....	42
2.2. Métodos de la investigación.....	43
2.3. Tipo de la investigación.....	43

2.4.	Fuentes de recolección de información...	44
2.4.1.	Fuentes primarias.....	44
2.4.2.	Fuentes secundarias.....	45
2.5.	Técnicas e instrumentos de recolección..	46
2.5.1.	Entrevista.....	46
2.5.2.	Encuesta.....	46
2.6.	Determinación del universo y muestra....	47
2.6.1.	Universo.....	47
2.6.2.	Muestra.....	48
3.	Tabulación, análisis e interpretación de datos.....	48
B. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS.....		93
1.	Resumen del diagnóstico.....	93
2.	Criterios para analizar la potencialidad de desarrollo de las empresas.....	96
2.1	Viabilidad económica.....	96
2.2	Potencialidad de mercado.....	97
2.3	Potencialidad organizativa.....	97
2.4	Gestión empresarial.....	97
2.5	Impacto social.....	98
2.6	Viabilidad técnica.....	99
2.7	Entorno favorable.....	99
3.	Identificación de las empresas.....	100
4.	Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA).....	100
5.	Limitaciones teóricas y prácticas.....	105

C. CONCLUSIONES.....	107
D. RECOMENDACIONES.....	110

CAPÍTULO III

PROPUESTA PARA LAS MICROEMPRESAS IDENTIFICADAS DE MAYOR POTENCIAL DE DESARROLLO QUE SE FORTALECERÁN CON EL APOYO TÉCNICO Y FINANCIERO.

A. MISIÓN Y VISIÓN.....	112
B. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA.....	113
C. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS CON MAYOR POTENCIALIDAD DE DESARROLLO.....	114
1.Criterio de viabilidad económica.....	114
2. Criterio de potencial de mercado.....	115
3.Criterio de potencialidad organizativa.....	116
4.Criterio de gestión empresarial.....	117
5.Criterio de impacto social.....	117
6.Criterio de viabilidad técnica.....	118
7.Criterio de entorno favorable.....	119
D. CUADRO RESUMEN DE LAS MYPES SELECCIONADAS...	120
E. PROGRAMA DE APOYO TÉCNICO.....	121

F.	PROPUESTAS ESPECÍFICAS DE APOYO TÉCNICO PARA LAS MYPES CON MAYOR POTENCIAL DE DESARROLLO SELECCIONADAS.....	123
	1. Cultivo de Tilapia.....	123
	1.1 Propuesta técnica.....	124
	1.2 Propuesta de comercialización.....	128
	2. Pollos de engorde.....	129
	2.1 Propuesta técnica.....	129
	3. Gallinas ponedoras.....	133
	3.1 Propuestas técnica.....	133
	4. Propuesta de comercialización para pollos de engorde y gallinas ponedoras.....	134
G.	PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO.....	135
H.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	138
I.	ANEXOS	
	ANEXO 1 Mapa del Municipio de San Cristóbal Departamento de Cuscatlán.	
	ANEXO 2 Mapa vial del Municipio de San Cristóbal Departamento de Cuscatlán.	
	ANEXO 3 Mapa del Municipio de San Cristóbal por condición de pobreza.	
	ANEXO 4 Personal empleado por Municipio y por sector económico en el Departamento de Cuscatlán.	
	ANEXO 5 Encuesta dirigida a las micro, pequeñas y medianas empresas.	
	ANEXO 6 Descripción de las microempresas por cantón.	

- ANEXO 7 San Cristóbal, Terrenos grandes para trabajar la agricultura.
- ANEXO 8 Fertilización de suelos con lombrices.
- ANEXO 9 Cantón Santa Cruz Arriba, Vías de acceso.
- ANEXO 10 La Cooperativa Vida Nueva de RL, Pecera.
- ANEXO 11 Pecera del Sr. Miguel Alfredo Mancía.
- ANEXO 12 Cantón San Antonio, granja de pollos y gallinas ponedoras.
- ANEXO 13 Encuesta de Tilapias, Instituto de Ciencias del Mar y limnología de El Salvador ICMARES, Universidad del El Salvador.
- ANEXO 14 Encuesta pollos de engorde, Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria, Universidad de El Salvador.

RESUMEN

Plan Internacional, El Salvador es una organización no gubernamental, que trabaja sin fines de lucro y sin intereses sectarios, religiosos, ni políticos; cuenta con una serie de programas entre los cuales podemos mencionar: de salud, hábitat, generación de ingresos, educación y construcción de relaciones. Actualmente, Plan Internacional, El Salvador, también trabaja en el área de desarrollo económico en las zonas y comunidades rurales donde la pobreza alcanza niveles extremos, situación por la cual Plan Internacional, El Salvador considera importante llevar a cabo programas de apoyo financiero y técnico a aquellas microempresas con potencial de desarrollo.

El objetivo del siguiente trabajo es identificar cuáles son esas microempresas que tienen potencialidad de desarrollo económico, con el propósito de que éstas puedan integrarse al tejido empresarial del país, de manera que le permita hacerle frente a los fenómenos de la realidad nacional creando un entorno de prosperidad que garantice y contribuya al bienestar social y económico de las futuras generaciones.

La metodología consistió en primer lugar en recopilar la información bibliográfica para formular el marco teórico sobre los conceptos básicos relacionados con el tema; luego se realizó la investigación de campo, con base a los criterios que Plan Internacional, El Salvador brindó para la identificación de las microempresas con más potencial de desarrollo.

Posteriormente, se realizó un diagnóstico de la situación actual de las microempresas de la zona. También se llevo a cabo un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que es de suma importancia para conocer los elementos internos y externos que afectan tanto de manera positiva como negativa a las entidades económicas en desarrollo.

Entre las principales conclusiones de nuestro trabajo se puede mencionar que la carencia de un programa de apoyo técnico y financiero obstaculiza alcanzar el desarrollo empresarial a todos las microempresas de la región.

Por lo tanto, se recomienda que las microempresas cuenten con un programa de apoyo técnico y/o financiero, que permita adquirir conocimientos, habilidades y técnicas útiles para el desarrollo del negocio, así como financiamiento para poder adquirir materia prima, mercadería o ampliar las instalaciones que permitan mayor competitividad.

INTRODUCCIÓN

Actualmente las microempresas del Municipio de San Cristóbal no tienen programas de apoyo que les ayuden o les permitan desarrollarse mejor económicamente, situación por la cual, se ha desarrollado la presente investigación con el propósito de desarrollar un programa de apoyo técnico y financiero que llevara a cabo Plan Internacional, El Salvador para aquellas empresas que tienen potencialidad de desarrollo.

Este documento consta de tres capítulos, los cuales se presentan en el siguiente orden:

El capítulo I, comprende el marco de referencia del Municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán, y de la ONG Plan Internacional, El Salvador. También, se presenta los conceptos básicos de empresa, los elementos que la integran, y su clasificación.

En el capítulo II, se elaboró el diagnóstico de las microempresas, el cual fue estructurado tomando como base la información obtenida en la investigación de campo.

Posteriormente se tomó en cuenta el análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para conocer los elementos internos y externos que afectan tanto de manera positiva como negativa a las entidades económicas en desarrollo. También, se presentan las conclusiones resultado del diagnóstico y para lo cual se incluyen sus respectivas recomendaciones.

En el capítulo III, se lleva a cabo la propuesta de apoyo técnico y financiero para las microempresas con mayor potencial de desarrollo seleccionadas; con su respectiva misión, visión y objetivos los cuales han sido diseñados bajo los criterios de Plan Internacional, El Salvador.

Por último se detalla la bibliografía utilizada en el desarrollo de la investigación y los respectivos anexos.

CAPÍTULO I

"GENERALIDADES SOBRE EL ESTUDIO DE EMPRESA, DE LA ONG PLAN INTERNACIONAL, EL SALVADOR, DE LOS CRITERIOS PARA ANALIZAR LA POTENCIALIDAD DE DESARROLLO Y DEL MUNICIPIO DE SAN CRISTÓBAL DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN".

A. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO SAN CRISTÓBAL,
DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN

1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA

El Municipio San Cristóbal, pertenece al distrito de la Ciudad de Cojutepeque, Departamento de Cuscatlán, está limitado por los siguientes municipios: al norte con el Carmen y Cojutepeque, al este por Santo Domingo y Verapaz, al sur por Verapaz y Jerusalén, al poniente por San Ramón. (Ver anexo 1)

2. HISTORIA DEL MUNICIPIO

A mediados del siglo antepasado, los valles de Cutenampa y Tierra Colorada de la comprensión municipal de la Ciudad de Cojutepeque, Departamento de Cuscatlán, eran muy importantes por sus ricas producciones de maíz, rapadura y azúcar. Por decreto ejecutivo del 12 Agosto de 1872, emitido por el presidente de la República Mariscal de Campo Don Santiago Gonzáles, en dichos valles se erigió un pueblo con el nombre de San Cristóbal, fijándose como asiento del nuevo municipio el denominado El Llanito en

donde se construyeron El Cabildo, la escuela y la iglesia¹. En el mismo decreto se ordenó que los vecinos del pueblo eligieran un Alcalde, dos Regidores y un Síndico, así como un Juez de Paz propietario y otro suplente. El Gobernador del Departamento Cuscatlán dio posesión a la primera municipalidad.

3. EXTENSIÓN TERRITORIAL

Su extensión territorial es de 18.22 Kilómetros cuadrados, se ubica a 37 Kilómetros de la Ciudad de San Salvador y a cuatro Kilómetros de la Ciudad de Cojutepeque².

4. CLIMA Y VEGETACIÓN

Disfruta de un clima fresco, por estar ubicado en una altitud de 690 metros sobre el nivel del mar, además cuenta con abundante vegetación en sus alrededores y zonas de cultivos en los cuales predomina la siembra de maíz, frijol, arroz, maicillo, café, caña de azúcar, tomate, pipían y hortalizas³.

¹ Departamento de Catastro municipal, alcaldía municipal: San Cristóbal, 20 de agosto de 2003. José Luís Aguillon, jefe Depto. Catastro y Cuentas Corrientes.

² Ídem referencia número 1

³ Ídem referencia número 1

5. POBLACIÓN

San Cristóbal tiene una población de 10,000 habitantes según el Sistema Básico de Salud Integrado SIBASI 2001.

6. DIVISIÓN TERRITORIAL

Se divide en seis cantones y 39 caseríos. Los cantones que tiene el municipio son: Cantón Santa Anita, Cantón La Virgen, Cantón San José, Cantón Santa Cruz, Cantón San Antonio y Cantón San Francisco⁴. (Ver anexo 1)

7. HIDROGRAFÍA

El Municipio San Cristóbal tiene como afluentes los ríos Jiboa, Apalapa y El Jícaro, y las quebradas, entre ellas, El Naranjo, Santa Cruz o La Virgen, El Chaguite, El chorro, Los Encuentros, Quebradota y La Periquera⁵.

8. INFRAESTRUCTURA

El tipo de vivienda predominante, hasta antes de los terremotos del 13 de enero y el 13 de febrero del 2001, era de bajareque, adobe y de otros materiales. La infraestructura vial cuenta con una carretera de asfalto desde la Ciudad de Cojutepeque hasta el centro de la población San Cristóbal, y a partir de este punto se extiende una vía de concreto hasta el Cantón San Francisco. (Ver anexo 2)

4 ídem referencia número 1

5 ídem referencia número 1

9. PROYECTOS DE DESARROLLO EN EL MUNICIPIO

El Municipio San Cristóbal cuenta con el servicio básico de agua. La Alcaldía del municipio proyectó \$6,0 millones para abastecer de agua potable a todos los habitantes del lugar. Carece de servicios de aseo y alumbrado público. La ONG Plan Internacional, El Salvador, ejecuta programas de alimentación para la niñez, la Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad de El Salvador da apoyo técnico para producir abono y el Centro Salvadoreño de Tecnología Apropriada (CESTA) participa con apoyo técnico para cultivo.

10. INDUSTRIA Y COMERCIO

En cuanto a industria y comercio, existen tiendas pequeñas, panaderías, granjas avícolas, agronegocios, molinos, expendios de aguardiente y trapiches. Su comercialización la realizan en la cabecera departamental de Cojutepeque, El Rosario y San Rafael Cedros.

Dentro de los datos económicos del municipio, según el Censo de Actividad Económica 2005, existen 38 establecimientos económicos: ocho en industria, 28 en comercio y dos en servicio; en dichos establecimientos tienen empleados a 58 personas, así: 14 en industria, 41 en comercio y tres en servicio⁶.

⁶ VII Censos Económicos 2005, República de El Salvador, Ministerio de Economía, Dirección General de Estadísticas y Censos, p.31-33.

11. GOBIERNO LOCAL

El gobierno local lo administra un concejo municipal integrado por un alcalde, un síndico, cuatro regidores propietarios y cuatro suplentes. Actualmente la Alcaldía está gobernada por el Partido de Conciliación Nacional (PCN).

B. GENERALIDADES DE LA ONG PLAN INTERNACIONAL, EL SALVADOR

1. ANTECEDENTES DE PLAN INTERNACIONAL

Plan Internacional fue fundado en 1937 para ayudar a los niños y niñas víctimas de la Guerra civil Española, luego amplió su ayuda a países europeos afectados por la II guerra mundial⁷.

En los años 1960 Plan Internacional inicia su trabajo en América Latina, el Caribe, África y Asia.

⁷ Plan Internacional, El Salvador (Junio 2005) "Plan Estratégico El Salvador 2005-2009". El Salvador, Pág.1.

En El Salvador, Plan Internacional trabaja desde 1976 apoyando a muchos niños y niñas, sus familias y comunidades para que disfruten de un mejor nivel vida.

2. ¿QUIÉN ES PLAN INTERNACIONAL?

Plan Internacional es una organización humanitaria enfocada en la niñez. Trabaja sin fines de lucro y sin intereses sectarios, religiosos y políticos.

Plan Internacional es una organización de desarrollo que está presente en 66 países. Su enfoque de trabajo es el desarrollo comunitario centrado en los niños y niñas. El patrocinio de niños y niñas es fundamento básico de la organización, para todas las familias.

Plan Internacional cuenta con un sistema de patrocinio, es decir, que cada familia tiene un patrocinador o donante en algún país de Europa, Asia o América del Norte⁸. Plan Internacional trabaja con 1,300,000 niñas y niños patrocinados, sus familias y comunidades, en todo el mundo.

Plan Internacional también trabaja en el área de desarrollo económico en las zonas y comunidades rurales donde la pobreza alcanza niveles extremos, es por ello, que Plan Internacional considera importante llevar a cabo

⁸ Ídem referencia número 7

programas de apoyo financiero y técnico a aquellas pequeñas y medianas empresas con potencial de desarrollo

Actualmente, Plan Internacional trabaja con el patrocinio de los países: Alemania, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos de América, Francia, Finlandia, Holanda, Inglaterra, Japón, Suecia, Noruega, Corea e Irlanda.

Los países que implementan los programas son: Albania, Bangla Desh, Benin, Bolivia, Brasil, Burkinafaso, Camboya, Camerún, China, Colombia, Ecuador, Egipto, El Salvador, Etiopía, Filipinas, Ghana, Guatemala, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, Honduras, India, Indonesia, Kenia, Liberia, Malawi, Malí, Mozambique, Nepal, Nicaragua, Níger, Pakistán, Paraguay, Perú, Ruanda, República Dominicana, Senegal, Sierra Leona, Sri Lanka, Sudán, Tailandia, Tanzania, Timor Oriental, Togo, Uganda, Vietnam, Zambia y Zimbabwe.

3. ESTRUCTURA GENERAL DE PLAN INTERNACIONAL

La estructura general de Plan Internacional está constituida de la siguiente manera⁹.

Junta internacional.

La Junta Internacional tiene su sede en el Reino Unido.

⁹ Manual de Personal, Recursos Humanos Plan El Salvador.

16 Oficinas nacionales.

Los nombres de las Oficinas Nacionales son: Australia, Alemania, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, España, Francia, Japón, Países Bajos, Noruega, República de Corea, Reino Unido, Suecia, Finlandia, Irlanda.

1 Director Ejecutivo Internacional.

4 Oficinas Regionales.

ROA: Oficina Regional para las Américas.

RESA: Oficina Regional del Sur de África y África Oriental.

WARO: Oficina Regional del África Occidental.

ARO: Oficina Regional de Asia.

46 Oficinas en los Países.

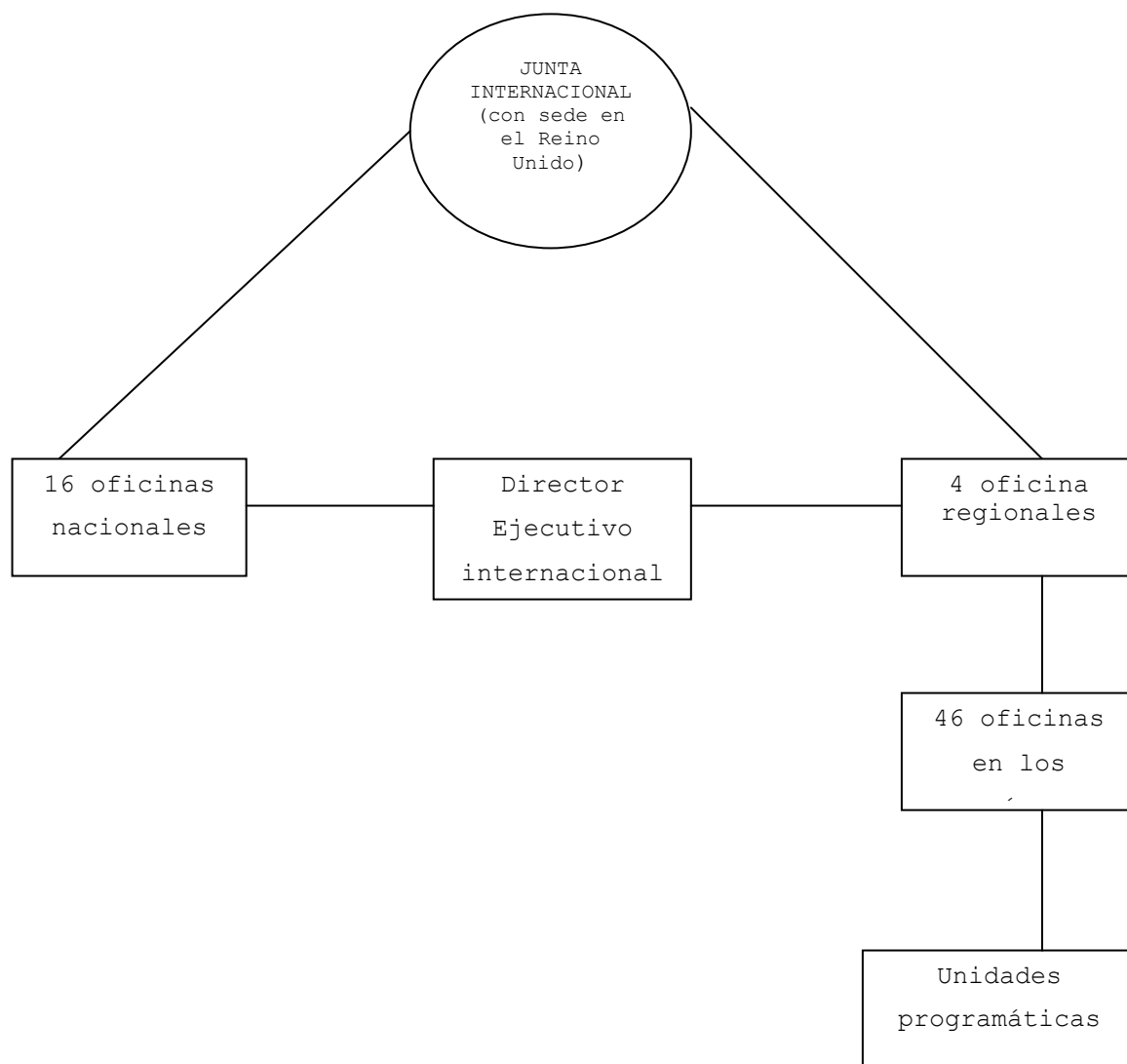
Unidades Programáticas.

En la siguiente figura se muestra como está estructurado Plan Internacional.



ESTRUCTURA GENERAL DE PLAN INTERNACIONAL

(Figura N° 1)



FUENTE: Manual de Personal, Recursos Humanos Plan Internacional El Salvador.

4. PLAN INTERNACIONAL EL SALVADOR

En El Salvador, Plan Internacional, El Salvador, está presente desde hace 32 años, su oficina central está en San Salvador y las oficinas que se encargan de ejecutar los programas, están ubicadas en los Departamentos de La Libertad, Chalatenango y Cabañas. Desde ellas se desarrolla y ejecuta el Plan estratégico, el cual es para cinco años.

Actualmente se ejecuta el Plan Estratégico correspondiente al periodo 2005-2009.

Plan Internacional, El Salvador está en comunidades rurales donde la pobreza alcanza niveles extremos que los promedios departamentales no reflejan.

5. MISIÓN Y VISIÓN DE PLAN INTERNACIONAL

MISIÓN:

Lograr mejoras duraderas en la calidad de vida de los niños y niñas viviendo en condiciones de pobreza, en países en vías de desarrollo, por medio de un proceso que conecta personas de diversas culturas y agrega significado y valores a sus vidas¹⁰.

¹⁰ Ídem referencia número 7

VISIÓN:

Un mundo donde todas las niñas y niños desarrollen su pleno potencial, en sociedades que respeten los derechos y la dignidad de las personas¹¹.

6. PRINCIPIOS DEL TRABAJO DE PLAN INTERNACIONAL

Todo lo que Plan Internacional hace está guiado por:

- Equidad de género.
- Sostenibilidad ambiental.
- Integración.
- Cultura de paz.
- Cooperación.
- Sostenibilidad y empoderamiento.
- Aprendizaje institucional.
- Centrado en la niñez.

7. LA ADMINISTRACIÓN DE PLAN INTERNACIONAL, EL SALVADOR.

La estructura organizativa de Plan Internacional, El Salvador se define así:

¹¹ Ídem referencia número 7

El CMT por sus siglas en inglés (COUNTRY MANAGER TEAM= EQUIPO DE GERENTES DE PAÍS), está dirigido por:

- Director(a) de País (country Director)
- Gerente de Programas (PSM- Program Support Manager)
- Gerente de Contrucción de Relaciones (SGSM-Sponsorship grants & Support Manager)
- Gerente de Operaciones Administración y Finanzas (OSM- Operations Support Manager)
- Gerente de Recursos Humanos (HRM- Human Resources Manager)¹²

Este equipo es responsable de las decisiones finales de Plan Internacional, El Salvador.

La Administración de Plan Internacional, El Salvador cuenta con las siguientes áreas¹³:

Unidades de programas.

Unidades de programas son las Oficinas de Plan Internacional, El Salvador que se encuentran ubicadas en los Departamentos de La Libertad, Chalatenango y Cabañas, que atienden los diferentes programas de niñez y familias.

Unidad de Programas 2	(UP2) Oficina de La Libertad
Unidad de Programas 3	(UP3) Oficina de Chalatenango
Unidad de Programas 4	(UP4) Oficina de Cabañas

¹² Manual de Personal, Recursos Humanos Plan El Salvador 2007.

¹³ Ídem referencia número 12

Coordinador de Evaluaciones e Investigaciones.**Especialista en PPM.**

Especialista en programas, proyectos y monitoreos por sus siglas en inglés (Program project Monitoring).

Asesores Nacionales.

Equipo de especialistas en las áreas de:

- Salud, educación y prevención.
- Mitigación de desastres, agua y saneamiento.
- Derecho de la niñez, protección y derecho de familia.
- Micro finanzas y generación de ingresos.

Donaciones y Patrocinio.

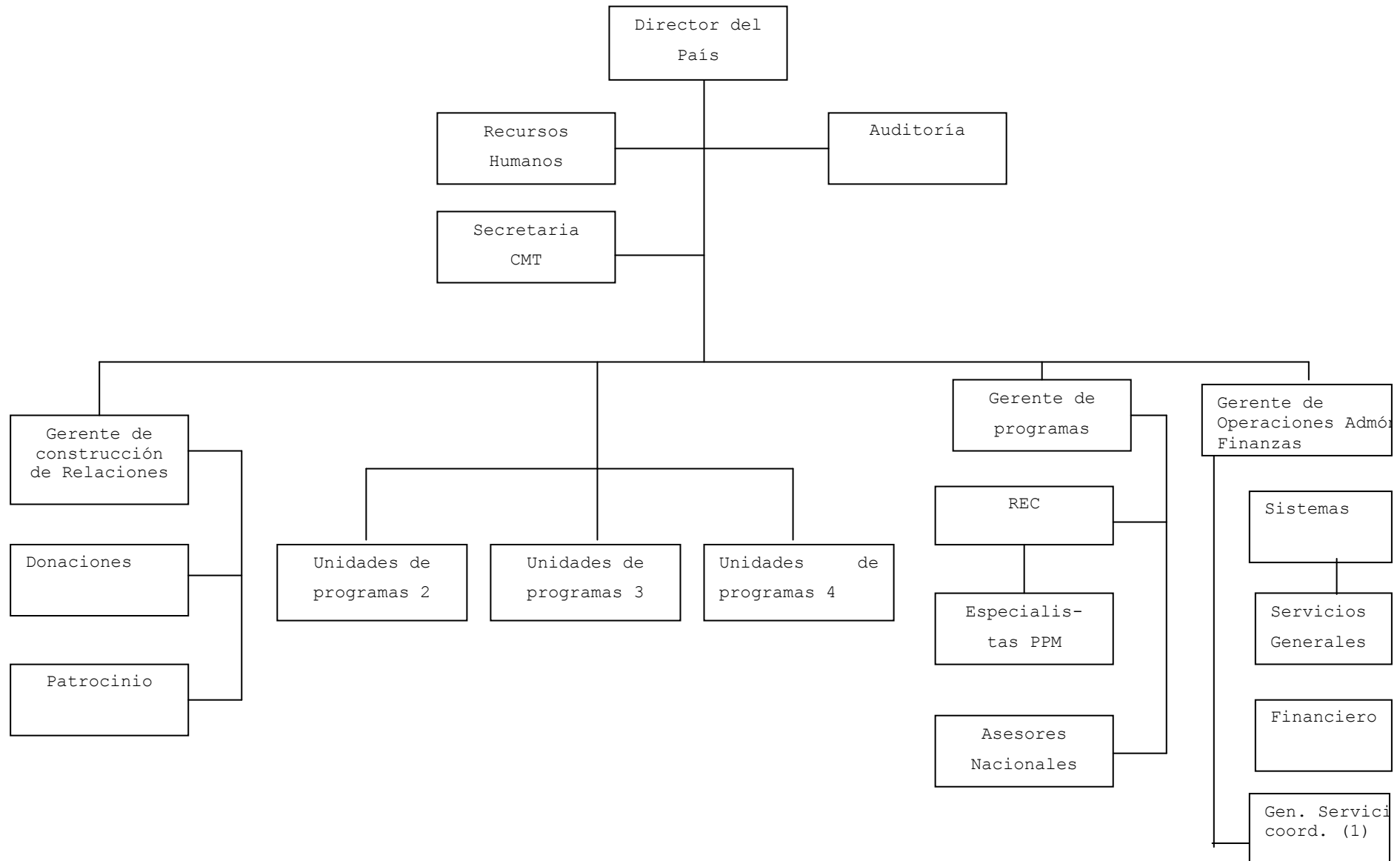
Departamento encargado de coordinar el área de patrocinio de la niñez, con donantes de los países donde existen oficinas nacionales.

Patrocinadores.

Gestionan y coordinan las fases de entrada y salida a las comunidades, afiliación de niñez, etc.

En la siguiente figura se muestra como está estructurado Plan Internacional, El Salvador.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE PLAN INTERNACIONAL, EL SALVADOR. (Figura N° 2)



FUENTE: Manual de Personal, Recursos Humanos Plan El Salvador, 2007

8. PROGRAMAS DE PLAN INTERNACIONAL, EL SALVADOR

Plan Internacional, El Salvador trabaja en las comunidades con los niños, las niñas y sus familias para facilitar procesos de desarrollo que promuevan mejoras en su calidad de vida. Sus programas cubren los siguientes aspectos:

- Salud.
- Hábitat.
- Educación.
- Generación de ingresos.
- Construcción de relaciones.

C. GENERALIDADES DE EMPRESA

El ser humano para lograr sus propósitos y satisfacer sus necesidades requiere de la integración de otras personas y recursos. Las empresas son necesarias para producir los bienes y servicios que satisfacen estas mismas, ya sean de carácter público, privado y mixto.

1. DEFINICIÓN DE EMPRESA

Por su misma importancia, el término empresa se encuentra muy generalizado y muchos autores la han definido

de acuerdo a su punto de vista particular, lo cual es natural que suceda. La palabra "empresa" no siempre se emplea con la misma significación. A continuación se presentarán las definiciones que reconocidos autores han dado sobre empresa:

"Empresa es la unidad productiva o negocio, basada en la libre iniciativa individual, creada con el propósito de satisfacer necesidades y obtener un beneficio económico"¹⁴.

"Empresa es toda unidad económica productora y comercializadora de bienes y servicios con fines lucrativos"¹⁵.

"Empresa es considerada como unidad de producción y bienes y servicios para satisfacer un mercado"¹⁶.

"La empresa mercantil está constituida por un conjunto coordinado de trabajos de materiales y de valores incorpóreos, con objeto de ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes y servicios"¹⁷.

¹⁴ Garza Treviño, Juan Gerardo; Administración Contemporánea, (México: Editorial Mc Graw Hill, 2000), p.390.

¹⁵Brand, Salvador Osvaldo; Diccionario de las Ciencias Económicas, (El Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña, 1994), p.316.

¹⁶ Reyes Ponce, Agustín; Administración de Empresas, Teoría y Práctica, (México: Editorial Limusa, 1997), p.74.

¹⁷Vásquez López, Luis; Código de Comercio de El Salvador, (El Salvador: Editorial Lis, 2001), Art. 553.

Mediante un breve análisis, se puede observar que en varias de estas definiciones existen ciertos rasgos comunes: es una organización económica, que posee recursos humanos, materiales y técnicos, que produce e intercambia bienes y servicios, y que es con fines de lucro.

Entonces debe admitirse que la empresa es sobre todo una organización económica que existe dentro de una comunidad, que produce e intercambia bienes y servicios con fines de lucro o no, para lo cual combina adecuadamente los recursos humanos, materiales y técnicos con que cuenta.

2. ELEMENTOS QUE LA INTEGRAN

Según Reyes Ponce (1997) "Existen tres clases de elementos básicos que integran la empresa" (p.72).

- Elementos materiales: son aquellos que combinados contribuyen a la elaboración de un producto, éstos pueden ser materias primas, maquinaria y equipo, y recursos financieros.
- Elemento humano: éste es el que imprime dinámica a la organización. El principal es el empresario que con su actividad creadora y su facultad para la toma de decisiones marca el paso de toda la empresa, lo cual sólo podrá lograrlo con la colaboración de todo el personal, obreros, empleados, supervisores, vendedores, técnicos, ejecutivos, directores, etc.

- Elementos técnicos: son los que permiten al hombre realizar sus labores de la manera más económica posible. Por este motivo son parte integrante de la empresa, quien constantemente busca la técnica más apropiada para el desarrollo eficaz de cada una de sus actividades, ya sean modelos, manuales o con gente especializada.

3. CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa se clasifica bajo la necesidad de contar con patrones de clasificación, lo cual ha generado diversos criterios.

- Para Garza Treviño (2000) "La empresa por el origen de su capital se dividen en privada y pública" p.42.
 - Privada: satisfacer las necesidades de una comunidad obteniendo la mayor ganancia posible, produciendo bienes y servicios.
 - Pública: satisfacer necesidades de carácter social o general, pudiendo o no obtener beneficio, a través de la prestación de un servicio.
- Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU).

Se clasifican de acuerdo a la actividad económica que desarrollan.

La CIIU es el documento que proporciona las bases que sirven para hacer comparaciones de estadísticas nacionales con las de otros países:

- Empresas extractivas: proporcionan materia prima.
- Empresas industriales: producción de bienes mediante la transformación de la materia prima a través de los procesos de producción.
Según el Diccionario de Economía de Brand (1994) define: "Industrias son todos los establecimientos residentes y unidades análogas y privadas que producen bienes y servicios para su venta a un precio con el que pretende normalmente cubrir su costo de producción" (p.417).
- Empresas comerciales: hacen llegar el producto al consumidor.
- Empresas financieras: comerciar con la recepción de depósitos y concesión de préstamos.
- Empresas de servicio: pueden ser personales y auxiliares a la industria y el comercio. Bajo el concepto de servicios se incluye el transporte de carga y de pasajeros (fluvial, marítimo y naviero); los servicios financieros (créditos, cobranza, pagos, trámites, información); servicios de seguros, servicios turísticos

(organización de viajes, pasajes, hoteles, tour); servicios de consultaría (estudios económicos, asesorías técnicas y capacitación) usos de patentes, marcas y proceso técnicos, servicios de información (comercial, reportes, estudios, boletines, estadísticas, perfiles); servicios de diversiones (cine, teatro, música, ballet) servicios de arrendamiento de maquinaria, vehículo, y servicios de comercialización (almacenaje, distribución, venta).

Según el diccionario de economía de Brand (1994) define: "Servicios es consumir o producir bienes que son principalmente intangibles y a menudo consumidos al mismo tiempo en que son producidos" (p.711).

- De acuerdo al Código de Comercio de El Salvador:
 - Sociedades: puede ser de Personas o de Capital. La de personas hace referencia a que la calidad personal de los socios es la condición esencial de la voluntad de asociarse y el capital puede ser desigual. La de Capital se refiere a que la calidad personal no influye de manera esencial y su capital se divide en acciones; la responsabilidad de socios está limitada a la cantidad de sus aportaciones.

- Sociedades Cooperativas: se pretende a través de ellas beneficiar a más personas incluyendo a sus integrantes.
 - Empresa Individual de Responsabilidad limitada: está formada por una sola persona, quién responde en forma limitada con los bienes de la empresa.
- Por su Tamaño.

Las empresas en El Salvador pueden clasificarse en micro, pequeña, mediana y gran empresa.

Además, existen diversos criterios que intervienen en esta clasificación:

- Criterio Financiero: los parámetros de este criterio varían de acuerdo a la institución que los presenta: Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios (AMPES) de acuerdo al capital contable, Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) de acuerdo al total de activos, Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES).
- Criterio de número de personal: se basa en el número de trabajadores que laboran en las empresas, limitando los números de empleados según el tamaño de la empresa.

4. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

El Salvador es fundamentalmente un país formado por empresas de pequeña escala según el último censo económico, los establecimientos con menos de cien empleados representan el 95% del parque empresarial¹⁸.

Dentro del sector empresarial, citado en el contexto anterior, pequeñas y medianas empresas denominadas en adelante PYMES, desempeñan un papel importante. Esta importancia se refleja principalmente a la contribución al empleo en el país.

Según los últimos reportes del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), las PYMES contribuyen en promedio en América Latina con más del 50% de Producto Interno Bruto (PIB), esto destaca su mayor importancia en la generación del empleo y riquezas para la región¹⁹.

En El Salvador se puede verificar que las PYMES contribuyen a la economía nacional desde tres sectores básicos, tales como: comercio con el 44%; industria con 39.6%; servicios con 52%; acumulando un aporte del 45.3% del PIB nacional²⁰.

¹⁸VII Censos Económicos 2005, República de El Salvador, Ministerio de Economía, Dirección General de Estadísticas y Censos, pp.31-33

¹⁹ "Apoyo al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa en El Salvador" Banco Interamericano de Desarrollo 2006,

²⁰ Boletín Estadístico Mensual 2007, Banco Central de Reserva de El Salvador.

La generación de empleo puede ser uno de los beneficios más visibles de las PYMES, tomando en cuenta a empresarios, trabajadores y ocupados por cuenta propia concentrados en gran medida en el sector rural, destacándose la participación de las mujeres en un nivel en relación a los hombres.

5. DEFINICIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

En El Salvador no existe una definición única del significado de PYMES. Las definiciones y los criterios utilizados varían entre las distintas instituciones públicas o privadas que estén relacionadas con el desarrollo de este segmento empresarial. Estas definiciones tienden a utilizar los criterios de clasificación de las empresas que más se adecuan a la disponibilidad de información estadística oficial o bien de las necesidades prácticas que se derivan del tipo de servicios que prestan a este sector empresarial.

Así, La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), considera a la pequeña empresa como aquella que tiene hasta 50 empleados y realiza ventas mensuales entre \$5,714.28 y \$57,142.85.

Siempre dentro del sector público, el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) conceptualiza a la micro y pequeña empresa utilizando los mismos criterios de CONAMYPE, pero completándolos con los criterios de números de empleados y valor de ventas anuales. Para definir a la

mediana empresa, considera que las medianas empresas estarían conformadas por todas aquellas que emplean entre 50 y 99 empleados y cuyas ventas mensuales oscilan entre los \$57,142.85 y los \$380,000.00.

En el campo de las Instituciones privadas de desarrollo, la Fundación Para El Desarrollo Económico y Social (FUSADES) hace uso de dos clasificaciones distintas para determinar el tamaño de las empresas. Una de estas definiciones combina el número de empleados y el volumen de ventas. La segunda, integra el número de empleados y el valor total de los activos de las empresas.

Bajo el mismo contexto, programas de apoyo al sector de las PYMES, cuenta con la ayuda de la cooperación internacional, tales como SWIISSCONTACT, fundación apolítica y confesionalmente independiente; fundada en el año 1959 por personalidades de la empresa privada y universidades suizas, creada con el objetivo de fomentar el desarrollo sostenible (sustentable en lo económico, social, político y ambiental)²¹.

También se puede mencionar a la Deutsche Gesellschaft für technische Zusammenarbeit GTZ Alemana. Es una empresa de servicios de cooperación para el desarrollo en todo el mundo utilizan exclusivamente el criterio número de empleados para la clasificación de las PYMES²².

²¹ www.monografias.com

²² Ídem referencia número 21

Dentro del sector público, la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) del Ministerio de Economía, entidad responsable de la generación económica oficial, dice que el país no dispone de una definición de lo que se entenderá por los distintos tamaños de empresa, sino que presenta la información por rango de empleados.

Sin embargo el Programa Nacional de Competitividad, también, dependiente del Ministerio de Economía considera a las PYMES como aquellas que tienen hasta noventa y nueve empleados y ventas anuales hasta \$3.0 millones, sin establecer las diferencias entre pequeñas y medianas empresas.

A continuación se resume algunas definiciones utilizadas por un grupo de instituciones.

Definiciones de MIPYMES y otros tamaños de empresas.

Cuadro No.1.

INSTITUCIÓN	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
CONAMYPE	Emplea hasta un máximo de 10 empleados y genera hasta \$5,714.28 de ventas al mes	Emplea 50 empleados y ventas entre \$5,714.28 y \$57,142.85 mensuales	Emplea 100 empleados y ventas entre \$57,142.85 y \$380,952.00 mensuales
FUSADES	Emplea entre 1 y 10 trabajadores y genera ventas mensuales de \$5,714.29	Emplea entre 10 y 50 trabajadores y realiza ventas mensuales menores a \$57,714.00	Emplea entre 50 y 100 trabajadores y tiene un volumen mensual de ventas de \$114,285.00
INSAFORP	1-10 empleados	11-49 empleados	50-99 empleados
SWIISCONTACT	1-10 empleados	11-50 empleados	51-100 empleados
BMI	Emplean un máximo de 10 trabajadores y cuyas ventas no exceden de \$5,714.28	Emplea de 11 y 49 trabajadores y cuyas ventas mensuales se ubican entre \$5,714.28 y \$57,142.85	Emplea entre 50 y 99 trabajadores y tiene ventas mensuales entre \$57,142.85 y \$380,000.00
BID	Emplea de 1 a 10 trabajadores	Emplea entre 11 y 99 trabajadores y realiza ventas anuales entre \$3.0 millones y \$5.0 millones	
GTZ		Emplea de 11 a 49 trabajadores	Emplea entre 50 y 99 trabajadores
BANCO PROCREDIT	Créditos entre \$57.14 y \$5,142.85	Créditos entre \$5,142.85 y \$57,145.85	

FUENTE: Investigación elaborada por Fundación de la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAPYME).

6. CARACTERÍSTICAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Las pequeñas y medianas empresas constan de cuatro aspectos que son: jurídico, administrativo, económico y social. Las empresas generalmente buscan, un objetivo económico, el cual consiste en obtener una cierta rentabilidad o beneficio en sus operaciones, obtener beneficios por la inversión que hacen²³.

Las empresas nacen y se desarrollan en un ámbito jurídico ya que esta tiene que adecuarse a las leyes que rigen en el país donde ellas están asentadas.

Las pequeñas y medianas empresas pueden llegar a ser una persona jurídica, porque nace a través de una escritura pública hecha por un abogado. Además, se matricula en el Registro Nacional de Comercio.

Las empresas se desarrollan en un ámbito económico el cual consiste en obtener algún margen de rentabilidad por las inversiones que sus propietarios realicen.

El aspecto social de la empresa consiste en el hecho de que esta desarrolla sus actividades dentro de una sociedad y a su vez la empresa está conformada por grupos humanos.

²³ Evaluación de políticas crediticias y asistencia técnica al micro y pequeño empresario del área metropolitana de El Salvador.

La empresa también se desenvuelve en un ámbito administrativo, el cual consiste en todos aquellos reglamentos, normas o procedimientos que van a regir dentro de la empresa, así como el tipo de dirección que va a tener la misma.

Lo que norma a la empresa son sus leyes, estatutos, principios etc. (Normatividad) hay una relación entre lo administrativo y lo jurídico. Lo administrativo provee el reglamento y lo jurídico lo valida.

En síntesis los pequeños y medianos empresarios salvadoreños en su mayoría no se inscriben legalmente en El Registro de Comercio y no llevan contabilidad formal, mas sin embargo llevan controles informales que le permiten a algunas instituciones financieras otorgarles crédito solo teniendo como base la información observativa que obtiene el inspector de créditos, para efectuarles una evaluación, y legalmente solo pagan los impuestos municipales.

7. GENERALIDADES DE LA MICROEMPRESA

En El Salvador, la microempresa tiene una importancia fundamental tanto en la generación de empleo como en el combate de la pobreza es por eso que es de vital importancia para el desarrollo económico del país²⁴.

²⁴<http://www.conatype.gob.sv/>

8. DEFINICIÓN DE MICROEMPRESA

En El Libro Blanco de la Microempresa (LBM), se considera a la microempresa como la unidad económica que tiene entre diez trabajadores o menos y cuyas ventas anuales no superan los \$68,571.43²⁵.

Así, La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), utiliza el concepto microempresa como aquella que tiene menos de diez empleados y genera ingresos mensuales por ventas de hasta \$5,714.28.

Las Instituciones financieras, tanto bancarias como no bancarias, han adoptado sus propias definiciones. El Banco Procredit define a la microempresa según el monto del préstamo a otorgar, de forma tal que la microempresa es aquella a la que se concede préstamos entre \$57.14 y \$5,142.85.

9. CLASIFICACIÓN DE MICROEMPRESA

En El Libro Blanco de la Microempresa (LBM), distingue tres categorías de microempresa que se diferencian básicamente por el tipo de la población involucrada, sus activos y su capacidad de generación de ingreso. Las cuales son: de subsistencia, de acumulación simple y de acumulación ampliada o "micro-top".

²⁵ Libro Blanco de la Microempresa. "Imprenta y encuadernación Díaz" Segunda Edición El Salvador 1997, Pág.4.

El criterio principal de clasificación, por su practicidad, son las ventas. De esta forma, los segmentos quedan definidos así:

➤ Microempresa de subsistencia: Son aquellas que tienen una baja productividad que solo persiguen la generación de ingresos con propósito de consumo inmediato, bajo la mentalidad de que si no se obtiene ganancia tampoco pérdida: Es el segmento de la tipología productiva microempresarial porque representan aproximadamente un 70% de las microempresas, tienen ventas inferiores a \$571.43 al mes y están integradas en su mayoría por madres solteras que se desempeñan en actividades de comercio minorista o servicios personales tales como venta de comida y refresco entre otros. En este segmento es donde se encuentra el mayor número de problemas de tipo económico y social de la microempresa.

➤ Microempresa de acumulación simple: Son aquellas empresas que generan ingresos que cubren los costos de su actividad aunque sin alcanzar excedentes suficientes que les permita la inversión en capital.

Las microempresas que se ubican en este segmento son aquellas que tienen ingresos mensuales que oscilan entre \$571.43 y \$2,857.14, aquí se ubica el 26% de las microempresas. Este segmento es el más fluido y representa una fase transitoria hacia

alguno de los otros dos. Corresponde el momento en el que la microempresa empieza su evolución hacia el crecimiento, cuando el empresario puede cubrir los costos de sus actividades aunque no tenga capacidad de ahorro o inversión.

- Microempresa de acumulación ampliada: En El Libro Blanco de la Microempresa (LBM), sostiene que son aquellas empresas en las que la productividad es suficiente elevada como para permitir acumular excedente e invertirlo en el crecimiento de la empresa. El micro-top es el segmento que representa el 4% del total de microempresa donde la adecuada combinación de factores y posicionamiento comercializador permite a la unidad empresarial crecer con márgenes de excedente. Se estima que sus ingresos superan los \$2,857.14 al mes. Están generalmente ubicadas en el área de la manufactura, donde la competencia de otras empresas les exige aumentar la productividad y calidad mediante mejoras tecnológicas.

10. CARACTERÍSTICAS MÁS IMPORTANTES DE LAS MICROEMPRESAS

Ubicación geográfica:

La actividad microempresarial se concentra fundamentalmente en la zona urbana; de acuerdo a los datos

levantados entre noviembre y diciembre del 2001 através del módulo de microempresas de la EHPM, un poco más de las dos terceras partes de los micronegocios se encuentran ubicados en los mercados urbanos dado que son espacios económicos en los cuales, la población, en promedio, obtiene un mayor ingreso y por tanto existe una relativa mayor capacidad de consumo respecto a poblaciones más dispersas o residiendo en regiones más apartadas²⁶.

Género de los Socios y Trabajadores:

En general se observa, entre los dueños de establecimientos, un predominio del género femenino en el total de la actividad microempresarial cerca del 64% de mujeres frente a un 36% de hombres. Se destaca el predominio de las mujeres sobre todo en el micronegocio de subsistencia con ingresos menores al salario mínimo; sin embargo en la de acumulación ampliada el predominio es de los hombres, mientras que en las microempresas de subsistencia con ingresos mayores al salario mínimo y la de acumulación simple, las proporciones mas bien se muestran equilibradas; pero con un leve dominio de género femenino²⁷.

Mano de obra y precariedad laboral:

La actividad microempresarial representa la ocupación laboral única para casi el 89% de los empresarios, mientras

²⁶ Libro Blanco de la Microempresa, República de El Salvador, Ministerio de Economía, CONAMYPE.

²⁷ Ídem

que para el 11% restante, la microempresa continua siendo la actividad principal pero tienen otra fuente de ingreso (otro empleo). Los microempresarios de los segmentos productivos de subsistencia presentan una mayor dependencia de la microempresa como exclusiva fuente de ingresos laborales²⁸.

11. DEFINICIÓN DE PROGRAMAS

Los programas son aquellos planes en los que no sólo se fijan los objetivos y la secuencia de las operaciones, sino principalmente el tiempo necesario para ejecutar cada una de sus partes. Los programas pueden inclusive incluir grupos de metas, objetivos, políticas y procedimientos²⁹.

12. DEFINICIÓN DE PROGRAMAS DE ASISTENCIA A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Los programas de asistencia pueden definirse como un conjunto de operaciones que tienen por objetivo ayudar a las micro, pequeñas y medianas empresas. Dichos programas deben ser elaborados, ejecutados y evaluados³⁰.

²⁸ Ídem

²⁹ Gómez Ceja, Guillermo Planeación y Organización de Empresas, 1994, Mc Graw Hill/ Interamericana de México. P. 17

³⁰ P.25 Oficina Internacional del trabajo Ginebra, desarrollo de las PYMES empresas políticas y programas, 1997 Editorial Limusa, S.A. de C.V. grupo Noriega editoriales, México primera impresión.

13. PROGRAMAS DE ASISTENCIA FINANCIERA

Son los recursos financieros que se destinan a las pequeñas y medianas empresas que provienen de donaciones y créditos blandos recibidos de instituciones ajenas al gobierno.

Las instituciones de asistencia financieras varían según el sistema de propiedad, gestión y operación. Su objetivo esencial consiste en proporcionar capital fijo, capital de explotación y financiación a largo plazo.

Estas instituciones ofrecen sus recursos para contribuir al desarrollo económico y al bienestar social de la sociedad.

14. PROGRAMAS DE ASISTENCIA TÉCNICA

Para entender el concepto de la asistencia técnica fue necesario tomar como fuente de información los conceptos, que sobre estas se tuvieran las instituciones públicas y privadas que prestan estos servicios, de esta forma unificar criterios y proporcionar la conceptualización que se utilizará en el desarrollo de este trabajo:

CUADRO No 2
DEFINICIONES DE ASISTENCIA TÉCNICA.

INSTITUCIÓN	AESORÍA	CONSULTORÍA	ASISTENCIA TÉCNICA
MIPLAN	Solución de problemas a través de personal especializado	Forma parte de la asesoría	
ASOCIACIÓN DE CORPORACIÓN TÉCNICA		Servicio de profesionales enfocados a resolver problemas de la organización	Conjunto de conocimientos utilizados para mejorar las áreas funcionales de la empresa
CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR	Actividad orientadora en la cual utiliza diferentes técnicas de contacto ya sea grupal con las empresas		Forma de capacitación orientada enfocada a resolver problemas específicos de carácter técnico en la empresa
FUSADES A TRAVÉS DE PROPEMY	Servicio de orientación para resolver problemas que afecten el funcionamiento de una empresa	Solución de problemas con ayuda de personal técnico especializado	Actividad orientada al apoyo de las áreas funcionales de la empresa, directa y específicamente
CONSULTORES INDUSTRIALES DE EL SALVADOR		Resolución de problemas con personal profesional	Resolución de problemas específicos con personal profesional

FUENTE: Evaluación de política crediticia y asistencia técnica al micro y pequeño empresario del área metropolitana de San Salvador (FUNDAPYME).

En conclusión asistencia técnica: son servicios profesionales encaminados a la solución de problemas de las diferentes áreas de una empresa, a través de la aplicación de conocimientos técnicos y científicos que permitan el fomento y desarrollo integral de las empresas que lo reciban.

Las dos formas de prestar asistencia técnica son: la Asesoría y la Consultaría.

Asesoría: Servicio de orientación encaminado a formar en el dirigente empresarial juicios que le permitan resolver los problemas que se presenten en su organización.

Consultaría: Participación activa de uno o más profesionales altamente calificados en la identificación, investigación y solución de problemas específicos de las diferentes áreas de la empresa.

Bajo este contexto, se puede mencionar la capacitación como una herramienta de ayuda a los pequeños y medianos empresarios, ya que a través de ésta se puede adquirir los conocimientos y principios de carácter técnico y administrativo, para el desarrollo de la empresa³¹.

15. ENTIDADES QUE PROPORCIONAN ASISTENCIA

La asistencia a las micro, pequeñas y medianas empresas puede ser proporcionada por instituciones, asociaciones, corporaciones, compañías, y empresas, así como por especialistas o particulares³².

Las instituciones pueden ocuparse de una o de todas las funciones siguientes:

³¹ P.25 Oficina Internacional del Trabajo Ginebra, desarrollo de las PYMES empresas políticas y programas, 1997 Editorial Limusa, S.A. de C.V. grupo Noriega editoriales, México primera impresión.

³² Ídem referencia 31.

- Financiación.
- Asistencia técnica.
- Asistencia en materia de dirección o gestión.
- Desarrollo.

D. CRITERIOS DE LA ONG PLAN INTERNACIONAL, EL SALVADOR PARA ANALIZAR LA POTENCIALIDAD DE DESARROLLO

Los criterios bajo los cuales la ONG Plan Internacional, El Salvador pretende evaluar la potencialidad de desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas fueron los siguientes: Viabilidad Económica, Potencialidad de Mercado, Potencialidad Organizativa, Gestión Empresarial, Viabilidad Técnica, Impacto Social, Entorno Favorable.

Estos criterios son básicos para identificar las MIPYMES que se verán beneficiadas con el Programa de Apoyo Técnico y Financiero de la ONG antes mencionada, estos se describen a continuación.

- **Viabilidad Económica:** Se demostrará por medio del grado de rentabilidad actual de las MIPYMES en estudio, tomando en cuenta datos básicos de inversiones e ingresos, pero sin pretender realizar un análisis financiero.

- **Potencialidad de Mercado:** En este aspecto se verificará la aceptación real en el mercado para los principales productos o servicios de las MIPYMES.
- **Potencialidad Organizativa:** Lo que se pretende en este punto es evidenciar la disponibilidad que tengan las MIPYMES para asociarse con otras comerciantes en la misma zona.
- **Gestión Empresarial:** Se busca un desempeño empresarial por medio de la personería jurídica, el uso de herramientas empresariales como contabilidad, planificación, sondeos de mercado entre otros.
- **Impacto Social:** Son las actividades cuyo ejercicio puede contribuir a mejorar la situación de mujeres, jóvenes, ancianos, personas discapacitadas, especialmente los que pertenecen a grupos sociales en desventaja como familias de bajos ingresos o con mujeres jefas de hogar.
- **Viabilidad Técnica:** La iniciativa elegida debe estar soportada sobre la disponibilidad de recursos necesarios que garanticen el resultado productivo y económico en el mediano y largo plazo.
- **Entorno Favorable:** Son los factores externos que influyen de manera directa en las MIPYMES como por ejemplo las relaciones con alcaldía y gobierno,

infraestructura vial, créditos, políticas gubernamentales, entre otros que son necesarios para llevar a cabo desarrollo comercial en la localidad.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL PARA EVALUAR LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS COMPETITIVAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL MUNICIPIO SAN CRISTÓBAL, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.

En este capítulo se presentan los instrumentos de recolección que se utilizaron en el trabajo de campo de la presente investigación además, se analizó e interpretó los datos obtenidos de las encuestas lo que sirvió para emitir conclusiones de la investigación y ofrecer recomendaciones.

A. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1. OBJETIVOS DE ESTUDIO

1.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar un Programa de apoyo técnico y financiero de Plan Internacional, El Salvador, para fortalecer las pequeñas y medianas empresas de mayor potencial de desarrollo en el Municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán.

1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico para evaluar las ventajas y desventajas competitivas de las pequeñas y medianas empresas, que se fortalecerán con el Programa de apoyo técnico y financiero de Plan Internacional, El Salvador, en el Municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán.
- Proponer un Programa de apoyo técnico y financiero de Plan Internacional, El Salvador, para fortalecer a las pequeñas y medianas empresas de mayor potencial de desarrollo en el Municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán.

2. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

2.1 PLANTEAMIENTO Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

2.1.1 ANTECEDENTES

El Municipio de San Cristóbal presenta características que permiten el acceso a un programa de ayuda para desarrollar económicamente al municipio.

Desarrollo económico que no se ha logrado porque no se ha contado con los recursos financieros y técnicos que favorezcan a los pequeños y medianos empresarios.

Sin embargo, hay personas emprendedoras que tienen el deseo y conocimiento en alguna actividad económica, pero como no tienen el capital de inversión necesario y la asistencia técnica, se ven frustrados en el desarrollo de sus metas. Situación que provoca un estancamiento al progreso económico del municipio y por lo tanto, altos índices de desempleo, pobreza, delincuencia, entre otros problemas sociales y económicos.

2.1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El Municipio de San Cristóbal Departamento de Cuscatlán, según el Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local (FISDL), presenta un nivel de pobreza extrema alta (ver anexo 3) donde los problemas de falta de empleo e ingresos, son notorios.

El Censo de Actividad Económica 2005 registra 38 establecimientos comerciales en las diferentes actividades económicas: industria, comercio, servicio, agroindustria y transporte; sólo tienen empleados a 58 personas. Analizando tal situación, se promedia una persona por establecimiento lo que refleja una cifra representativa de que no existe capacidad para el empleo en la localidad (ver anexo 4).

Es por eso que Plan Internacional, El Salvador, con sus políticas de desarrollo económico para las zonas y comunidades rurales donde la pobreza alcanza niveles extremos, contribuirá por medio de un Programa de apoyo

técnico y financiero a las pequeñas y medianas empresas con mayor potencial de desarrollo.

2.1.3 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

¿En qué medida un Programa de apoyo técnico y financiero de Plan Internacional, El Salvador fortalecerá a las pequeñas y medianas empresas de mayor potencial de desarrollo en el municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán?

2.1.4 DELIMITACIÓN

TEÓRICA:

Para el desarrollo de esta investigación se contó con información proporcionada por Plan Internacional, El Salvador, y de la Alcaldía Municipal de San Cristóbal. Consulta de libros, tesis, documentos, artículos de revistas y periodísticos, y sitio Web.

ESPACIAL:

Se realizó en cada uno de los cantones del municipio San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán.

TEMPORAL:

El tiempo en que se realizó la investigación de campo fue de tres semanas en el mes de octubre del año 2007.

2.2. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

El método de investigación utilizado para la realización del presente trabajo es el método científico ya que se realizaron una serie de pasos sistemáticos e instrumentos que nos llevaron a un conocimiento científico y los resultados que se obtuvieron fueron sometidos a un proceso de análisis e interpretación para la comprobación de las hipótesis.

En el caso de esta investigación se utilizó a la vez el método analítico el cual consiste en desagregar o descomponer un todo en sus partes, para identificar y estudiar cada uno de sus elementos, las relaciones entre sí y el todo³³.

2.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Se hizo una investigación no experimental, con un diseño transeccional, descriptivo y correlacionales.

De acuerdo con Hernández Sampieri (2003) "Los diseños transeccionales descriptivos tienen como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiesta una o más variables a ubicar, categorizar y proporcionar una visión de una comunidad, un evento, un contexto, un fenómeno o una situación" (p.188).

³³ Mejía, Salvador "Guía para la elaboración de trabajos de investigación monográfico o tesis", 5° edición p34.

Los diseños transeccionales correlacionales describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado.

En esta investigación se evaluó la relación que existe entre las variables "Programa de apoyo técnico y financiero de Plan Internacional, El Salvador" y "Fortalecimiento a las pequeñas y medianas empresas de mayor potencial de desarrollo".

2.4 FUENTES DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Se identificaron dos tipos básicos de fuentes de información en la investigación:

2.4.1 FUENTES PRIMARIAS

En las fuentes primarias, la recolección de la información que se utilizó en la investigación de campo, se realizó a través de entrevistas con el Alcalde, Síndico, Jefe del departamento de catastro, y empleados de la Alcaldía de San Cristóbal; también, se realizó encuestas utilizando como instrumento el cuestionario, a los habitantes que poseen empresas en los diferentes cantones del Municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán.

La Alcaldía de San Cristóbal fue una fuente de información clave para conocer los datos relevantes del municipio y de las empresas en estudio. Los empresarios,

como principales protagonistas, fueron de gran importancia para la recolección de información para valorar su potencial de desarrollo.

2.4.2 FUENTES SECUNDARIAS

Como fuente secundaria se utilizó libros, tesis, diccionarios, páginas Web, publicaciones periódicas y documentos, que sirvieron para recopilar, seleccionar y analizar la teoría de la problemática de estudio. Además se puede mencionar la información de boletines, resúmenes y documentos relevantes proporcionados por Plan Internacional El Salvador, e Instituciones Gubernamentales.

Instituciones u organizaciones que trabajan por el fortalecimiento de los productores y comercializadores de bienes y servicios, publican información que involucran programas de apoyo técnico y financiero que permitió enriquecer el desarrollo de la presente investigación. La Fundación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal de El Salvador CORDES, la Fundación para el Desarrollo FUNDE, Plan Internacional, El Salvador brindaron información por medio de documentos que se constituyen como una fuente secundaria importante.

2.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN

2.5.1 ENTREVISTA

La entrevista se realizó a cada uno de los propietarios de las empresas en estudio del Municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán, también se entrevistó a representantes de la Alcaldía Municipal, entre los que se consideran el Alcalde, Concejales, el Síndico y el Jefe de departamento de Catastro y al personal técnico de Plan Internacional, El Salvador.

La realización de las entrevistas al personal de la Alcaldía ya mencionados en el párrafo anterior, fueron para establecer las rutas más viables en cada lugar y los contactos con los propietarios de los negocios.

2.5.2 ENCUESTA

Las encuestas se realizaron por tres personas a las 38 empresas en los diferentes cantones, acompañados de un representante de la Alcaldía del municipio, y debidamente identificados, y con buena presentación para mayor confianza del entrevistado. La encuesta contiene preguntas basadas en siete criterios para analizar la potencialidad de desarrollo de las empresas en estudio, proporcionados por Plan Internacional, El Salvador. (Ver anexo 5)

2.6 DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y MUESTRA

2.6.1 UNIVERSO

Para la investigación el universo fue conformado por las 38 empresas existentes en el Municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán.

Bajo este mismo contexto esta investigación consideró como unidades de análisis las siguientes:

Plan Internacional, El Salvador, debido a que es la organización que está interesada en el desarrollo económico del Municipio de San Cristóbal, y quien pretende dar el apoyo financiero y técnico a las empresas en estudio del municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán. Se realizó entrevistas a la persona encargada del departamento de micro finanzas.

38 empresas del municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán, debido a que se pretende identificar las que tienen mayor potencialidad de desarrollo. Se realizaron visitas personalizadas a cada una de ellas.

Alcaldía Municipal de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán, se realizó entrevistas con el Alcalde, Síndico, Concejales y Jefe del departamento de Catastro Municipal.

2.6.2 MUESTRA POBLACIONAL

Para el cálculo de la muestra no se utilizó la fórmula de población finita debido a que en la presente investigación el universo es pequeño y se puede investigar en su totalidad. Bajo este mismo contexto la investigación reunió características de un censo ya que se estudió todo el territorio o una parte bien delimitada³⁴. En este estudio se realizó un censo en los seis cantones del Municipio de San Cristóbal y en las 38 empresas.

3. TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

En esta sección se recolectaron los datos y se procedió al análisis de los mismos con la información que se captó en el cuestionario. La metodología a seguir fue por medio de cuadros y gráficas donde se presentaron las diferentes alternativas de cada pregunta y su respectiva respuesta, el porcentaje correspondiente, la interpretación y análisis de cada una de ellas el cual sirvió de parámetro importante la formulación de las conclusiones y recomendaciones.

³⁴ Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) Ecuador 2007.

A continuación se presenta la tabulación respectiva:

DATOS GENERALES.

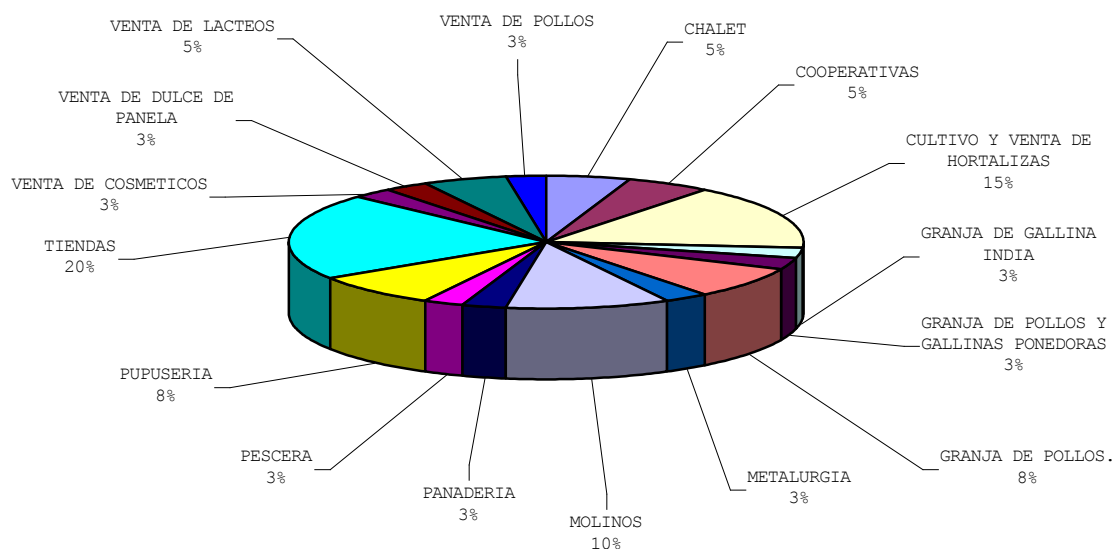
1. Nombre del negocio:

OBJETIVOS: Identificar qué tipo de negocios existen en el municipio.

CUADRO No 3

NEGOCIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CHALET	2	5%
COOPERATIVAS	2	5%
CULTIVO Y VENTA DE HORTALIZAS	6	16%
GRANJA DE GALLINA INDIA	1	3%
GRANJA DE POLLOS Y GALLINAS PONEDORAS	1	3%
GRANJA DE POLLOS.	3	8%
METALURGIA	1	3%
MOLINOS	4	11%
PANADERÍA	1	3%
PESCERA	1	3%
PUPUSERÍA	3	8%
TIENDAS	8	21%
VENTA DE COSMÉTICOS	1	3%
VENTA DE DULCE DE PANELA	1	3%
VENTA DE LÁCTEOS	2	5%
VENTA DE POLLOS	1	3%
TOTAL	38	100%

GRÁFICA No 1

NEGOCIOS MUNICIPIO SAN CRISTÓBAL**ANÁLISIS:**

Según el gráfico anterior, del total de los negocios encuestados el 20% corresponden a tiendas, el 15% a cultivos y venta de hortalizas, el 10% a molinos, el 8% a granjas de pollos y pupuserías para cada uno, el 5% a cooperativas, venta de lácteos y chalet cada uno, y 3% a venta de pollos, venta de dulce de panela, venta de cosméticos, pescera, granja de pollos y gallinas ponedoras, granja de gallina india, venta de pollos y metalurgia para cada uno.

INTERPRETACIÓN:

En los diferentes cantones del municipio de San Cristóbal, se encontraron un total de 38 negocios, de los cuales en su totalidad son microempresas de subsistencia el

mayor porcentaje corresponde a tiendas, el segundo mayor porcentaje corresponden a la crianza, y venta de pollos y gallinas indias y ponedoras, siendo esta iniciativa una de las más importantes del sector agricultura; también el cultivo y venta de hortalizas representa uno de los porcentajes altos del estudio, dentro de las hortalizas que cultivan están el maíz, fríjol, tomate y chiles. En el municipio existe un clima y entorno favorable para los cultivos lo cual es una ventaja para la zona.

Existen otras iniciativas de negocios pertenecientes al sector comercio, dentro de las cuales se pueden mencionar, pupuserías, panaderías y molinos.

2. Cantón en el que está ubicado el negocio.

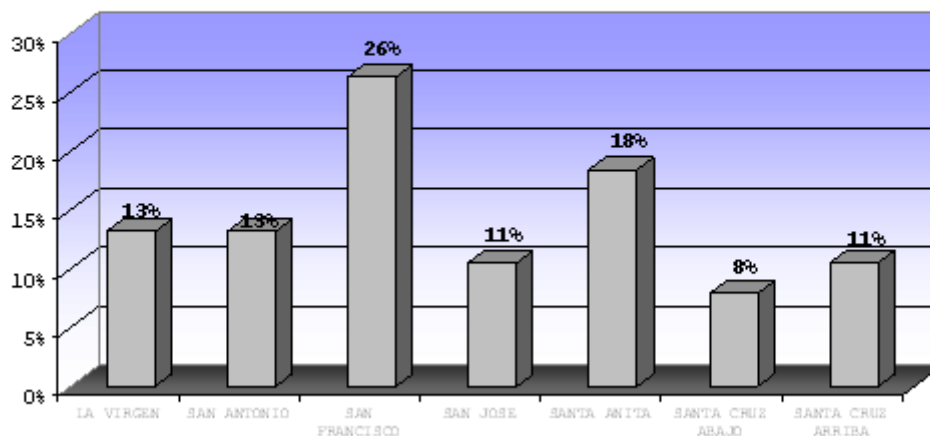
Objetivo: Conocer el número de empresas existentes por cantón.

CUADRO No 4

# NEGOCIOS POR CANTÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LA VIRGEN	5	13%
SAN ANTONIO	5	13%
SAN FRANCISCO	10	26%
SAN JOSÉ	4	11%
SANTA ANITA	7	18%
SANTA CRUZ ABAJO	3	8%
SANTO CRUZ ARRIBA	4	11%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 2

**MICRO EMPRESAS DE CADA CANTÓN EN EL MUNICIPIO DE
SAN CRISTOBAL**

**ANÁLISIS:**

Según los resultados el Cantón de San Francisco es el que tiene mayor número de microempresas con un porcentaje de 26%, seguido del Cantón Santa Anita con un 18%, cantón La Virgen y San Antonio con un 13% cada uno.

Siendo el Cantón Santa Cruz Abajo el que menos número de negocios posee con un 8% equivalente a 3 microempresas.

INTERPRETACIÓN:

Según el estudio realizado en el municipio de San Cristóbal Departamento de Cuscatlán, se identificaron 38 microempresas ubicados en los seis diferentes cantones del municipio, identificando el cantón San Francisco, cantón donde existen el mayor número de negocios.

DATOS ESPECÍFICOS

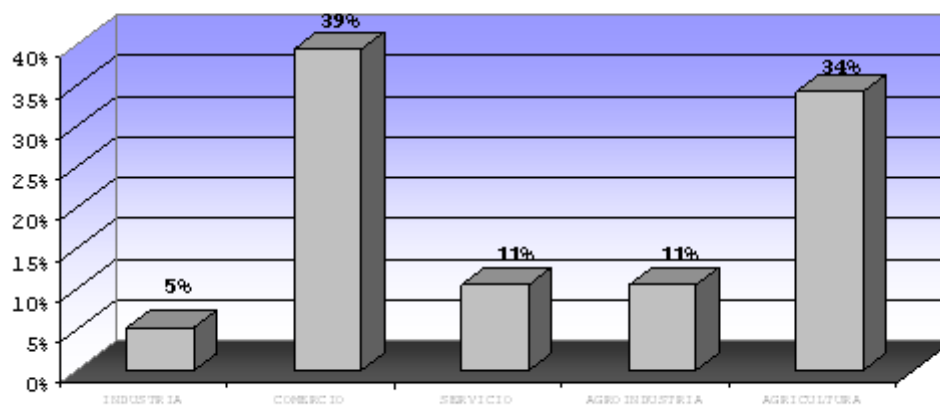
3. ¿Cuál es el sector económico al que pertenece la empresa?

Objetivo: Determinar los diferentes sectores económicos con los que se trabaja en la investigación.

CUADRO No 5

SECTOR ECONÓMICO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
INDUSTRIA	2	5%
COMERCIO	15	39%
SERVICIO	4	11%
AGROINDUSTRIA	4	11%
AGRICULTURA	13	34%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 3

SECTOR ECONÓMICO DE LAS MICRO EMPRESAS**ANÁLISIS:**

Según la gráfica anterior el 39% corresponde a las Microempresas del sector comercio, el sector agricultura con un 34%, seguido del sector servicios y agroindustria

con un 11% cada uno y siendo el sector más bajo el de industria con un 5%.

INTERPRETACIÓN:

Según el estudio realizado en las 38 microempresas del Municipio de San Cristóbal se determinó los diferentes sectores económicos a los cuales pertenecen las microempresas, para lo cual se obtuvo como resultado que el mayor porcentaje corresponde a las microempresas del sector comercio y agricultura.

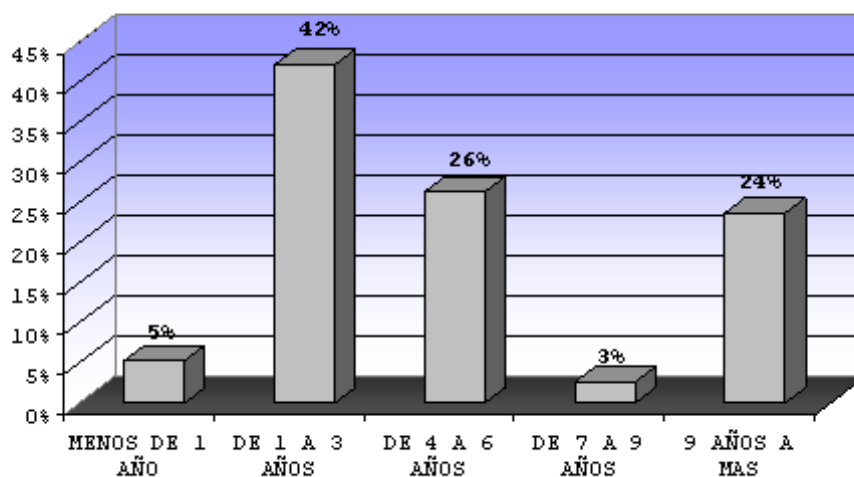
4. ¿Desde cuándo realiza la actividad económica?

Objetivo: Conocer el tiempo en el que ha estado operando la actividad económica.

CUADRO No 6

TIEMPO DE EXISTENCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE 1 AÑO	2	5%
DE 1 A 3 AÑOS	16	42%
DE 4 A 6 AÑOS	10	26%
DE 7 A 9 AÑOS	1	3%
9 AÑOS A MÁS	9	24%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 4

TIEMPO DE EXISTENCIA DEL NEGOCIO**ANÁLISIS:**

Según el gráfico anterior el mayor rango de tiempo de existencia del negocio es de 1 a 3 años con un porcentaje de 42%, seguido de 4 a 6 años con un porcentaje de 26%.

Existen microempresas que tiene de 9 años a más de existencia con un porcentaje de 24%, habiendo un 5% que tienen menos de un año de haber iniciado la iniciativa de negocio y solamente un 3% que se encuentran en el rango de 7 a 9 años de existencia.

INTERPRETACIÓN:

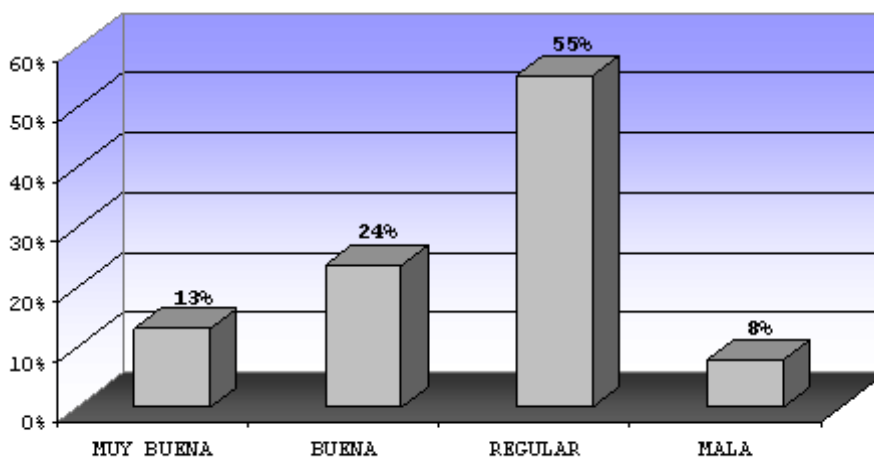
Casi la mitad de las microempresas encuestadas iniciaron sus actividades no más de hace tres años en los diferentes sectores económicos.

5. ¿Cómo es la demanda actual de sus productos o servicios?
 Objetivo: Conocer la demanda actual de los productos y servicios.

CUADRO No 7

DEMANDA DE BIENES Y SERVICIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY BUENA	5	13%
BUENA	9	24%
REGULAR	21	55%
MALA	3	8%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 5

DEMANDA DE BIENES Y SERVICIOS**ANÁLISIS:**

Los datos de la gráfica anterior demuestran que el 55% corresponde a las microempresas que consideran que la demanda de sus productos o servicios es regular, el 24% consideran que es buena, el 13% que es muy buena y solamente un 8% considera que es mala.

INTERPRETACIÓN:

La mayoría de propietarios de las microempresas consideran que la demanda de sus bienes y servicios es regular y solamente un porcentaje muy bajo considera que la demanda es muy buena.

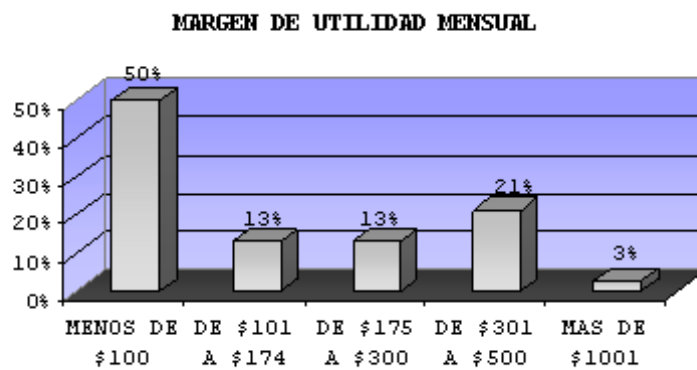
6. ¿Cuál es el margen de utilidad mensual que obtiene de su negocio?

Objetivo: Conocer el grado de rentabilidad que tienen las empresas objeto de investigación, tomando como base el ingreso mensual.

CUADRO No 8

UTILIDAD MENSUAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE \$100	19	50%
DE \$101 A \$174	5	13%
DE \$175 A \$300	5	13%
DE \$301 A \$500	8	21%
MÁS DE \$1001	1	3%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 6



ANÁLISIS:

Según el gráfico anterior el rango de utilidad mensual de menos de \$100 corresponde al 50%, el rango de \$301 a \$500 refleja un 21%, el rango de \$101 a \$174 y el rango de \$175 a \$300 mensuales corresponden a 13% cada uno, y únicamente el 3% poseen ingresos de más de \$1001.

INTERPRETACIÓN:

La mayoría de las microempresas, poseen ingresos mensuales menores a los \$100, lo cual refleja el nivel de pobreza que poseen las familias de la localidad. Existe un porcentaje muy bajo de negocios que poseen ingresos mayores de \$1000.

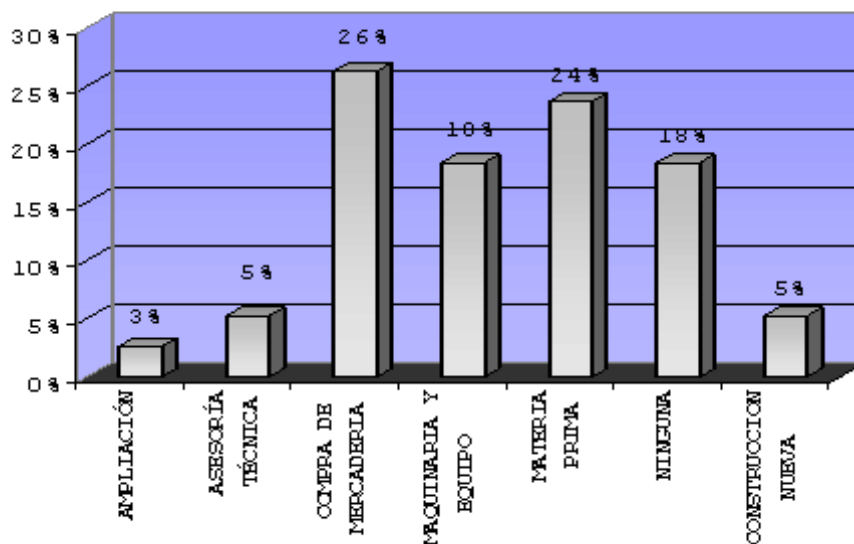
7. ¿Cuál es la inversión más reciente que ha realizado en su negocio?

Objetivo: Conocer el tipo de inversión que han realizado las empresas objeto de investigación.

CUADRO No 9

INVERSIÓN MÁS RECIENTE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
AMPLIACIÓN	1	3%
ASESORÍA TÉCNICA	2	5%
COMPRA DE MERCADERIA	10	26%
MAQUINARIA Y EQUIPO	7	18%
MATERIA PRIMA	9	24%
NINGUNA	7	18%
CONSTRUCCION NUEVA	2	5%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 7

INVERSIÓN MÁS RECIENTE**ANÁLISIS:**

Según la gráfica anterior un 26% ha invertido recientemente en compra de mercadería propia del negocio, y un 24% ha invertido en compra de materia prima. Un 18% ha invertido en adquisición de maquinaria y equipo, y otro 18% no ha realizado ningún tipo de inversión. Un 5% en cada uno de los siguientes tipos de inversión: asesoría técnica y construcción nueva. Y finalmente un 3% ha invertido en ampliación.

INTERPRETACIÓN:

Las microempresas que han realizado recientemente inversión son aquellas dedicadas al comercio, que necesitan invertir en compra de mercadería.

El porcentaje de microempresas que invierten en ampliación es muy bajo, así como también existen un gran número de negocios que han realizado poca inversión en asesoría técnica y construcción nueva.

8. ¿De cuántos empleados está constituida la empresa?

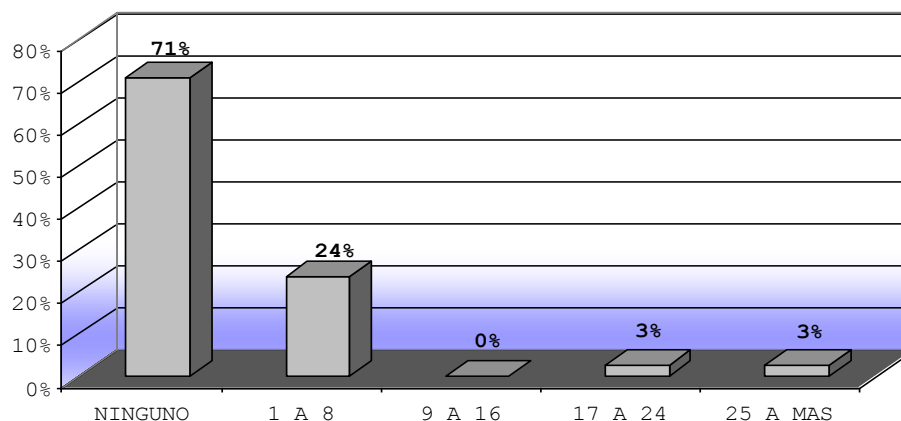
Objetivo: Conocer cuantos empleados trabajan en las empresas objeto de investigación.

CUADRO No 10

# DE EMPLEADOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NINGUNO	27	71%
1 A 8	9	24%
9 A 16	0	0%
17 A 24	1	3%
25 A MÁS	1	3%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 8

NÚMERO DE EMPLEADOS



ANÁLISIS:

Según la gráfica anterior el 71% de los propietarios de las microempresas entrevistadas, no poseen ningún empleado; un 24% poseen de 1 a 8 empleados en sus negocios, y un mismo porcentaje de 3% poseen de 17 a 24 empleados y 25 a más.

INTERPRETACIÓN:

La mayoría de microempresas del municipio de San Cristóbal, no cuentan con empleados ya que están constituidos por integrantes del mismo núcleo familiar quienes son los que desempeñan las labores necesarias del negocio y no cuentan con suficiente ingreso para poder pagar a los empleados.

Existe un porcentaje de negocios que si cuentan con empleados, lo cual beneficia a otras familias generando empleo e ingresos a otros hogares.

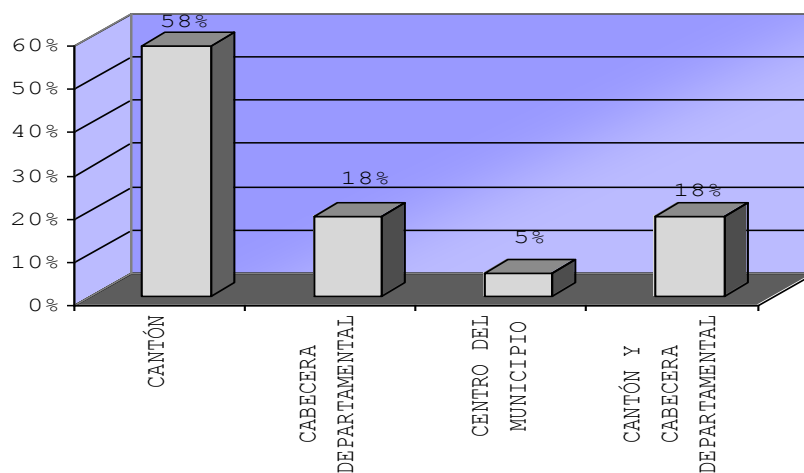
9. ¿Dónde comercializa su producto o servicio?

Objetivo: Conocer cual es el lugar donde comercializan sus productos o servicio las empresas objeto de estudio.

CUADRO No 11

LUGAR DE COMERCIALIZACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CANTÓN	22	58%
CABECERA DEPARTAMENTAL	7	18%
CENTRO DEL MUNICIPIO	2	5%
CANTÓN Y CABECERA DEPARTAMENTAL	7	18%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 9

LUGAR DE COMERCIALIZACIÓN DE LOS BIENES Y SERVICIOS**ANÁLISIS:**

Según la gráfica anterior el 58% de las microempresas comercializa sus bienes y servicios en el mismo cantón donde está ubicado el negocio, el 18% los comercializa en la cabecera departamental, y otro 18% en el cantón y cabecera departamental, un 5% los comercializa en el centro del municipio.

INTERPRETACIÓN:

La mayoría de las microempresas comercializa sus bienes y servicios con los habitantes del mismo cantón donde están ubicados los negocios.

Son pocos los negocios que comercializan sus bienes y servicios en centro del municipio.

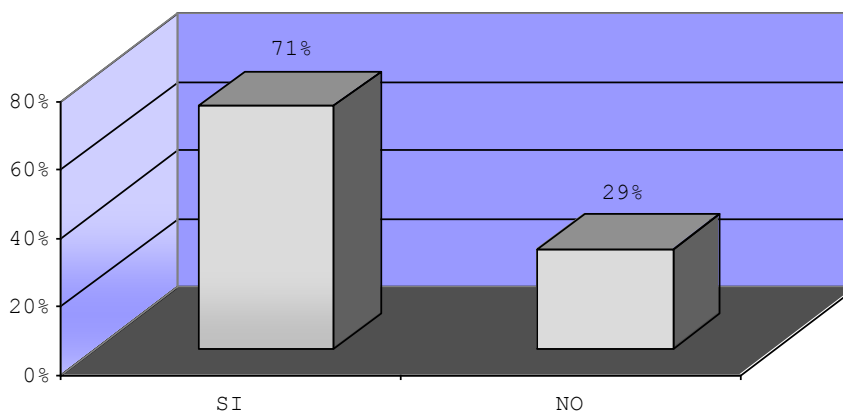
10. ¿Existe alguna competencia en la zona?

Objetivo: Conocer si hay negocios que se dedican a la misma actividad comercial.

CUADRO No 12

COMPETENCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	27	71%
NO	11	29%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 10

EXISTENCIA DE COMPETENCIA DE BIENES Y SERVICIOS**ANÁLISIS:**

Según el gráfico anterior el 71% de las microempresas encuestadas si poseen competencia de los bienes y servicios que comercializan, y el 29% no poseen.

INTERPRETACIÓN:

En la mayoría de Cantones existen negocios que realizan la misma actividad económica razón por la cual poseen competencia dentro del mismo cantón donde está ubicado el negocio.

11. ¿Ocupa algún tipo de publicidad para dar a conocer su producto o servicio?

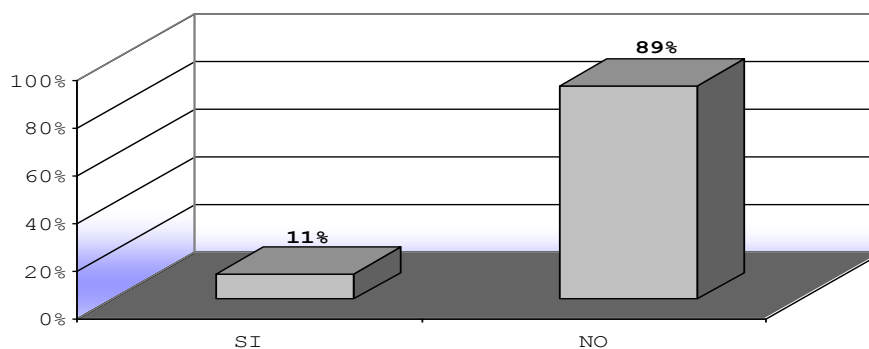
Objetivo: Conocer si ocupan publicidad las empresas objeto de estudio para dar a conocer su producto o servicio.

CUADRO No 13

PUBLICIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	11%
NO	34	89%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 11

MICROEMPRESAS QUE CUENTAN CON ALGUN TIPO DE PUBLICIDAD



ANÁLISIS:

Según la gráfica anterior el 89% de las microempresas no cuentan con ningún tipo de publicidad el 11% restante si cuenta.

INTERPRETACIÓN:

La mayoría de las microempresas no cuentan con publicidad que les ayude a incrementar la venta de sus

bienes y servicios y los que sí cuentan solo es con un rotulo.

12. ¿Cuántos integrantes son en la familia?

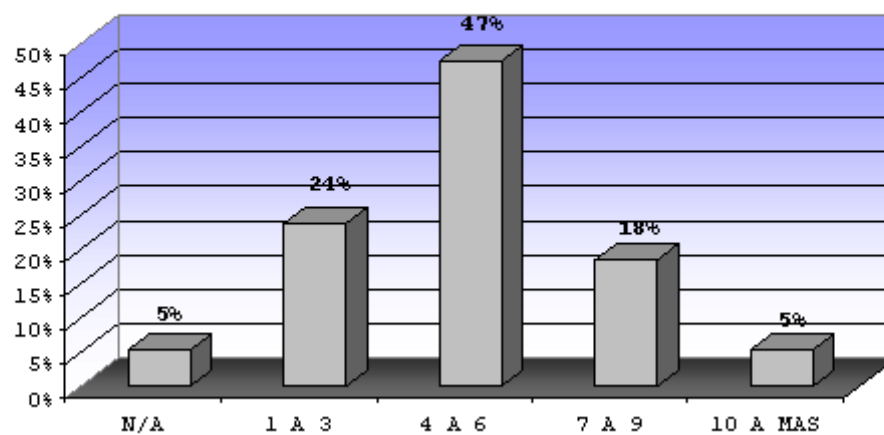
Objetivo: Conocer el número de personas que se ven beneficiadas por el negocio.

CUADRO No 14

# DE FAMILIARES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
N/A	2	5%
1 A 3	9	24%
4 A 6	18	47%
7 A 9	7	18%
10 A MÁS	2	5%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 12

PORCENTAJE DE NÚMERO DE INTEGRANTES POR HOGAR



ANÁLISIS:

Según la gráfica anterior, el 47% de los hogares está conformado de 4 a 6 personas, el 24% es de 1 a 3 integrantes, el 18% de 7 a 9, el 5% de 10 a más familiares y un 5% corresponde a las cooperativas que son las que no aplican en esta pregunta.

INTERPRETACIÓN:

Todos los hogares del Municipio están conformados por varios miembros, lo que nos indica que todos gozan de beneficios económicos al tener un negocio.

13. ¿Cuántos miembros de su familia participan en el negocio?

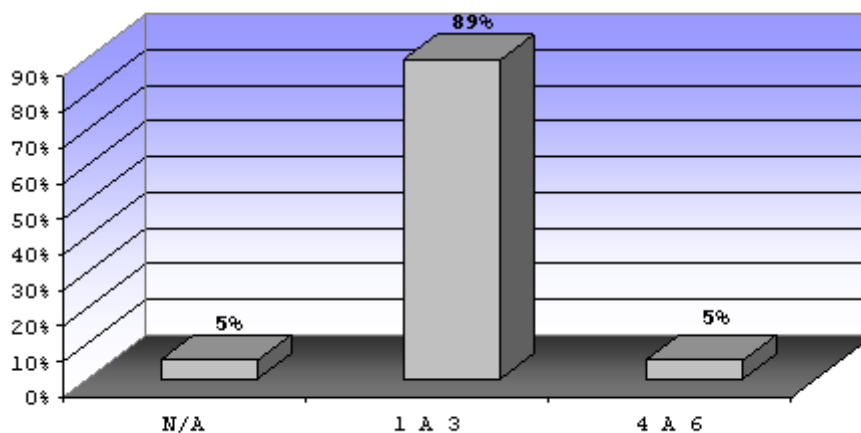
Objetivo: Conocer el nivel de participación familiar en las empresas objeto de estudio.

CUADRO No 15

# DE FAMILIARES QUE PARTICIPAN EN NEGOCIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
N/A	2	5%
1 A 3	34	89%
4 A 6	2	5%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 13

PORCENTAJE DE NÚMERO DE FAMILIARES QUE PARTICIPAN EN EL NEGOCIO



ANÁLISIS:

Según el gráfico anterior el 89% de las microempresas se ven involucrados de 1 a 3 miembros de la familia, 5% para el rango de 4 a 6 miembros que se involucran en el negocio, y el 5% restante para las cooperativas que son las que no aplican en esta pregunta.

INTERPRETACIÓN:

En todos los negocios se ven involucrados familiares cercanos aunque no sea toda la familia pero si hay participación familiar por lo menos de un miembro más.

14. ¿Pertenece a alguna cooperativa o asociación?

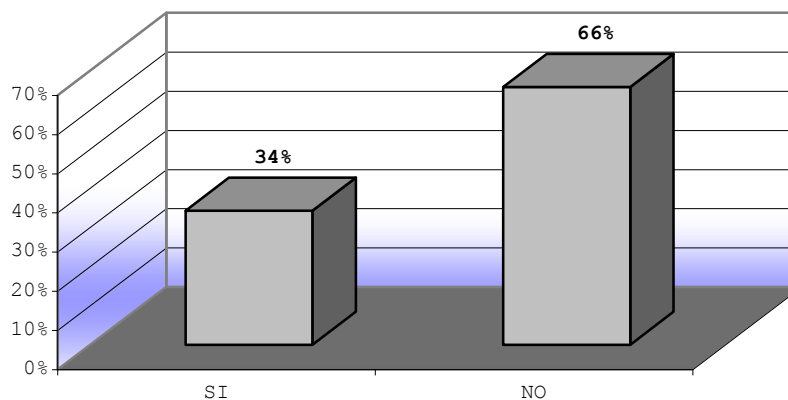
Objetivos: Conocer el grado de asociatividad que tienen los propietarios de las empresas objeto de estudio.

CUADRO No 16

PERTENECER A COOPERATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	13	34%
NO	25	66%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 14

PORCENTAJE DE PROPIETARIOS DE NEGOCIOS QUE PERTENECEN A ALGUNA COOPERATIVA



ANÁLISIS:

Según el gráfico anterior el 34% de los propietarios de los negocios estudiados sí pertenecen a una cooperativa, y el 66% restante no pertenece a ninguna cooperativa.

INTERPRETACIÓN:

En el municipio hay cooperativas en las cuales las personas emprendedoras se pueden asociar para obtener mejores beneficios ya que hay un porcentaje representativo que pertenece a alguna.

15. ¿Estaría dispuesto a asociarse con otras empresas o personas para obtener mayores beneficios?

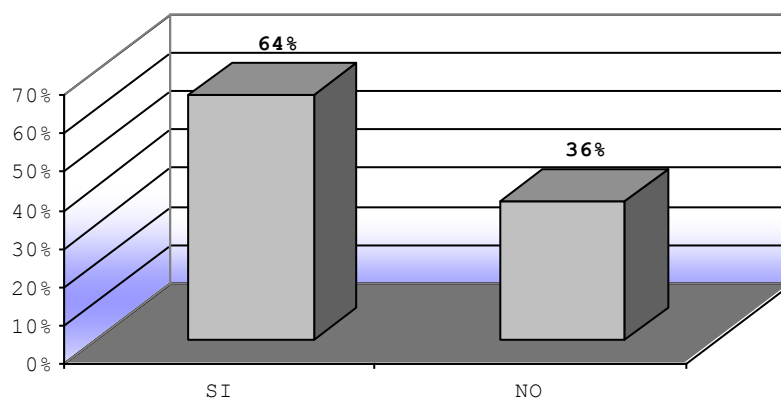
Objetivos: Conocer el grado de disponibilidad para asociarse con otras empresas o personas.

CUADRO No 17

DISPUERTO A ASOCIARCE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	16	64%
NO	9	36%
TOTAL	25	100%

GRÁFICO No 15

PORCENTAJE DE PROPIETARIOS DE NEGOCIOS QUE ESTARIAN DISPUESTOS A ASOCIARSE A COOPERATIVAS



ANÁLISIS:

Según el gráfico anterior el 64% de los encuestados si tendría disponibilidad para asociarse con otras personas o empresas, el 36% restante no tiene disponibilidad para asociarse con otras personas o empresas.

INTERPRETACIÓN:

El mayor porcentaje de personas si tiene voluntad para trabajar en equipo y obtener mejores beneficios económicos, pero hay un buen número de personas que no estarían dispuestos a trabajar en equipo.

16. ¿Su empresa lleva una contabilidad formal?

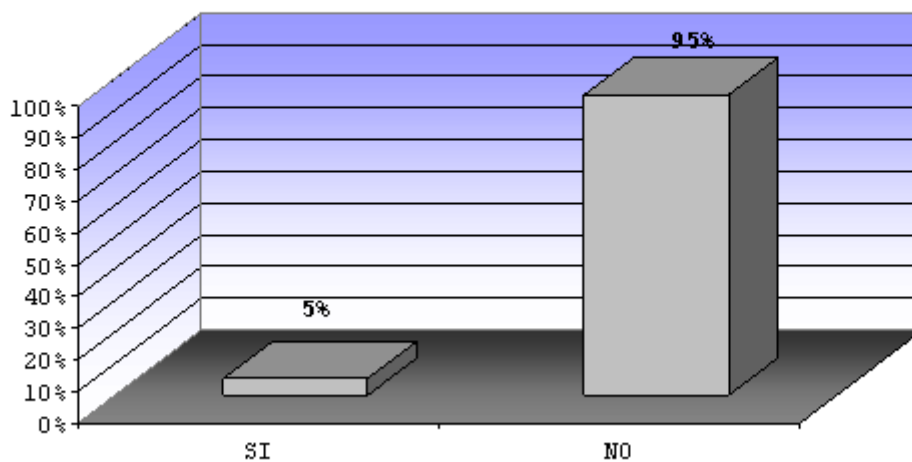
Objetivo: Conocer si las empresas objeto de estudio llevan un control detallado de sus ingresos y gastos.

CUADRO No 18

CONTABILIDAD FORMAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	5%
NO	36	95%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 16

PORCENTAJE DE MICRO EMPRESAS QUE LLEVAN CONTABILIDAD FORMAL.



ANÁLISIS:

Según el gráfico anterior el 95% de los encuestados no lleva contabilidad formal de sus negocios, el 5% restante sí lleva contabilidad formal de sus negocios.

INTERPRETACIÓN:

Casi en su totalidad los comercios de la zona no llevan un control detallado de sus gastos e ingresos.

17. ¿Su empresa cuenta con un sistema o modelo administrativo?

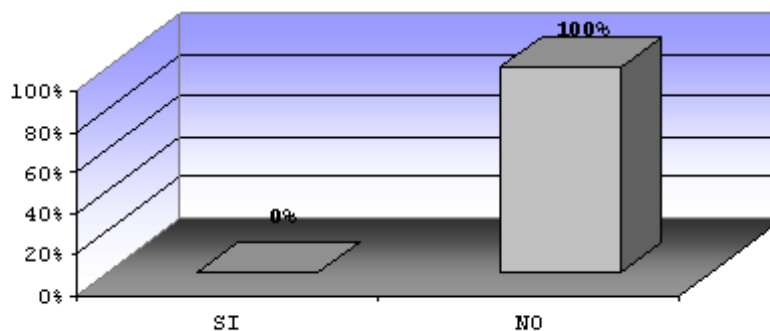
Objetivo: Conocer el uso de las herramientas empresariales en las empresas objeto de estudio.

CUADRO No 19

MODELO ADMINISTRATIVO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	38	100%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 17

PORCENTAJE DE MICROEMPRESAS QUE CUENTAN CON UN MODELO ADMINISTRATIVO



ANÁLISIS:

El gráfico anterior nos muestra que el 100% de los encuestados no tiene un modelo administrativo en sus negocios.

INTERPRETACIÓN:

Todos los comercios del municipio no tienen un modelo administrativo implementado.

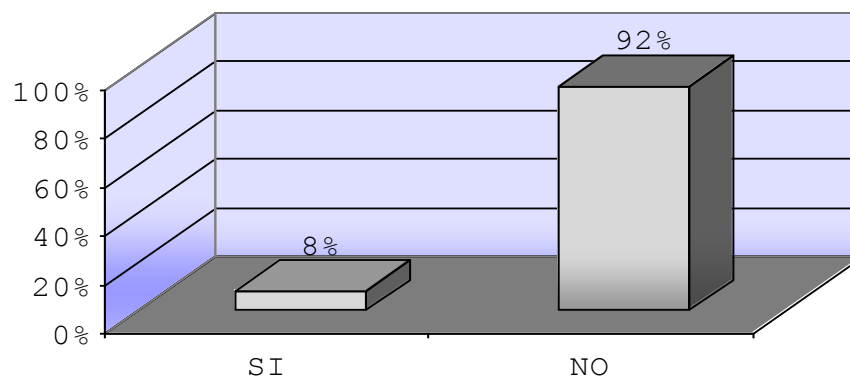
18. ¿Ha recibido su negocio apoyo técnico de alguna institución?

Objetivo: Conocer si las empresa objeto de estudio han recibido apoyo técnico de alguna institución.

CUADRO No 20

APOYO TÉCNICO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	8%
NO	35	92%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 18

**MICROEMPRESAS QUE HAN RECIBIDO APOYO
TÉCNICO****ANÁLISIS:**

Según los datos de la gráfica anterior el 92% de las microempresas no han recibido apoyo técnico y en menor porcentaje el 8% si ha recibido apoyo técnico.

INTERPRETACIÓN:

La mayor parte de las microempresas no han recibido apoyo técnico, lo que implica que algunas de estas no puedan desarrollarse y crecer, así como prevenir o enfrentar dificultades de su entorno.

La tabulación siguiente solo corresponde para las empresas que han recibido apoyo técnico.

19. ¿Qué tipo de apoyo técnico le han brindado? Y ¿Qué institución le ha brindado el apoyo técnico?

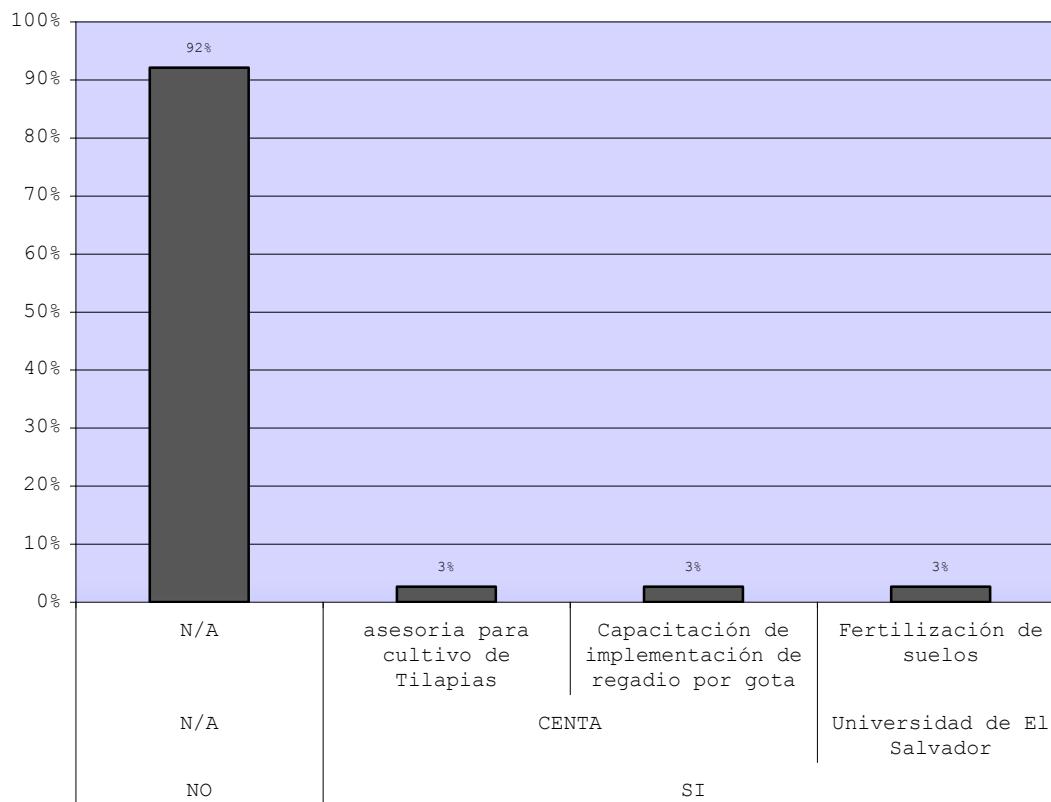
Objetivo: Conocer el tipo de apoyo técnico brindado a las empresas objeto de estudio y las instituciones que brindan dicho apoyo.

CUADRO No 21

EMPRESAS QUE HAN RECIBIDO APOYO TÉCNICO	INSTANCIA QUE BRINDÓ APOYO	TIPO DE APOYO TÉCNICO	PORCENTAJE
NO			92%
	NINGUNA		92%
		Ninguna	92%
SI			8%
	CENTA		5%
		1. Asesoría para cultivo de tilapias	3%
		2. Capacitación para la implementación de riego por goteo	3%
	UES		3%
		3. Fertilización de suelos	3%
TOTAL GENERAL			100%

GRÁFICO No 19

**TIPO DE APOYO TÉCNICO EN RELACIÓN A LA
INSTITUCIÓN BRINDADA**



ANÁLISIS:

Según los datos de la gráfica anterior el 92% de las microempresas no han recibido apoyo técnico y únicamente un 8% si ha recibido apoyo técnico, del 8% un 5% recibieron apoyo de parte del CENTA y 3% de parte de la Universidad de El Salvador.

El apoyo técnico brindado por parte del CENTA consistió en asesoría para cultivo de tilapias con un 3% y capacitación de implementación de regadío por goteo con un

3% y de parte de la Universidad de El Salvador, capacitación en fertilización de suelos con un 3%.

INTERPRETACIÓN:

La mayor parte de las microempresas no han recibido apoyo de ningún tipo, lo que implica que algunas de estas no puedan desarrollarse y crecer, así como prevenir o enfrentar dificultades de su entorno.

Las instancias que han brindado apoyo a las microempresas son la Universidad de El Salvador y el CENTA; estas instancias permiten que algunos negocios puedan salir adelante y desarrollar habilidades y conocimientos importantes para el manejo de este.

El apoyo técnico brindado consistió en asesoría para cultivo de tilapia, capacitación de implementación de regadío por goteo y capacitación en fertilización de suelos.

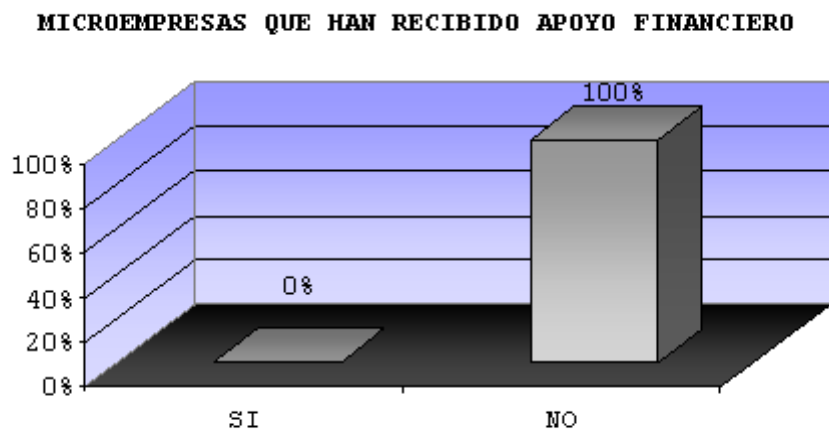
20. ¿Ha recibido su negocio apoyo financiero de alguna institución?

Objetivo: Conocer si las empresas objeto de estudio han recibido apoyo financiero de alguna institución.

CUADRO No 22

APOYO FINANCIERO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	38	100%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 20

**ANÁLISIS:**

Según los datos de la gráfica anterior el 100% de las microempresas no han recibido apoyo financiero.

INTERPRETACIÓN:

Las microempresas del municipio no han recibido apoyo financiero de ninguna institución. Los microempresarios no tienen los fondos propios suficientes para el desarrollo y crecimiento de su negocio, lo que significa que el apoyo financiero tiene una gran importancia ya que permite satisfacer las necesidades de las empresas y enfrentar situaciones inesperadas.

21. ¿Estaría dispuesto a participar en un programa de apoyo técnico y/o financiero para su empresa?

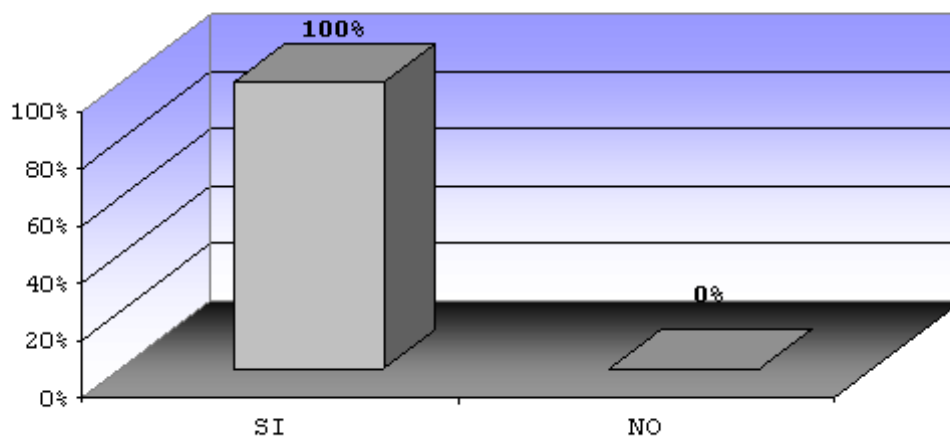
Objetivos: Conocer el grado de disposición para ser parte de un Programa de apoyo técnico y/o financiero.

CUADRO No 23

DISPOSICIÓN A PARTICIPAR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	38	100%
NO	0	0%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 21

DISPOSICIÓN A PARTICIPAR EN UN PROGRAMA DE APOYO TÉCNICO Y FINANCIERO



ANÁLISIS:

Según los datos anteriores el 100% de las microempresas están dispuestos a participar en un programa de apoyo técnico y/o financiero.

INTERPRETACIÓN:

Todas las microempresas están dispuestas a participar en un programa de apoyo técnico y/o financiero que les permita producir, comercializar o prestar un servicio mejor que contribuya en aumentar los ingresos y generar bienestar a la comunidad.

22. ¿Cuántas mujeres trabajan en su empresa?

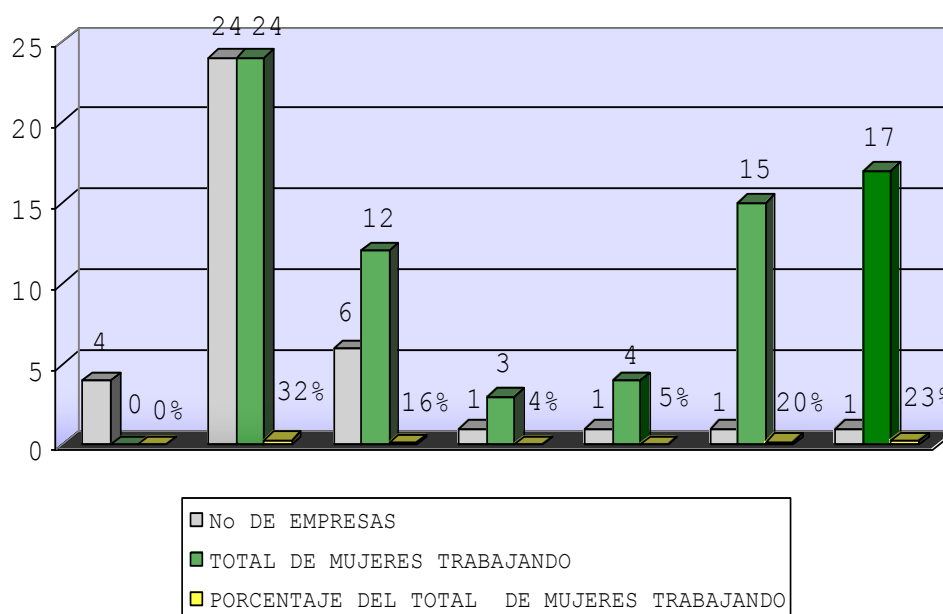
Objetivo: Conocer cuántas mujeres trabajan en las empresas objeto de estudio.

CUADRO No 24

No MUJERES POR EMPRESA	No DE EMPRESAS	PORCENTAJE DE EMPRESAS	TOTAL DE MUJERES QUE TRABAJAN	PORCENTAJE DEL TOTAL MUJERES QUE TRABAJAN
0	4	11%	0	0%
1	24	63%	24	32%
2	6	16%	12	16%
3	1	3%	3	4%
4	1	3%	4	5%
15	1	3%	15	20%
17	1	3%	17	23%
TOTAL	38	100%	75	100%

GRÁFICO No 22

MUJERES QUE TRABAJAN EN LAS MICROEMPRESAS



ANÁLISIS:

De acuerdo a la gráfica anterior en 24 empresas trabaja una mujer por empresa totalizando 24 mujeres, es decir un 32% del total de mujeres, en 6 empresas trabajan dos mujeres por empresa totalizando 12 mujeres, que significa un 16% del total de las mujeres, en 4 empresas no trabaja ninguna mujer, en 1 empresa trabajan 17 mujeres que equivale a un 23%, en otra empresa trabajan 15 mujeres que equivale a un 20% y en una empresa más trabajan 4 mujeres, es decir, un 5%.

INTERPRETACIÓN:

En el mayor porcentaje de las microempresas trabajan pocas mujeres tomando en cuenta los negocios individuales y/o las cooperativas. Según los datos la mujer participa en la mayoría de las microempresas, por lo tanto las mujeres desarrollan un papel muy importante para el aporte del ingreso familiar.

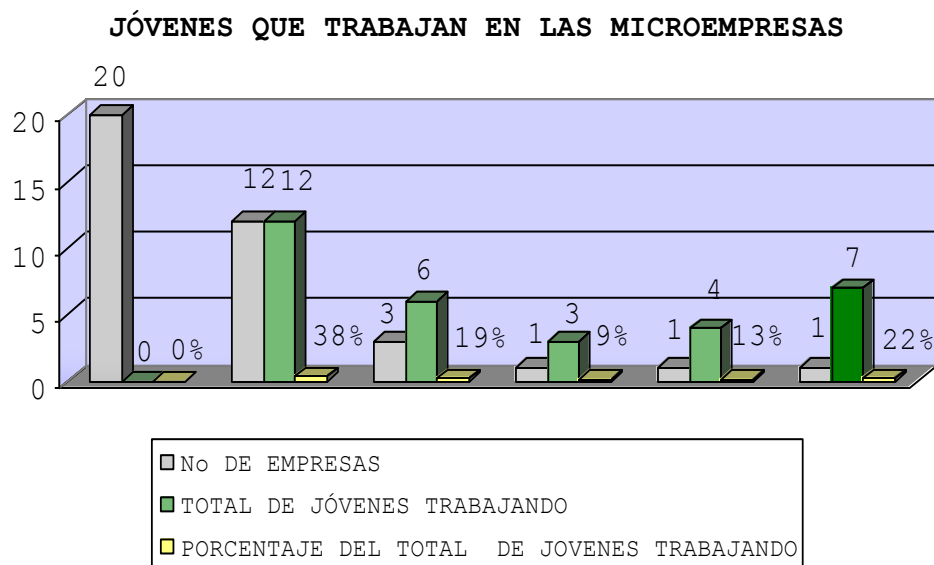
23. ¿Cuántos jóvenes trabajan en su empresa?

Objetivo: Conocer cuántos jóvenes trabajan en las empresas de estudio.

CUADRO No 25

No JÓVENES POR EMPRESA	No DE EMPRESAS	PORCENTAJE DE EMPRESAS	TOTAL DE JÓVENES TRABAJANDO	PORCENTAJE DEL TOTAL DE JÓVENES TRABAJANDO
0	20	53%	0	0%
1	12	32%	12	38%
2	3	8%	6	19%
3	1	3%	3	9%
4	1	3%	4	13%
7	1	3%	7	22%
TOTAL	38	100%	32	100%

GRÁFICOS No 23

**ANÁLISIS:**

De acuerdo a la gráfica anterior en 20 empresas no trabaja ningún joven, en 12 empresas trabajan un joven por empresa totalizando 12 jóvenes, que significa un 38% del total de los jóvenes, en 3 empresas trabajan 2 jóvenes por

empresa totalizando 6 jóvenes, que significa un 19%, en 1 empresa trabajan 3 jóvenes, que significa un 9%, en otra empresa trabajan 4 jóvenes, que significa un 13% y en otra empresa trabajan 7 jóvenes, es decir, un 22%.

INTERPRETACIÓN:

En el mayor porcentaje de las microempresas trabajan pocos jóvenes tomando en cuenta los negocios de la zona. Según los datos los jóvenes tienen poca participación en la mayoría de las microempresas, por lo tanto los jóvenes no tienen un papel importante para el aporte del ingreso familiar.

24. ¿Cuántas personas de la tercera edad trabajan en su empresa?

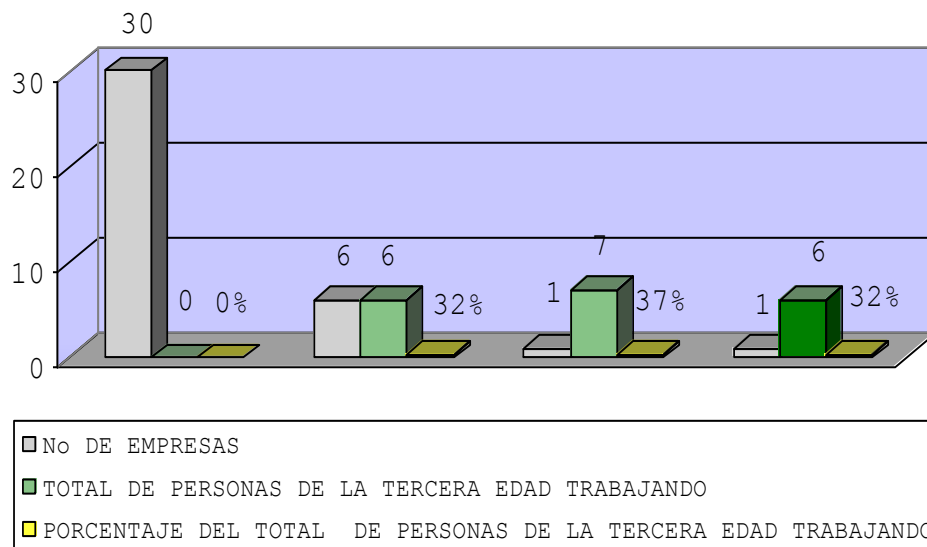
Objetivo: Conocer cuántos personas de la tercera edad trabajan en las empresas objeto de estudio.

CUADRO No 26

No DE PERSONAS DE LA TERCERA EDAD POR EMPRESA	No DE EMPRESAS	PORCENTAJE DE EMPRESAS	TOTAL DE PERSONAS DE LA TERCERA EDAD TRABAJANDO	PORCENTAJE DEL TOTAL DE PERSONAS DE LA TERCERA EDAD TRABAJANDO
0	30	79%	0	0%
1	6	16%	6	32%
7	1	3%	7	37%
6	1	3%	6	32%
TOTAL	38	100%	19	100%

GRÁFICO No 24

PERSONAS DE LA TERCERA EDAD QUE TRABAJAN EN LAS MICROEMPRESAS



ANÁLISIS:

De acuerdo a la gráfica anterior en 30 empresas no trabaja ninguna persona de la tercera edad, en 6 empresas trabaja una persona de la tercera edad por empresa totalizando 6 personas de la tercera edad, que significa un 32% del total de las personas de la tercera edad, en otra empresa trabajan 7 personas de la tercera edad que significa un 37% del total de las personas de la tercera edad y en una ultima empresa trabajan 6 personas de la tercera edad que significa un 32% del total de las personas de la tercera edad.

INTERPRETACIÓN:

Las microempresas del municipio tienen empleadas a muy pocas personas de la tercera edad para sus negocios, por lo

tanto no tienen muchas oportunidades de empleo en la zona y no pueden dar un aporte económico en su hogar.

25. ¿Cuántas personas discapacitadas trabajan en su empresa?

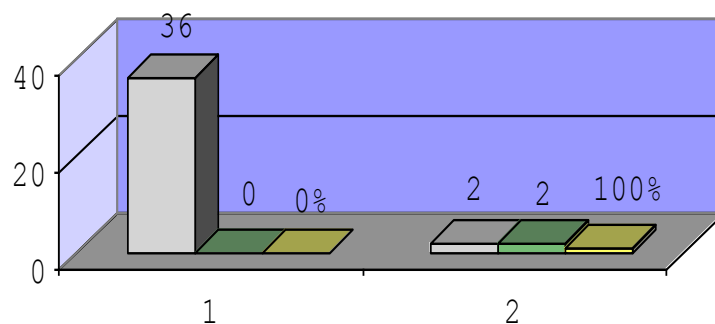
Objetivo: Conocer cuántas personas discapacitadas trabajan en las empresas objeto de estudio.

CUADRO No 27

No DE PERSONAS DISCAPACITADOS POR EMPRESA	No DE EMPRESAS	PORCENTAJE DE EMPRESAS	TOTAL DE DISCAPACITADOS TRABAJANDO	PORCENTAJE DEL TOTAL DE DISCAPACITADOS TRABAJANDO
0	36	95%	0	0%
1	2	5%	2	100%
TOTAL	38	100%	2	100%

GRÁFICO No 25

DISCAPACITADOS QUE TRABAJAN EN LAS MICROEMPRESAS



■	No DE EMPRESAS
■	TOTAL DE DISCAPACITADOS TRABAJANDO
■	PORCENTAJE DEL TOTAL DE MUJERES TRABAJANDO

ANÁLISIS:

De acuerdo a la gráfica anterior en 36 empresas no trabaja ninguna persona discapacitada, y solamente en 2 empresas trabaja una persona discapacitada por empresa totalizando 2 personas discapacitadas, que significa un 100% del total de las personas discapacitadas.

INTERPRETACIÓN:

Las microempresas del municipio no tienen personas discapacitadas empleadas en sus negocios por lo tanto no se puede elaborar un programa que beneficie a estas personas ya que no hay una cantidad representativa que conlleve a la ejecución de un proyecto.

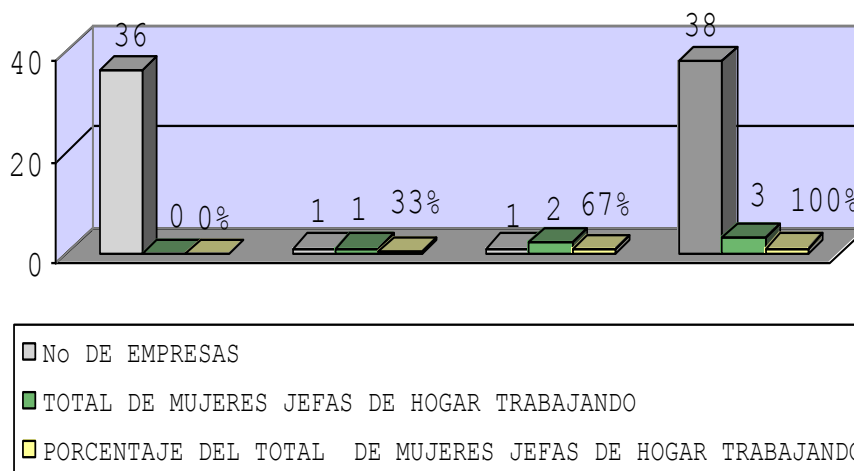
26. ¿Cuántas mujeres jefas de hogar trabajan en su empresa?
Objetivo: Conocer cuántas mujeres jefas de hogar trabajan en las empresas objeto estudio.

CUADRO No 28

No DE PERSONAS DE MUJERES JEFAS DE HOGAR POR EMPRESA	No DE EMPRESAS	PORCENTAJE DE EMPRESAS	TOTAL DE MUJERES JEFAS DE HOGAR TRABAJANDO	PORCENTAJE DEL TOTAL DE MUJERES JEFAS DE HOGAR TRABAJANDO
0	36	95%	0	0%
1	1	3%	1	33%
2	1	3%	2	67%
TOTAL	38	100%	3	100%

GRÁFICO No 26

**MUJERES JEFAS DE HOGAR QUE TRABAJAN EN LAS
MICROEMPRESAS**



ANÁLISIS:

De acuerdo a la gráfica anterior en 36 empresas no trabaja ninguna mujer jefa de hogar, en otra empresa trabaja solamente una mujer jefa de hogar que significa un 33% del total de mujeres jefas de hogar, en una ultima empresa trabajan 2 mujeres jefas de hogar que significa un 67% del total de mujeres jefas de hogar.

INTERPRETACIÓN:

En el mayor porcentaje de las microempresas trabajan muy pocas mujeres jefas de hogar, en los negocios de la zona. Según los datos las mujeres jefas de hogar tienen poca participación en la mayoría de las microempresas, por lo tanto no tienen un papel importante para el aporte del ingreso familiar.

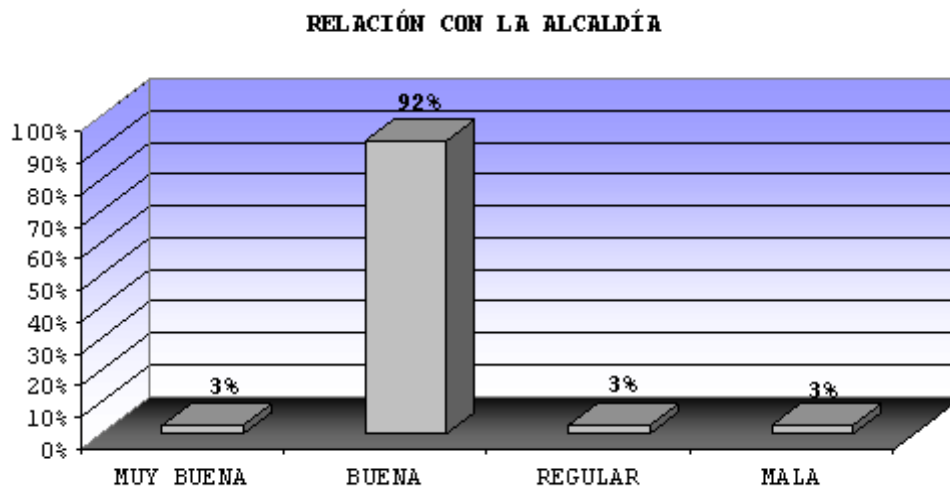
27. ¿Cómo es la relación con la Alcaldía en proyectos de apoyo técnico?

Objetivo: Conocer la relación en proyectos de apoyo técnico entre la Alcaldía y las empresas.

CUADRO No 29

RELACIÓN CON LA ALCALDIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY BUENA	1	3%
BUENA	35	92%
REGULAR	1	3%
MALA	1	3%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 27



ANÁLISIS:

La gráfica refleja que el 92% de los propietarios de las microempresas tienen una buena relación con la Alcaldía del municipio, el 3% tiene una muy buena relación, el otro

3% dice tener una relación regular y un 3% dice tener mala relación con la Alcaldía.

INTERPRETACIÓN:

La relación que se obtiene de los propietarios de las negocios con Alcaldía es buena lo cual es muy importante ya que a través de ésta se puede establecer contacto para llevar a cabo proyectos de apoyo técnico a las empresas existentes en el municipio.

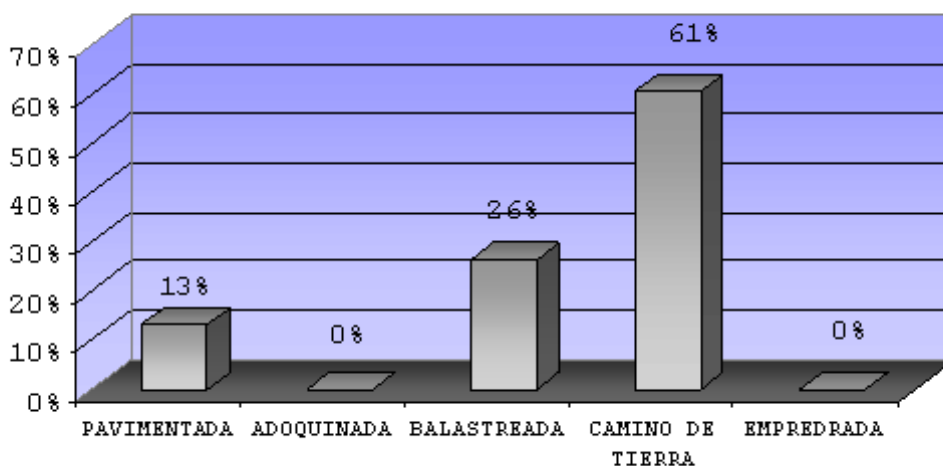
28. ¿Cómo es la infraestructura vial para llegar a su empresa?

Objetivo: Conocer en qué estado se encuentran las carreteras.

CUADRO No 30

INFRAESTRUCTURA VIAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PAVIMENTADA	5	13%
ADOQUINADA	0	0%
BALASTREADA	10	26%
CAMINO DE TIERRA	23	61%
EMPREDRADA	0	0%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 28

INFRAESTRUCTURA VIAL**ANÁLISIS:**

De acuerdo a la gráfica anterior para llegar a 23 microempresas se tienen que hacer sobre una superficie de tierra, que significan un 61% de las microempresas, para llegar a 10 microempresas la infraestructura vial es balastreada, que equivale a un 26% de las microempresas y para llegar a 5 microempresas, la calle es pavimentada, es decir un menor porcentaje de 13%.

INTERPRETACIÓN:

La mayoría de acceso a las microempresas cuentan con una infraestructura vial de camino de tierra lo cual dificulta el acceso a vehículos pequeños. En algunos cantones entra bus y vehículo grande. La infraestructura vial de un menor porcentaje de microempresas es pavimentada, lo cual facilita el acceso a cualquier tipo de vehículo.

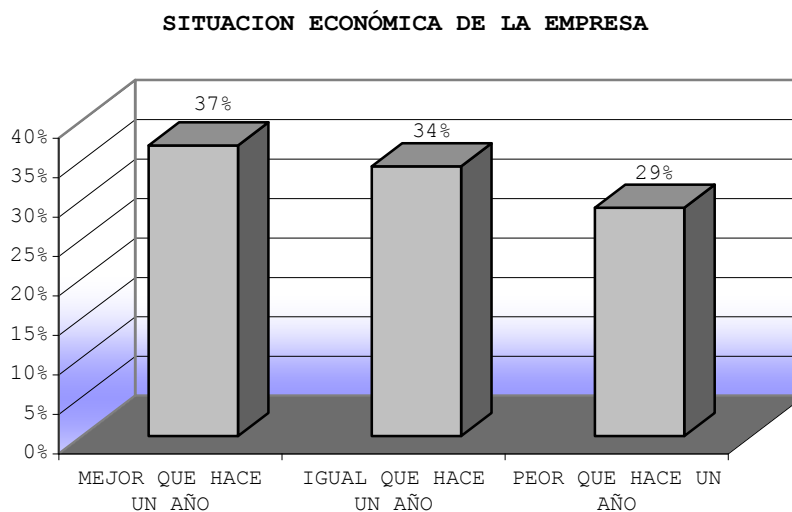
29. ¿Cómo califica la situación económica del sector de su empresa?

Objetivo: Conocer cómo es la situación económica de la empresa.

CUADRO No 31

SITUACIÓN ECONÓMICA DE SU EMPRESA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MEJOR QUE HACE UN AÑO	14	37%
IGUAL QUE HACE UN AÑO	13	34%
PEOR QUE HACE UN AÑO	11	29%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 29



ANÁLISIS:

De acuerdo a la gráfica anterior el 37% de las microempresas consideran que su situación económica es mejor que hace un año, el 34% dice que su situación

económica es igual que hace un año y 29% dice que está peor que hace un año.

INTERPRETACIÓN:

Una buena parte de los encuestados manifestó que su situación está mejor que hace un año, debido a que antes no contaba con muchos clientes o no tenía el dinero necesario para mejorar su negocio. Sin embargo unas empresas consideran que su situación económica ha disminuido debido a la competencia.

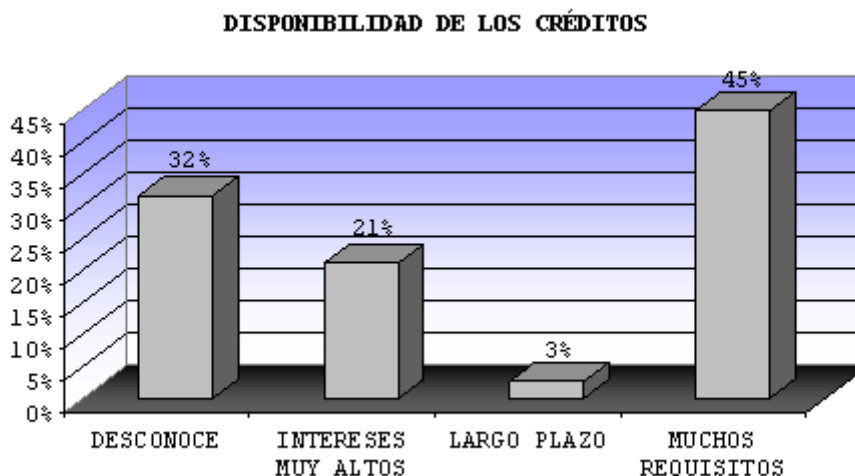
30. ¿Cómo califica la disponibilidad de créditos en los bancos para las empresas como la suya?

Objetivo: Conocer cómo es la disponibilidad de créditos para las empresas objeto de estudio.

CUADRO No 32

DISPONIBILIDAD DE CRÉDITOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DESCONOCE	12	32%
INTERESES MUY ALTOS	8	21%
LARGO PLAZO	1	3%
MUCHOS REQUISITOS	17	45%
TOTAL	38	100%

GRÁFICO No 30

**ANÁLISIS:**

De acuerdo a las encuestas el 45% considera que para obtener un crédito bancario piden muchos requisitos, el 32% dice que desconoce cómo son los créditos bancarios, el 21% dice que los intereses son muy altos y 3% dice que los créditos son para largo plazo.

INTERPRETACIÓN:

La mayoría de propietarios expresó que es difícil obtener un crédito en el banco, debido a que piden muchos requisitos, que hay que pagar intereses muy altos o que no pueden sostener la deuda por mucho tiempo debido a su situación económica. Otra parte de los encuestados dijo que desconocía la situación de los créditos porque nunca le había surgido la iniciativa de ir a solicitar un crédito o porque consideraban trabajar con el poco capital que poseen y no adquirir mayores obligaciones a las que están acostumbrados.

B. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS.

1. RESUMEN DEL DIAGNÓSTICO.

El presente estudio está desarrollado para realizar el "Programa de apoyo técnico y financiero de Plan Internacional, El Salvador, para fortalecer las pequeñas y medianas empresas de mayor potencial de desarrollo en el Municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán.

Para la consecución del estudio y cumplir con los objetivos establecidos en el mismo, fue necesario realizar un levantamiento de la información existente y concurrir a las fuentes primarias de éstas, es decir, visitar aquellas unidades donde era posible conseguir la información.

La investigación de campo inició en el mes de octubre del 2007, con una serie de visitas al municipio San Cristóbal, y entrevistas concertadas con el Alcalde y Concejales de la municipalidad, exponiendo la problemática del estudio y los objetivos del mismo, donde manifestaron que la municipalidad no cuenta con recursos económicos necesarios para llevar acabo programas que ayuden a mejorar la situación económica del municipio por lo cual consideraron de importancia la realización del estudio en la zona para ayudar a las microempresas que tienen potencialidad desarrollo.

Así mismo comentaron que el municipio anteriormente ha recibido ayuda pero en la construcción de casas por parte de la Unión Europea, sin embargo, el apoyo brindado a los microempresarios ha sido muy poco. (Ver Pág. N° 72 y 73, cuadro N°20, gráfico N°18).

Se trabajó con la ayuda de la Alcaldía en el sentido que cada Concejal de los 6 cantones del municipio, se comprometió a proporcionar orientación guiando a cada uno de los negocios de la zona. (Ver Pág. N° 51 y 52, cuadro N°4, gráfico N°2).

Para lo cual se programaron junto con los Concejales las visitas a cada uno de los cantones, para poder realizar la encuesta a los propietarios de negocios.

Fue así como dio inicio la investigación de campo del presente estudio. De acuerdo a los resultados según el censo de actividad económica del 2005 se encontraron 38 empresas: ocho son del sector industria, 28 del sector comercio y dos del sector servicio; sin embargo según el presente estudio se identificaron 38 microempresas, donde 15 pertenecen al sector comercio, 13 al sector agricultura, cuatro de agroindustria y cuatro de sector servicio y únicamente dos son del sector industria. (Ver Pág. N°53, cuadro N°5, gráfico N°3).

En el recorrido por los diferentes cantones se observó que existen familias que viven en casas construidas de bajareque, la mayoría de las calles están en mal estado, no

todas las persona cuentan con agua potable y luz eléctrica ya que es un servicio que tiene un costo y hay familias que no lo pueden pagar.

El Municipio de San Cristóbal cuenta con extensiones grandes de tierra las cuales son aprovechadas por emprendedores que a lo largo de su vida han trabajado mayormente la agricultura, cabe recalcar que estas personas tienen el deseo de querer involucrarse al tejido empresarial del país dándoseles la oportunidad de tener un nivel de vida mejor. (Ver Pág. N°53, cuadro N°5, gráfico N°3).

Uno de los puntos a recalcar en el estudio es que todos los microempresarios tienen el anhelo de participar en programas de apoyo técnico y financiero ya que consideran que esto les beneficiaría mejorando sus negocios y por ende en su condición de vida. (Ver Pág. N°78, cuadro N° 23, gráfico N° 21).

Algunos de los agricultores, dedicados a la venta y cultivo de hortalizas aprovecharon el apoyo técnico que fue brindado por Instancias como la Universidad de El Salvador (UES), Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal (CENTA), y la municipalidad, proporcionándoles asesoría en tema de fertilización de suelos. (Ver página N° 75 y 74, cuadro N°21, gráfico N°19).

La mayoría de microempresas no cuentan con modelos administrativos ni llevan una contabilidad formal, tampoco cuentan con publicidad que favorezca al negocio.

(Ver páginas N°70 y N°71, cuadros N°18 y N°19, gráficos N°16 y N°17)

Se realizó la tabulación, análisis e interpretación de cada una de las interrogantes de la encuesta realiza a las 38 microempresas identificadas en el Municipio de San Cristóbal.

2. CRITERIOS UTILIZADOS PARA ANALIZAR LA POTENCIALIDAD DE DESARROLLO DE LAS EMPRESAS.

2.1 Viabilidad Económica

Este criterio se demostró por medio del grado de rentabilidad actual de las empresas en estudio, tomando en cuenta datos básicos de inversiones e ingresos, pero sin pretender realizar un análisis financiero. Para conocer más sobre viabilidad económica es necesario investigar sobre el sector económico al que pertenecen las empresas, el tiempo que llevan operando, la demanda de sus productos, su ingreso mensual, sus inversiones en activos y del total de número de empleados.

(Ver páginas de N°53 a la N°60, cuadros del N°5 al N°10, gráficos del N°3 al N°8).

2.2 Potencialidad de Mercado

En este aspecto se verificó la aceptación real en el mercado para los principales productos o servicios de las empresas, la potencialidad de mercado está relacionada con la mercadotecnia, bajo este contexto se analizó donde comercializan su producto o servicio, competencia en la zona, si tienen algún tipo de publicidad.

(Ver páginas N°61 a la N°64, cuadros del N°11 al N°13, gráficos del N°9 al N°11).

2.3 Potencialidad Organizativa

Lo que se pretendió en este punto fue evidenciar la disponibilidad que tengan las empresas para asociarse con otros empresarios en la misma zona, para conocer más sobre este aspecto se estudió el número de habitantes por hogar, cuántos miembros de la familia participan en el negocio si pertenecen a alguna cooperativa y si estarían dispuestos a asociarse.

(Ver páginas N°65 a la N°69, cuadros del N°14 al N°17, gráficos del N°12 al N°15).

2.4 Gestión Empresarial

En este aspecto se investigó un desempeño empresarial por medio del uso de herramientas empresariales como contabilidad, si se cuenta con un modelo administrativo, si

reciben apoyo financiero de alguna instancia y de la disponibilidad de recibir un apoyo técnico y financiero. (Ver páginas N°70 a la N°78, cuadros del N°18 al N°23, gráficos del N°16 al N°21).

2.5 Impacto Social

En este apartado se investigaron las actividades cuyo ejercicio podían contribuir a mejorar la situación de mujeres, jóvenes, ancianos, personas discapacitadas, especialmente los que pertenecen a grupos sociales en desventaja como familias de bajos ingresos o mujeres jefas de hogar, este punto es de vital importancia para Plan Internacional, El Salvador, ya que busca alcanzar uno de los objetivos de su organización que es mejorar la calidad de vida de la sociedad.

Es por eso que se investigó cuántas mujeres trabajan en las empresas de la región, cuántos jóvenes, cuántos adultos mayores, si hay personas discapacitadas integrándose al empleo del país y cuántas madres solteras trabajan en las distintas microempresas del municipio. (Ver páginas N°79 a la N°85, cuadros del N°24 al N°28, gráficos del N°22 al N°26).

2.6 Viabilidad Técnica

La iniciativa elegida debe estar soportada sobre la disponibilidad de recursos necesarios que garanticen el resultado productivo y económico en el mediano y largo plazo, este punto lo que pretendió fue garantizar que la producción fuera a largo plazo y para ello se conoció el tipo de recursos que se ocupan para producir o brindar el servicio y también conocer la materia prima que se requiere. (Ver anexo 6)

2.7 Entorno Favorable

Son los factores externos que influyen de manera directa en las empresas como por ejemplo las relaciones con Alcaldía, infraestructura vial, créditos, entre otros que son necesarios para llevar a cabo el desarrollo comercial en la localidad, este punto es fundamental ya que toda empresa necesita estar bien relacionada y tener los medios para poder desempeñarse en óptimas condiciones es por eso que se conoció cómo es la relación con la Alcaldía, si tenían algún apoyo de la Alcaldía y en cuanto a los medios para desempeñarse en las mejores condiciones se conoció cómo es la infraestructura vial del lugar, y puntos de vista de los comerciantes sobre la otorgación de créditos por parte de los bancos a los pequeños comerciantes. (Ver Páginas N°87 a la N°91, cuadros del N°29 al N°32, gráficos del N°27 al N°30).

3. IDENTIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

Para la identificación de las empresas se concertó una cita con el encargado de Catastro de la Alcaldía de San Cristóbal, para explicarle el contenido de la investigación y solicitarle colaboración conjunta con cada Concejal de cada cantón para que proporcionaran la dirección domiciliar y número telefónico de los pequeños negocios, después se concertó una cita con los encargados o propietarios de las empresas y se les paso la encuesta el día y hora que ellos creían conveniente.

Posteriormente se realizó una descripción de cada uno de los negocios objeto de estudio (Ver anexo 6).

4. ANÁLISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS

La idea de implementar un análisis FODA en las empresas de San Cristóbal, fue conocer los elementos internos y externos que afectan tanto de manera positiva como negativa a las entidades económicas en desarrollo.

**FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS (FODA)
DEL MUNICIPIO DE SAN CRISTÓBAL**

Las fortalezas con las que cuenta el municipio son las siguientes:

- La agricultura es diversificada más allá del cultivo de granos básicos.
- Experiencia acumulada en el área agrícola.
- Innovación en formas asociativas para hacer viable la agricultura.
- Los agricultores están claros que su objetivo es comercial.
- La relación que tienen los propietarios de las empresas y cooperativas con la municipalidad es buena, lo cual permite una mejor comunicación para cualquier relación de apoyo técnico, financiero u otro.
- Las personas tienen deseos de superación y disposición de participar en un Programa de apoyo financiero y/o técnico.

Las Oportunidades con las que cuenta el municipio son las siguientes:

- Terrenos grandes de tierra para trabajar la agricultura. (ver anexo 7)
- Clima favorable para las cosechas de maíz, frijol y hortalizas.
- Se cuenta con los servicios de agua y luz eléctrica.
- No hay delincuencia en ninguno de los cantones.
- Las empresas y las cooperativas han recibido apoyo en materia agrícola y material por parte de instancias como el CENTA.
- Instancias como la Universidad de El Salvador han brindado asistencia para la elaboración del abono del orgánico. (ver anexo 8)
- Hay apoyo de la Unión Europea y de Redes de El Salvador en la construcción de casas para las familias de más escasos recursos en el municipio de San Cristóbal.
- Programas de cooperación por parte de entidades con interés de generar desarrollo económico en localidades pobres del país. (ONG, Empresas, etc.)

- La ONG Plan Internacional, El Salvador, tienen programas de salud y alimentación que beneficia a las familias del Municipio de San Cristóbal.

Las Debilidades con las que cuenta el municipio son las siguientes:

- La capacidad financiera es frágil, orientada al presupuesto familiar.
- Desconocimiento del manejo empresarial en general, y de la importancia jurídica de la empresa en particular.
- Tecnología convencional sin innovación.
- Dificultad para el manejo de enfermedades e higiene en los animales.
- Deficiencia en conocimientos y técnicas por falta de capacitaciones.
- La mayoría de empresas no llevan contabilidad formal.
- No cuenta con el equipo tecnológico adecuado.
- No utilizan medios publicitarios para darse a conocer.

- No tienen los recursos económicos necesarios para el crecimiento de su negocio.
- Las familias no tienen poder de compra ya que sobreviven con menos de \$100 al mes.

Las amenazas con las que cuenta el municipio son las siguientes:

- Las vías de acceso para los cantones en su mayoría son malas. (ver anexo 9)
- La mayoría de propietarios de las empresas dicen no tener acceso a créditos bancarios porque piden muchos requisitos, altos intereses o es largo plazo.
- El alto costo de los derivados del petróleo encarece los productos.
- Los productos agrícolas que ingresan de Honduras y Nicaragua.
- Dificultades en el acceso de agua para algunos comerciantes.

5. LIMITACIONES TEÓRICAS Y PRÁCTICAS

Plan Internacional, El Salvador enfocó una investigación para las pequeñas y medianas empresas del municipio de San Cristóbal ubicadas en el Departamento de Cuscatlán, con el objetivo de brindar apoyo técnico y financiero a aquellos negocios con mayor potencialidad de desarrollo, sin embargo al momento de llevar a cabo el estudio de campo a los 38 negocios ubicados en los seis cantones del municipio, los datos encontrados fueron que en el lugar no existen pequeñas y medianas empresas, más bien reúnen las características de microempresas de subsistencia, además no se consideraba la existencia de cooperativas, bajo este punto se informó a Plan Internacional, El Salvador de los resultados de la investigación de campo, en respuesta a los resultados se manifestó que no era ningún inconveniente seguir con la investigación mas bien un logro para ayudar a personas que tienen más necesidad en el municipio.

Dentro del estudio se indagó aspectos que no estaban contemplados en la metodología de investigación, como por ejemplo conocer más de las personas que tenían los negocios con el fin de identificar si en verdad eran pequeños o medianos empresarios o más bien microempresarios, por medio de una entrevista personal con cada propietario del negocio, teniendo en cuenta todos los aspectos que no estaban planteados en un principio de la investigación, esta se seguirá desarrollando de manera normal con la variante de que el apoyo técnico y financiero que Plan

Internacional, El Salvador otorgaría a las Pequeñas y medianas empresas hoy será para las microempresas de la región.

El municipio necesita con urgencia planes que contribuyan a buscar desarrollo económico para la comunidad.

C. CONCLUSIONES

Con respecto a los datos anteriores obtenidos de las microempresas se puede concluir lo siguiente:

1. El sector económico que tiene mayor presencia en el municipio es el comercio.

(Ver Pág. N°53, cuadro N°5, gráfico N°3).

2. El sector agricultura constituye una buena participación, ya que tiene a su favor factores como el clima y la calidad de terreno.

(Ver Pág. N°53, cuadro N°5, gráfico N°3).

3. La agroindustria y el sector servicio tienen un participación menor, pero no menos importante ya que algunas actividades económicas presenta potencial desarrollo.

(Ver Pág. N°53, cuadro N°5, gráfico N°3).

4. La mayoría de empresarios sostiene que el ingreso económico mensual es poco (Ver pág. N°57, cuadro N°8, gráfico N°6), considerando que es debido a varios factores, como:

a) No tienen el dinero suficiente para adquirir maquinaria y equipo para aumentar y/o mejorar la calidad de sus productos o servicios; (Ver pág. N°58, cuadro N° 9, gráfico N° 7)

- b) La falta de publicidad, la competencia, la comercialización de bienes y servicios de la mayoría de empresas sólo se da en el Catón; (ver pág. N°61 a la N°64, cuadros N°11 al N°13 y gráficos N°9 al N°11).
- c) La falta de programas de apoyo que fortalezcan las empresas con mayor potencialidad de desarrollo. (ver pág. N°72, cuadro N°20 y gráfico N°18).
5. Los empresarios consideran que la demanda de sus productos y servicios no son tan buenas como para incrementar los ingresos por venta y generar empleo en la comunidad. (ver pág. N°56, cuadro N°7 y gráfico N°5).
6. La participación de la familia en los negocios constituye un aspecto de vital importancia para el desarrollo de las empresas y la generación de ingresos familiares, ya que estos tienen una actuación activa dentro de los sectores económicos que permite el desarrollo económicos del municipio. (Ver pág. N°66, cuadro N° 15 y gráfico N°13).
7. La mayoría de los propietarios manifestaron su preocupación por no haber recibido ningún apoyo técnico y/o financiero que les permita un mejor manejo de su empresa, aprovechar al máximo las oportunidades y afrontar las situaciones o problemas que se presenten en el entorno en que se desenvuelven.

(Ver pág. N°72 al N°76, cuadro N°20 al N°22, gráfico N°18 y N°20).

8. Los empresarios mostraron un gran interés en poder participar en algún programa de apoyo técnico y financiero. (Ver pág. N°78, cuadro N° 23, gráfico N°21).
9. Dentro de las instancias de apoyo la Alcaldía Municipal juega un papel importante en el desarrollo del municipio, establece canales de comunicación para realizar programas de apoyo y desarrollo a las diferentes actividades económicas. (Ver pág. N°87, cuadro N°29, gráfico N°27).
10. Los propietarios trabajan con capital propio, pero insuficiente, para adquirir maquinaria y equipo, ampliar su negocio y prestar mejores servicios. Sin embargo, manifestaron que para obtener un crédito bancario se necesita muchos requisitos y altos intereses y no creen que puedan afrontar la deuda.
(Ver pág. N°91, cuadro N°32 y gráfico N° 30).
11. La mayoría de los propietarios estaría dispuesto a asociarse si es necesario para recibir mayores beneficios. (Ver pág. N°69, Cuadro N°17, gráfico N°15).
12. La mujer representa una fuerza activa dentro del sector económico y contribuye con el bienestar de la familia aportando los ingresos para la seguridad alimentaria. La participación de las mujeres y jóvenes

es de vital importancia para mejorar la situación familiar, especialmente las familias de bajos recursos o madres solteras. (Ver pág. N°79, cuadro N°24, gráfico N°22).

D. RECOMENDACIONES.

Con respecto a los datos anteriores obtenidos de las microempresas se puede recomendar lo siguiente:

1. Considerando las fortalezas y oportunidades que tiene el Municipio de San Cristóbal, se puede apoyar las iniciativas de negocio de los sectores existentes, antes mencionados, mediante un programa de apoyo técnico y financiero que impulse el crecimiento de las empresas.
2. Es preciso que los empresarios cuenten con un programa de apoyo técnico y/o financiero, que permita adquirir conocimientos, habilidades y técnica útiles para el desarrollo del negocio, así como financiamiento para poder adquirir material, mercadería, materia prima o ampliar las instalaciones que permitan mayor competitividad. (Ver pág N°72 a la N°79, cuadro N°20 al N°22, gráfico N°18 al N° 20)
3. Es necesaria la creación de un programa que brinde asistencia, capacitación, o financiamiento según el sector al que pertenezca de manera que fortalezca las debilidades de cada negocio.

4. Los microempresarios del municipio pueden organizarse y buscar apoyo en instancias gubernamentales como CONAMYPE para la solicitud de créditos blandos que les permitan desarrollarse más fácilmente en sus negocios. (Ver pág. N°91, cuadro N°32, gráfico N°30)
5. El fortalecimiento del sector económico debe de incluir un ambiente de participación de las mujeres, jóvenes, ancianos y personas discapacitados, para que estos puedan aportar al ingreso familiar y colaborar con el desarrollo económico de la comunidad. (Ver pág. N°79 a la N°85, cuadros N°24 al N°28 y gráficos N°22 al N°26)
6. Invertir en la Agroindustria ya que es una de las actividades económicas que presentan mayor potencialidad de desarrollo.
7. Abrir espacios propicios para la venta de bienes y servicios producidos en la región, a través de la construcción de espacios para mercados locales y la promoción de ferias comerciales sectoriales.
8. Diseñar e implementar un programa para promover la imagen de los productos y servicios de la región.

CAPÍTULO III
PROPUESTA PARA LAS MICROEMPRESAS IDENTIFICADAS DE
MAYOR POTENCIAL DE DESARROLLO QUE SE FORTALECERÁN CON
EL APOYO TÉCNICO Y FINANCIERO.

La propuesta se basa en el análisis de las MYPES con mayor potencial de desarrollo en el Municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán descritas en este capítulo, las cuales se registran durante la elaboración de esta investigación.

El propósito de la propuesta es presentar un Programa de apoyo técnico y financiero para Plan Internacional, El Salvador, para fortalecer las MYPES con mayor potencial de desarrollo en el Municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán.

A. MISIÓN Y VISIÓN

Visión

Formar microempresas que contribuyan al desarrollo económico y social del país.

Misión

Creación de un ámbito propicio para el fortalecimiento técnico y financiero de las microempresas con mayor potencialidad de desarrollo.

B. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

- Fortalecer a través de un Programa de apoyo técnico y financiero a las MYPES con mayor potencial de desarrollo en el Municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán para ejecutarse por Plan Internacional, El Salvador.
- Contribuir al mejoramiento del nivel de vida de la población del Municipio a través de un Programa de apoyo técnico y financiero de Plan Internacional, El Salvador.
- Brindar a las MYPES con mayor potencial de desarrollo capacitaciones y asistencia técnica de acuerdo a las necesidades de conocimientos y habilidades para lograr ser más competitivos.
- Otorgar a los microempresarios con iniciativas económicas de mayor potencialidad de desarrollo, los recursos financieros necesarios para el desarrollo y crecimiento de su negocio.
- Recomendar al Gobierno municipal involucrarse más en los aspectos relacionados al desarrollo económico del Municipio.

C. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS CON MAYOR POTENCIALIDAD DE DESARROLLO

Posterior a la identificación de las MYPES de los seis cantones del Municipio, se seleccionan cinco actividades económicas con mayor potencial de desarrollo con base a los siete criterios de evaluación.

1. Criterio Viabilidad Económica

Por sugerencia de Plan Internacional, El Salvador, se consideró como principales parámetros para medir la rentabilidad económica solo las MYPES con mayores ingresos e inversiones.

Dentro de las cuales encontramos:

- La Cooperativa agropecuaria "Vida Nueva de RL" ubicada en el Cantón Santa Cruz Abajo, dedicada a la crianza de peces de tilapia roja, presenta ingresos de \$301 a \$500 mensuales y ha realizado una inversión en asesoría técnica para mejorar la producción de peces. (Ver anexo 10)

- La pescera propiedad del Sr. Miguel Alfredo Mancía situada en el Cantón San Antonio, presenta ingresos de \$301 a \$500 mensuales y ha realizado una inversión en asesoría técnica para mejorar la producción de peces. (Ver anexo 11)

- La granja de pollos y gallina ponedora de la Sra. María Santos de Hernández y José Celso Alonso instalada en el Cantón San Antonio, presenta ingresos de \$301 a \$500 mensuales y ha realizado una inversión en una construcción nueva. (Ver anexo 12)
- La granja de pollos del Sr. Miguel Hernández, ubicada en el Cantón Santa Anita, presenta ingresos de \$301 a \$500 mensuales y ha realizado inversión en materia prima para el mantenimiento de su granja.
- La Cooperativa agropecuaria El Calvario, en el Cantón Santa Cruz Arriba, presenta ingresos de \$301 a \$500 mensuales y ha realizado una inversión en una construcción nueva y materia prima.

2. Criterio potencialidad de mercado

Este criterio considera donde se comercializa el producto o servicios, la competencia en la zona y si tienen algún tipo de publicidad.

Dentro de las cuales encontramos:

- La Cooperativa agropecuaria El Calvario comercializa su producto en la cabecera departamental y en el Cantón, la competencia que tiene son los agricultores de la zona; no tiene ningún tipo de publicidad.
- La granja de pollos del Sr. Miguel Hernández, ubicada en el Cantón Santa Anita, comercializa su producto en

la cabecera departamental y en el Cantón, tiene competencia; no tiene ningún tipo de publicidad.

- La pescera propiedad del Sr. Miguel Alfredo Mancía ubicada en el Cantón San Antonio, comercializa su producto en la cabecera departamental y en el Cantón. No tiene competencia y no ocupa ningún tipo de publicidad.
- La granja de pollos y gallinas ponedoras de la Sra. María Santos de Hernández y José Celso Alonso comercializa su producto en la cabecera departamental y en el Cantón. No tiene competencia y no ocupa ningún tipo de publicidad.

3. Criterio potencialidad Organizativa

Este criterio considera la disponibilidad que tengan las MYPES para asociarse con otros empresarios en la misma zona.

En este punto se obtuvieron los siguientes datos: un 64% de las MYPES en estudio están dispuestas a asociarse con otras empresas o personas para obtener mayores beneficios y un 36% no está dispuesto a asociarse.

Bajo este contexto no se puede tomar en cuenta a todos las iniciativas económicas ya que son muchas; es por ello, que se seleccionaron a las dos cooperativas por estar ya establecidas y a una pecera por estar en proceso de

establecerse y tener mejores condiciones para potenciar su desarrollo.

- La Cooperativa agropecuaria El Calvario.
- La Cooperativa agropecuaria Vida Nueva de RL.
- La pecera propiedad del Sr. Miguel Alfredo Mancía por impulsar la creación de una cooperativa para su Cantón.

4. Criterio Gestión Empresarial

En este criterio Plan Internacional, El Salvador, sugirió considerar a las MYPES que utilizan herramientas empresariales como contabilidad formal, y si reciben apoyo financiero y técnico de alguna instancia o solo uno de los dos apoyos.

En este punto se obtuvieron los siguientes datos: un 5% de las MYPES si llevan contabilidad y un 95% no tiene contabilidad.

Por esta razón, las que cumplen con este requisito son las dos cooperativas.

- La cooperativa agropecuaria el "El Calvario".
- La cooperativa agropecuaria "Vida Nueva de RL".

5. Criterio Impacto Social

Este punto estudia la situación laboral de jóvenes, ancianos, personas discapacitadas y especialmente a los que pertenecen a grupos sociales en desventaja.

Como principal parámetro para evaluar este aspecto Plan Internacional, El Salvador sugirió tomar en cuenta la situación laboral de la mujer.

Dentro de las cuales encontramos: en 24 empresas trabaja una mujer por empresa totalizando 24 mujeres, es decir un 32% del total de mujeres, en 6 empresas trabajan dos mujeres por empresa totalizando 12 mujeres, que significa un 16% del total de las mujeres, en 4 empresas no trabaja ninguna mujer, en 1 empresa trabajan 17 mujeres que equivale a un 23%, en otra empresa trabajan 15 mujeres que equivale a un 20% y en una empresa más trabajan 4 mujeres, es decir, un 5%.

Pero las MYPES que acumulan la mayor cantidad de mujeres trabajando son las siguientes:

- La Cooperativa agropecuaria El Calvario que tiene trabajando a 15 mujeres.
- La Cooperativa agropecuaria Vida Nueva de RL que tiene 17 mujeres trabajando.

Por esa razón son las seleccionadas en este criterio.

6. Criterio Viabilidad Técnica

Este criterio está basado en los resultados que se esperan obtener en el mediano y largo plazo, considerando la disponibilidad de recursos materiales que garanticen el desarrollo.

En la aplicación de este criterio no se seleccionará a ninguna de las MYPES, ya que este aspecto está relacionado con la identificación de la materia prima, equipo y maquinaria que se utiliza en los negocios. Y Plan Internacional, El Salvador solo tiene la intención de conocer como se pueden beneficiar en este aspecto a las MYPES de la localidad.

7. Criterio Entorno Favorable

Para este criterio Plan Internacional, El Salvador sugirió utilizar como principal parámetro la infraestructura vial para llegar a los negocios, y en este aspecto solo se verían beneficiados los siguientes negocios.

- La pupusería propiedad del Sr. José Luis Rodríguez ubicada en el Cantón Santa Cruz Abajo.
- La tienda propiedad del Sr. Orlando Pérez Hernández ubicada en el Cantón San José.
- El chalet propiedad de la Sra. Yancy Yamilet García ubicada en el Cantón San José.
- El Chalet propiedad de la Sra. Irma Isabel Hernández ubicada en el Cantón San José.
- La Venta de cosméticos propiedad de la Sra. Sandra Iveth Gonzáles ubicada en el Cantón San Francisco.

D. CUADRO RESUMEN DE LA MYPES SELECCIONADAS

Criterio Viabilidad Económica	Criterio potencialidad de mercado:	Criterio potencialidad Organizativa	Criterio Gestión Empresarial	Criterio Impacto Social	Criterio Viabilidad Técnica	Criterio Entorno Favorable
La Cooperativa agropecuaria Vida Nueva de RL La pescera propiedad del Sr. Miguel Alfredo Mancía La granja de pollos y gallina ponedora de la Sra. María Santos de Hernández y José Celso Alonso La granja de pollos del Sr. Miguel Hernández La Cooperativa agropecuaria El Calvario	La pescera propiedad del Sr. Miguel Alfredo Mancía La granja de pollos y gallina ponedora de la Sra. María Santos de Hernández y José Celso Alonso La granja de pollos del Sr. Miguel Hernández La Cooperativa agropecuaria El Calvario	La Cooperativa agropecuaria Vida Nueva de RL La pecera propiedad del Sr. Miguel Alfredo Mancía La Cooperativa agropecuaria El Calvario	La Cooperativa agropecuaria Vida Nueva de RL La Cooperativa agropecuaria el El Calvario	La Cooperativa agropecuaria Vida Nueva de RL La Cooperativa agropecuaria el El Calvario	Este criterio sirve de parámetro para Plan Internacional El Salvador, ya que servirá de base para enfocar la ayuda del programa. Toma en cuenta a todas las MYPES del municipio.	La Pupusería propiedad del Sr. José Luis Rodríguez La Tienda propiedad del Sr. Orlando Pérez Hernández Chalet propiedad de la Sra. Yancy Yamilet García Chalet propiedad de la Sra. Irma Isabel Hernández La Venta de cosméticos propiedad de la Sra Sandra Iveth Gonzáles

Cómo se puede ver en el Cuadro Resumen, las MYPES que se destacaron más según los criterios de selección son las dos cooperativas: El Calvario y Vida Nueva de Rl; sin embargo hay otros tres negocios que también se destacaron. Bajo este contexto se puede mencionar que para el criterio entorno favorable podrían estar beneficiadas otras microempresas que no estaban seleccionadas bajo los criterios anteriores, razón por la cual no se tomaron en cuenta para el Programa, porque no tienen mayor incidencia en los demás criterios.

E. PROGRAMA DE APOYO TÉCNICO

Para dar asistencia técnica a las iniciativas económicas seleccionadas con mayor potencial de desarrollo en el municipio de San Cristóbal fue necesario consultar con profesionales altamente calificados en piscicultura y avicultura.

El apoyo técnico para las dos empresas dedicadas a la producción de tilapia es:

- Capacitar sobre la infraestructura necesaria para el cultivo, reproducción y cría de tilapia ya que cualquier especie acuícola requiere de unas instalaciones básicas como son los estanques.

- Capacitar en la siembra de tilapia ya que es un proceso que requiere de experiencia para reducir la tasa de mortalidad del alevín.
- Capacitar en la alimentación adecuada que se le debe proporcionar a la tilapia ya que esta es determinante del éxito en la crianza.
- Capacitar en el uso de equipo y herramientas necesarias para el cultivo.
- Capacitar en el adecuado uso del agua ya que es determinante por sus propiedades fisicoquímicas ya que influyen en los aspectos productivos y reproductivos de los peces.
- Capacitar en las prácticas de muestreo para verificar las condiciones de talla y peso del pez en el periodo de engorde.

El apoyo técnico para las dos empresas dedicadas a la avicultura es:

- Capacitar en materia de bioseguridad para mantener en estado de salud óptimo a las aves.
- Capacitar sobre la infraestructura necesaria que debe tener una galera con sus respectivas medidas y otros requerimientos necesarios.

- Capacitar como debe ser una alimentación adecuada para los pollos de engorde y gallina ponedora porque ya que es esencial en el factor financiero de las familias.

F. PROPUESTAS ESPECÍFICAS DE APOYO TÉCNICO PARA LAS MYPES CON MAYOR POTENCIAL DE DESARROLLO SELECCIONADAS

A continuación se describen las principales propuestas que han sido planteadas sobre la base del proceso actual, pero con las modificaciones sugeridas por El Instituto de Ciencias del Mar y Limnología de El Salvador (ICMARES), El Ministerio de Agricultura y Ganadería y el Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA).

Bajo este contexto, ICMARES proporcionó una encuesta técnica (Anexo 13) para los acuicultores identificados con el objetivo de conocer el proceso actual de producción, y así, brindar propuestas para fortalecer su desarrollo.

1. CULTIVO DE TILAPIA.

Para la Cooperativa agropecuaria Vida Nueva de RL dedicada al cultivo de tilapia y el estanque propiedad del Sr. Miguel Alfredo Mancía, se propone lo siguiente:

1.1. PROPUESTAS TÉCNICAS

RECOMENDACIONES PARA EL ESTANQUE:

- Limpiar los estanques con cal antes de cada cosecha para eliminar depredadores que viven en el fondo y paredes del estanque.
- Modificar el tipo de construcción de estanque de cemento a estanque de tierra, ya que este proporciona un ambiente natural para el crecimiento del pez, aportando mayores nutrientes al agua, incrementando la cantidad de algas microscópicas (fitoplancton) que son la fuente principal de oxígeno disuelto en el agua necesario para el sostenimiento de la vida del pez.
- Se recomienda que las líneas de conducción de agua tanto para la entrada como para la salida sea por gravedad, además el fondo del estanque debe tener una pendiente de más o menos 30 cm. para facilitar la salida del agua.
- Tener la suficiente disposición de agua para los estanques ya que se necesita un caudal suficiente y los dos estanques en estudio no cuentan con ellos por lo tanto se recomienda una producción estacional.
- Incrementar la cantidad de microorganismos vegetales y animales ya que los dos estanques carecen de estos con

el objetivo que la semilla (alevín) encuentre alimento de buena calidad y condiciones adecuadas de agua, se recomienda el uso de estiércol fresco de bovinos este se debe aplicar al voleo, luego se recomienda iniciar el llenado del estanque hasta la mitad dejarlo así de 3 a 5 días, para permitir que se desarrolle la población de microorganismos caracterizada por una coloración verde en el agua.

RECOMENDACIONES PARA LA SIEMBRA:

- Se recomienda que la larva o alevín tenga un tamaño aproximado de 15 a 20 mm adaptada a las condiciones de luz solar, agua y al alimento que consumirá en los estanques.
- Se recomienda una siembra de 10 a 12 alevines por metro cuadrado.
- Al momento de realizar el transporte de la semilla se deberá aclimantar la semilla con el agua del estanque para mezclar las temperaturas.

RECOMENDACIONES PARA LA ALIMENTACIÓN:

- Aumentar la tasa de alimentación de acuerdo al peso del pez, la etapa de crecimiento, el tipo de alimento y la disponibilidad económica, logrando aumentar la producción de tilapia, aumentando a los ciclos por

año y por estanque acortando la duración del cultivo a 4 meses.

- La alimentación del pez debe de hacerse 2 veces al día, una vez por la mañana y otra por la noche, de acuerdo al peso del pez calculado en base al muestreo.
- La calidad y la cantidad del alimento son indispensables para el crecimiento del pez, se recomienda que el tipo de alimento debe de poseer un 33% de proteína y que garantice estabilidad en el agua.

RECOMENDACIONES PARA EL EQUIPO:

- Se recomienda la adquisición de un equipo que permita una adecuada evaluación de los parámetros físico y químicos del agua como la temperatura, grado de coloración del agua, oxígeno disuelto y Ph (acidez o alcalinidad). Para medir los parámetros anteriores se recomienda utilizar el disco Secchi, que consiste en un círculo de madera de 25 cms. de diámetro con cuadrantes de color negro y blanco alternados, este disco está fijado a una regla en centímetros. Si luego de ser sumergido en el estanque el disco aún es visible a 40cms será necesario fertilizar. Si a 20 cms. o menos no se observa el disco no se debe fertilizar y es necesario hacer recambios de agua.

RECOMENDACIONES PARA EL AGUA DEL ESTANQUE:

- Se recomienda la verificación de la temperatura del agua 3 o 4 veces a la semana y la transparencia del agua del agua 1 o 2 veces a la semana.
- Verificar el grado de turbidez del agua, si el agua se encuentra muy turbia se recomienda hacer un recambio de agua equivalente al 5% del volumen total del estanque hasta alcanzar el grado de turbidez óptimo preferiblemente por la noche para mantener un nivel adecuado de oxígeno.

RECOMENDACIONES PARA EL MUESTREO:

- Implementar un programa de muestreo cada 15 o 30 días para evaluar el peso, talla y cantidad de los peces durante el periodo de cultivo, ya que es la base para la toma de decisiones en el manejo de la alimentación.
- Para llevar acabo el muestreo se recomienda usar una atarraya sujetándola una persona por cada extremo del estanque y así poder hacer los lances efectivamente, para medir el peso se puede usar una báscula graduada en gramos con capacidad de 1000 gramos y una con capacidad de 20 kg.

- Se recomienda que la mejor hora para realizar el muestreo sea de 6:00 a.m. a 8:a.m. por la frescura de la mañana.

1.2 PROPUESTAS DE COMERCIALIZACIÓN

- La tilapia deberá presentarse al público siempre con buena apariencia, es decir un buen tamaño y un aspecto fresco, mantener la tilapia en frío que puede ser con hielo o refrigeración para una buena conservación y calidad.
- Al momento de vender la tilapia se deberá dar libras exactas para tener la preferencia de los clientes.
- Mantener precios accesibles del producto con respecto a la situación económica de los habitantes del Municipio.
- Mantener buenas relaciones con los clientes.
- Poseer buena comunicación con los clientes para evitar cualquier problema que pueda afectar la venta del producto.
- Mantener el lugar de venta en perfectas condiciones higiénicas.

- Gestionar con alguna entidad gubernamental o privada publicidad que vaya orientada a dar a conocer el producto.
- Gestionar con alguna entidad gubernamental o privada ayuda para encontrar distribuidores que se encarguen de llevar el producto fuera del municipio.

2. POLLOS DE ENGORDE.

A continuación se describen las principales propuestas que han sido planteadas sobre la base del proceso actual, pero con las recomendaciones sugeridas por la Unidad de Sanidad Avícola del Ministerio de Agricultura y ganadería y el Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria. (Ver anexo 14)

2.1 PROPUESTAS TÉCNICAS

RECOMENDACIONES DE BIOSEGURIDAD

- Se debe de utilizar agua limpia y a temperatura ambiente, realizando los cambios diariamente para eliminar los residuos de agua sucia.
- Se recomienda vacunar contra la enfermedad velogénico o newcastle a todas las aves cada tres meses, los pollitos se pueden empezar a vacunar a partir de los dos días de nacidos. Esta enfermedad presenta

alteraciones respiratorias como boqueo, estornudo y diarrea.



La forma de aplicación de esta vacuna es por medio de un gotero, se aplica una gota de la vacuna en el ojo del ave.

- Se recomienda vacunar contra el cólera a todas las aves cada tres meses únicamente a los pollos de más de tres semanas de edad y a las aves adultas. La forma de aplicación de esta vacuna es por medio de una jeringa, la inyección se colocó debajo de la piel en cualquiera de los siguientes puntos, pechuga, base del ala o detrás de la cabeza.
- Se recomienda que la persona encargada de la galera debe de disponer de ropa y zapatos limpios y desinfectados, lavarse las manos con agua y jabón y aplicar un desinfectante, además debe de limpiar y desinfectar el equipo que ha estado en contacto con las aves y desechos orgánicos.

RECOMENDACIONES EN LA RECONSTRUCCIÓN DE LA GALERA

- Se recomienda la construcción de una galera para aumentar la producción y satisfacer la demanda.
- La distancia de una galera a otra debe de tener como mínimo 10 mts. de distancia, ya que esto prevendrá el

contagio de la camada de una galera con la otra en caso de llegarles alguna enfermedad.

- Se recomienda tener como mínimo 12 aves por metro cuadrado dentro de la galera para evitar el hacinamiento.
- La altura mínima del techo de los costados de la galera no debe de ser menor de 2.30-2.60 mts. Y debe de dejarse una aleta del techo para que proteja a las aves de la lluvia y el sol directo.
- La altura mínima del techo del centro de la galera es de 4.5 mts, para evitar que las aves entren en estrés calórico.
- La altura de esos focos infrarrojos no deberá ser mayor de un metro del piso para mantener la temperatura adecuada y que el pollo permanezca despierto y pueda alimentarse.
- Se recomienda que el techo de la galera se encuentre en buen estado es decir eliminando todas las goteras que existen en el techo de la galera para evitar que entre humedad en el interior de la galera.
- El suelo interior de la galera debe de estar 60 cm arriba del suelo exterior de la galera, para evitar inundaciones dentro de la galera.

- Hacer canaletas de drenaje de agua a los costados de la galera que coincida con la aleta de techo para evitar inundaciones dentro de la galera.
- Se recomienda contar con un termómetro para controlar la temperatura dentro de la galera.
- La galera debe de estar construida de oriente a poniente, para proteger a las aves de las condiciones climáticas.
- El ancho de la galera no debe de exceder de 12 mts. para mantener una buena ventilación.
- Se debe reempezar con pollitos que procedan de incubadoras responsables y serias, que suministren pollitos de un día de nacidos que sean de razas especializadas para engorde.
- Se debe de preparar la galera para la recepción de pollitos, retirando el equipo usado, lavarlo y desinfectarlo durante el manejo.
- La camada de la galera puede ser de cascarilla de arroz de café y debe de estar colocada sobre el piso en una capa de 5 a 10 cms. como máximo y este no debe de estar apelmazado ni húmedo.³⁵

³⁵ Afiche informativo de La Fábrica Total MOR, experiencia en nutrición animal, Saram, S.A de C.V.

RECOMENDACIONES PARA LA ALIMENTACIÓN.

- Aplicar cantidades adecuadas de alimento de acuerdo a la semana de crecimiento del pollo y la gallina ponedora, con productos que contengan las proteínas necesarias para su óptimo crecimiento.
- Utilizar comederos colgantes 1 por cada 25 pollitos.
- Se recomienda llevar registros de consumo, peso, etc.

3. GALLINAS PONEDORAS

3.1 PROPUESTAS TÉCNICAS

RECOMENDACIONES PARA LA ALIMENTACIÓN

- Desde el primer día hasta la 8^a semana de edad otorgar alimento de "iniciación de polla" para suplir las necesidades nutricionales de la polla.
- Desde la 9^a. Semana hasta la 14^a semana de edad otorgarles alimento para aves de postura en crecimiento "desarrollo polla 1".
- Desde la 15^a semana de edad hasta el inicio de la postura o traslado de jaula alimentarlas con concentrado para aves de postura en crecimiento "desarrollo polla 2"

RECOMENDACIONES PARA EL EQUIPO DE PRODUCCIÓN GALLINAS PONEDORAS.

- El equipo necesario a utilizar son bebederos, comedores y nidales individuales, 1 bebedero (diám=46cm) para cada 75 aves, 4 comederos redondos (diam= 40cm) para 100 aves, un nidal de (26x30) para 5 aves.

4. PROPUESTAS DE COMERCIALIZACIÓN PARA POLLOS Y GALLINAS PONEDORAS

- Determinar los precios del producto de acuerdo a los costos reales de producción y calidad.
- Establecer puntos de venta en el cantón y casco urbano del municipio para vender su producto.
- Mantener comunicación constante con clientes con el fin de dar a conocer los atributos de su producto.
- Distribuir los productos a través de minoristas, comprendiendo en estos últimos, tiendas y pequeños puestos en el mercado más cercano.
- Gestionar con alguna entidad gubernamental o privada publicidad que vaya orientada a dar a conocer el producto.

- Gestionar con alguna entidad gubernamental o privada ayuda para encontrar distribuidores que se encarguen de llevar el producto fuera del municipio.

G. PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO

Plan Internacional, El Salvador ayudará financieramente a las microempresas con potencialidad de desarrollo mediante la Institución Asociación Salvadoreña de extensionistas Empresariales del INCAE (ASEI), quienes facilitan otorgamiento de créditos con intereses bajos.

ASEI es una institución no gubernamental orientada a ofrecer asesoría técnica, capacitación, remesas y servicios financieros a las microempresas, ASEI es una ONG con visión de crecimiento su objetivo es impulsar el desarrollo económico de todas aquellas microempresas que tienen una visión de progreso tanto para ellos como para la comunidad.

Plan Internacional, El Salvador cuenta con políticas mínimas para gestionar el apoyo financiero a las MYPES.

- Deben de tener un año como mínimo de haber iniciado el negocio.
- La actividad económica debe de ser lícita.
- Las personas propietarias del negocio deben de ser mayor de 18 años de edad.
- Deben de tener su domicilio en el municipio donde se esté gestionado la ayuda.
- Se debe de poder verificar el domicilio del negocio.

- Deberán presentar un fiador y/o garantía prendaria.
- Si el crédito se realiza mediante un familiar que este empleado, deberá presentar constancia salarial.

Plan Internacional, El Salvador así mismo se rige bajo los requisitos que solicita La Asociación Salvadoreña de extensionistas Empresariales del INCAE (ASEI) el cual es mediante Grupos Solidarios.

Grupo Solidario: Es aquel grupo conformado por un mínimo de cuatro y un máximo de seis microempresarios/as, que de manera voluntaria deciden establecer un vínculo con el objeto de obtener un crédito y que están dispuestos a garantizarse solidariamente su crédito.

REQUISITOS PARA ACCEDER AL CRÉDITO SOLIDARIO

- Formación de un Grupo Solidario.
- El cliente debe ser un microempresario activo
- Debe ser propietario del negocio.
- Tener un año como mínimo de tener establecido el negocio actual.
- Presentar croquis de ubicación del domicilio.

CONFORMACIÓN DE GRUPOS SOLIDARIOS

- Grupos conformados entre 4 personas como mínimo y 6 como máximo, éstas deberán ser microempresarios activos.

- La distancia entre la ubicación de los negocios deberá ser de 3 a 4 cuadras de distancia unos de otros.
- Los microempresarios que conformen dicho grupo deberán conocerse, es decir que todos los miembros deberán ser amigos, vecinos, personas conocidas de todos.
- En el grupo solidario no se aceptan familiares de ningún tipo (afinidad y/o consanguinidad), ya que debilita la solidaridad y no garantiza la independencia económica entre los miembros.
- En el Grupo Solidario sólo se podrá aceptar un cliente ambulante, siempre y cuando los otros miembros sean fijos.
- Cada grupo solidario deberá nombrar un coordinador, para lo cual todos deben estar de acuerdo con dicha persona.

H. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LIBROS

Baena Paz, Guillermo; Instrumentos de Investigación, México: Mexicanos unidos S.A. Editores, 1992.

Brand, Salvador Osvaldo; Diccionario de las Ciencias Económicas, El Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña, 1994 El Salvador.

Cortés Millán; Gilberto Augusto; Guía para el manejo, cría y conservación del bagre rayado SECAB, Ciencia y Tecnología No.125 Agosto de 2003.

Garza Treviño; Juan Gerardo; Administración Contemporánea, México: Editorial Mc Graw Hill, 2000.

Gómez Ceja; Guillermo; Planeación y organización de empresas, 1994, Mc Graw Hill/ Interamericana de México.

Hernández Sampieri; Roberto; Metodología de La Investigación, México: Editorial Mc Graw Hill, 2003.

Michael New Ltd; Cultivo del camarón de agua dulce Institute Road, Reino Unido, primera edición 1995.

Mejia, Salvador; Guía para la elaboración de trabajos de investigación monográfico o tesis, El Salvador: Editorial Universitaria 2007.

Rojas Soriano, Raúl; Guía Para Realizar Investigaciones Sociales, México: Plaza y Valdés Editores, 2000.

Reyes Ponce, Agustín; Administración de Empresas, Teoría y práctica, México: Editorial Limusa, 1997.

Vásquez López, Luís; Código de Comercio de El Salvador, El Salvador: Editorial Lis, 2001, Art. 553.

TESIS

Benítez Yesenia, Díaz Meybel y Salazar Flor
"Propuesta de asociatividad como estrategia competitiva para la micro y pequeña empresa comercializadora de vestuario de la ciudad de la Unión". Universidad de El Salvador, diciembre 2006.

Laura Gómez y José Jiménez
Manual de implementación de cuadro de mando integral como herramienta de gestión estratégica para las pequeñas y medianas empresas de la Ciudad de Ahuachapán. Universidad de El Salvador, Junio 2005.

María Elena Martínez Villaseñor

Evaluación de políticas crediticias y asistencia técnica al micro y pequeño empresario del área metropolitana de El Salvador. Universidad de El Salvador, Abril 2004.

Marlon Ardon Quezada

Estudio de mercado y viabilidad técnica operativa para la comercialización de tilapia en el municipio de Talnique Departamento de La Libertad. Universidad de El Salvador, diciembre 2006.

DOCUMENTOS

Desarrollo de las PYMES empresas políticas y programas, Oficina Internacional del trabajo Ginebra 1997 Editorial Limusa, S.A. de C.V. grupo Noriega editoriales, México primera impresión.

Estrategia para el desarrollo agropecuario y rural de El Salvador, Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE), primera edición marzo de 1998.

República de El Salvador, Ministerio de Economía, dirección General de Estadísticas y Censos.

“VII Censos Económicos 2005”.

Plan Internacional, El Salvador (Junio 2005) “Plan Estratégico El Salvador 2005-2009”. El Salvador.

José Luís Aguillón, jefe departamento Informe de Catastro y Cuentas Corrientes. Alcaldía municipal de San Cristóbal, 20 de agosto de 2003 El Salvador.

SITIOS WEB VISITADOS Y ACCESADOS

www.ninec.gob.sv

www.conamype.gob.sv

www.monografias.com

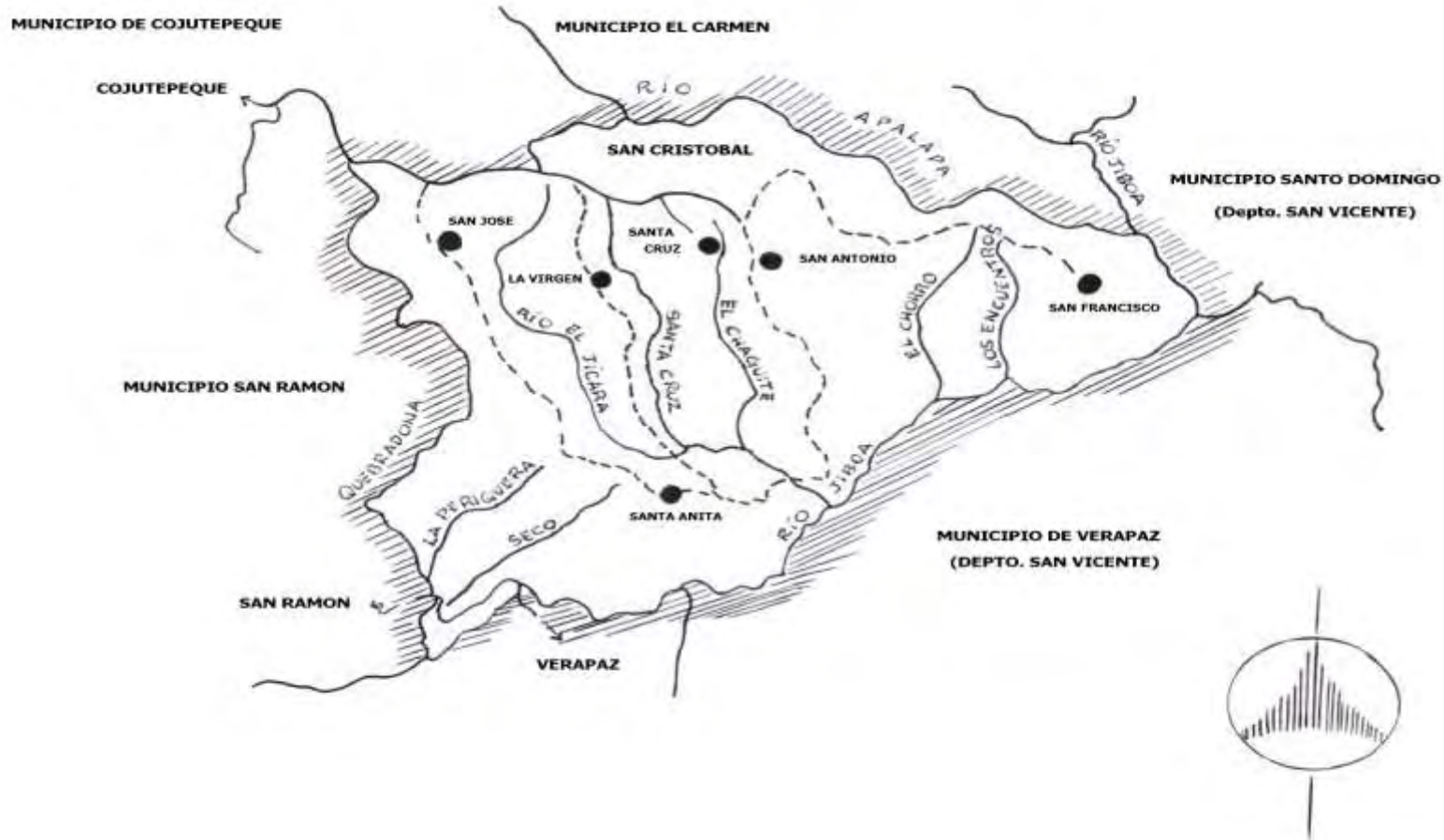
www.bcr.gob.sv

www.bid.com

www.asei.com

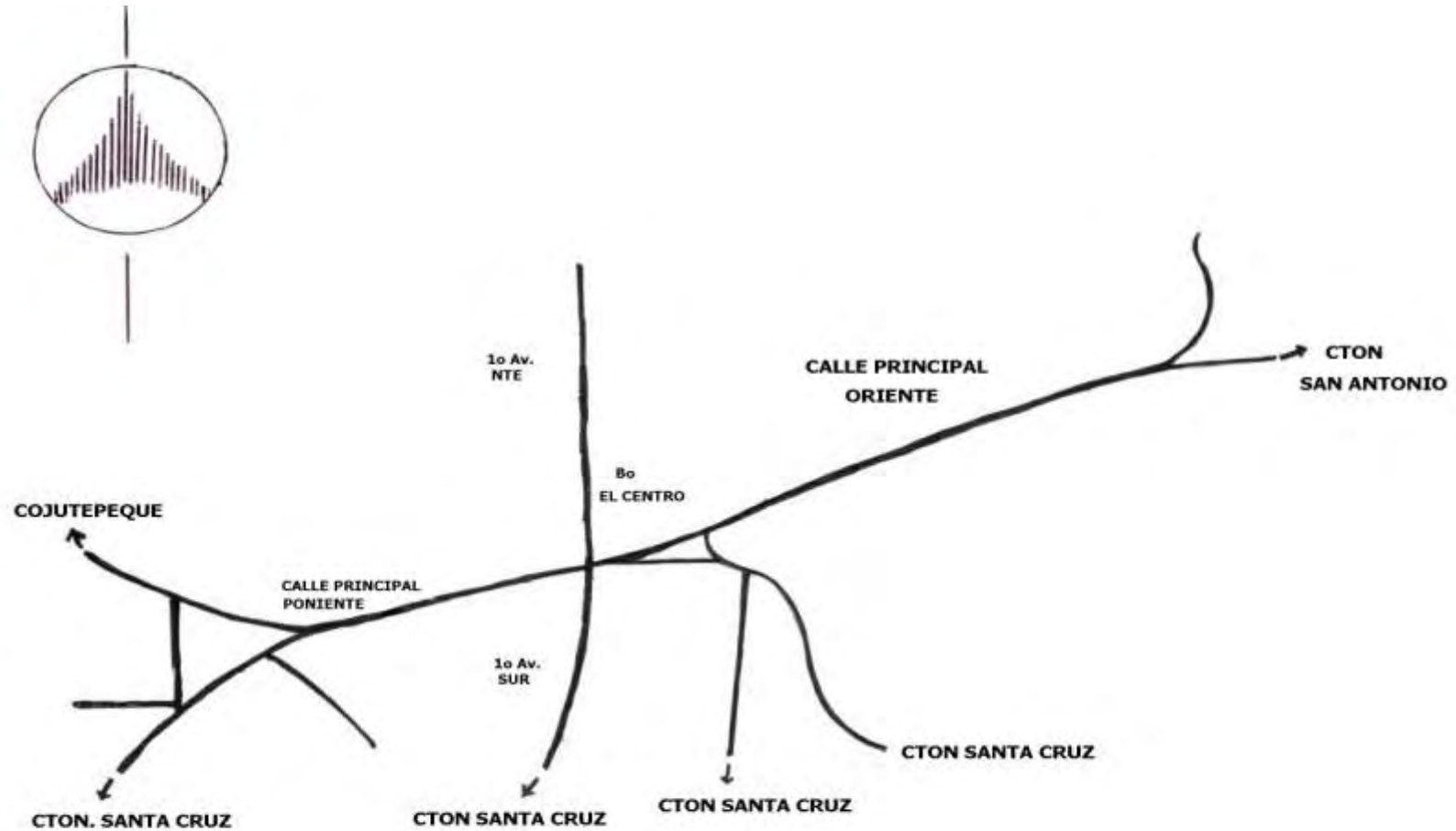
ANEXOS

ANEXO 1
MAPA DEL MUNICIPIO DE SAN CRISTÓBAL
DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN



Fuente: Departamento de Catastro municipal, alcaldía municipal: San Cristóbal, 20 de agosto de 2003. José Luis Aguillon, jefe Depto. Catastro y Cuentas Corrientes.

ANEXO 2
MAPA VIAL DEL MUNICIPIO DE SAN CRISTÓBAL
DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN



Fuente: Departamento de Catastro municipal, alcaldía municipal: San Cristóbal, 20 de agosto de 2003. José Luis Aguillon, jefe Depto. Catastro y Cuentas Corrientes.

ANEXO 3

MAPA DE MUNICIPIOS DEL DEPARTAMENTO DE CUSCATLAN
POR CONDICION DE POBREZA.



Fuente: VII Censo Económicos 2005, República de El Salvador, Ministerio de Economía, Dirección General de Estadísticas y Censos

ANEXO 4

PERSONAL EMPLEADO POR MUNICIPIO Y POR SECTOR ECONÓMICO EN EL DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.

Cuadro 07-4. Total de Establecimientos y Personal Ocupado por Sector Económico según Municipios, Año 2005 (D.E. 2005)

Cod geo	Municipios	Total		SECTORES Y PERSONAL OCUPADO													
		Establecimiento1/	Personal Ocupado 2/	Agroindustria		Industria		Comercio		Servicio		Electricidad		construcción		Transporte	
				1/	2/	1/	2/	1/	2/	1/	2/	1/	2/	1/	2/	1/	2/
	Total Departamento	4,281	8,693	1	239	562	1,101	2,943	5,111	651	1,917	2	40	3	3	119	282
1	COJUTEPEQUE	2,657	5,530	0	0	284	543	1,874	3,381	432	1,408	2	40	1	1	64	157
2	CANDELARIA	156	206	0	0	80	98	66	92	8	13	0	0	1	1	1	2
3	EL CARMEN	70	122	0	0	19	41	48	73	3	8	0	0	0	0	0	0
4	EL ROSARIO	43	65	0	0	8	12	29	40	5	8	0	0	0	0	1	5
5	MONTE SAN JUAN	48	81	0	0	12	21	34	57	2	3	0	0	0	0	0	0
6	ORATORIO DE CONCEPCION	37	52	0	0	8	10	27	39	2	3	0	0	0	0	0	0
7	SAN BARTOLOME PERULAPIA	148	247	0	0	16	26	109	154	21	63	0	0	0	0	2	4
8	SAN CRISTOBAL	38	58	0	0	8	14	28	41	2	3	0	0	0	0	0	0
9	SAN JOSE GUAYABAL	158	235	0	0	14	24	117	157	24	37	0	0	0	0	3	17
10	SAN PEDRO PERULAPAN	48	72	0	0	3	4	36	50	9	18	0	0	0	0	0	0
11	SAN RAFAEL CEDROS	271	598	0	0	37	68	181	390	48	132	0	0	0	0	5	8
12	SAN RAMON	43	67	0	0	6	12	31	47	6	8	0	0	0	0	0	0
13	SANTA CRUZ ANALQUIYO	46	66	0	0	5	10	35	49	6	7	0	0	0	0	0	0
14	SANTA CRUZ MICHAPA	110	222	0	0	23	34	71	169	15	17	0	0	0	0	1	2
15	SUCHITOTO	371	1,023	1	239	34	178	230	336	63	182	0	0	1	1	42	87
16	TENANCINGO	37	49	0	0	5	6	27	36	5	7	0	0	0	0	0	0

Directorio Económico 2005.

VII Censos Económicos 2005, República de El Salvador, Ministerio de Economía, Dirección General de Estadísticas y Censos.

ANEXO 5
ENCUESTA DIRIGIDA A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



ENCUESTA DIRIGIDA A LAS MICRO PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Tema: "Programa de apoyo técnico y financiero de Plan Internacional, El Salvador, para fortalecer las pequeñas y medianas empresas de mayor potencial de desarrollo en el Municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán".

La presenta encuesta consta de siete secciones cada una con un respectivo tema que tiene como objetivo recolectar información que permita realizar un diagnostico para evaluar las ventajas y desventajas competitivas de las pequeñas y medianas empresas, que se fortalecerán con el programa de apoyo técnico y financiero de Plan Internacional, El Salvador.

Su respuesta es muy importante y se utilizará únicamente con fines educativos. La información proporcionada es confidencial.

Indicaciones: marque con una "X" la alternativa que usted considere conveniente y conteste según su opinión.

I. DATOS GENERALES

1. Nombre del negocio _____
2. Cantón de ubicación _____
3. Teléfono _____
4. Propietario _____

II. DATOS ESPECÍFICOS

SECCIÓN 1

VIABILIDAD ECONÓMICA

5. ¿Cuál es el sector al que pertenece la empresa?

Objetivo: Determinar los diferentes sectores con los que se trabaja en la investigación.

Industria ()	Agroindustria ()
Comercio ()	Agricultura ()
Servicio ()	

6. ¿Desde cuándo realiza la actividad económica?

Objetivo: Conocer el tiempo en el que ha estado operando la actividad económica.

Menos 1 años ()	7 a 9 años ()
1 a 3 años ()	9 años a más ()
4 a 6 años ()	

7. ¿Cómo es la demanda actual de sus productos y servicios?

Objetivo: Conocer la demanda actual de los productos y servicios

Muy buena ()	Regular ()
Buena ()	Mala ()

8. ¿Cuál es el margen de utilidad mensual que obtiene de su negocio?

8. ¿Cuál es el margen de utilidad mensual que obtiene de su negocio?

Objetivo: Conocer el grado de rentabilidad que tienen las empresas objeto de investigación, tomando como base el ingreso mensual.

Menos de \$100 () De \$301 a \$500 ()

De \$101 a \$174 () De \$501 a \$1000 ()

De \$175 a \$300 () Más de \$1001 ()

9. ¿Cuál es la inversión más reciente que ha realizado en su negocio?

Objetivo: Conocer el tipo de inversión que han realizado las empresas objeto de investigación.

Ampliación ()

Asesoría técnica ()

Compra de mercadería ()

Construcción nueva ()

Maquinaria y equipo ()

Materia prima ()

Ninguna ()

10. ¿De cuántos empleados está constituida la empresa?

Objetivo: Conocer cuántos empleados trabajan en las empresas objeto de investigación.

De 1 a 8 ()

De 9 a 16 ()

De 25 a más ()

Ninguno ()

SECCIÓN 2

POTENCIALIDAD DE MERCADO

11. ¿Dónde comercializa su producto o servicio?

Objetivo: Conocer cual es el lugar donde comercializa sus producto o servicios las empresas objeto de estudio.

En el cantón ()

En el municipio ()

En el centro del municipio ()

En la cabecera departamental ()

Cantón y cabecera departamental ()

12. ¿Existe alguna competencia en la zona?

Objetivo: Conocer si hay negocios que se dedican a la misma actividad comercial.

Si () No ()

13. ¿Ocupa algún tipo de publicidad para dar a conocer su producto o servicio?

Objetivo: Conocer si ocupan publicidad las empresas objeto de estudio para dar a conocer su producto o servicio.

Si () No ()

Si su respuesta es si especifique: _____

SECCIÓN 3

POTENCIALIDAD ORGANIZATIVA

14. ¿Cuántos integrantes son en la familia?

Objetivo: Conocer el número de personas que se ven beneficiadas por el negocio.

De 1 a 3 () De 7 a 9 ()

De 4 a 6 () De 10 a más ()

15. ¿Cuántos miembros de su familia participan en el negocio?

Objetivo: Conocer el nivel de participación familiar en las empresas objeto de estudio.

De 1 a 3 () De 7 a 9 ()

De 4 a 6 () De 10 a más ()

16. ¿Pertenece a alguna cooperativa o asociación?

Objetivos: Conocer el grado de asociatividad que tienen los propietarios de las empresas objeto de estudio.

Si () No ()

17. ¿Estaría dispuesto a asociarse con otras empresas o personas para obtener mayores beneficios?

Objetivos: Conocer el grado de disponibilidad para asociarse con otras empresas o personas.

Si () No ()

SECCIÓN 4

GESTIÓN EMPRESARIAL

18. ¿Su empresa lleva una contabilidad formal?

Objetivo: Conocer si las empresas objeto de estudio llevan un control detallado de sus ingresos y gastos.

Si () No ()

19. ¿Su empresa cuenta con un sistema o modelo administrativo?

Objetivo: Conocer el uso de las herramientas empresariales en las empresas objeto de estudio.

Si () No ()

Si su respuesta es si especifique: _____

Objetivo: Conocer si las empresas objeto de estudio reciben

20. ¿ha recibido su negocio apoyo técnico de alguna institución?

Objetivo: Conocer si las empresas objeto de estudio reciben apoyo técnico de alguna instancia.

Si () No ()

Si su respuesta anterior es "si" conteste la siguiente pregunta.

21. ¿Qué tipo de apoyo técnico le han brindado?

Objetivo: Conocer el tipo de apoyo técnico brindado a las empresas objeto de estudio.

22. ¿Qué Institución le ha brindado el apoyo técnico?

Objetivo: Conocer las Instituciones que han brindado apoyo técnico a las empresas objeto de estudio.

23. ¿ha recibido su negocio apoyo financiero de alguna institución?

Objetivo: Conocer si las empresas objeto de estudio han recibido apoyo financiero de alguna instancia.

Si () No ()

Si su respuesta anterior es "si" conteste la siguiente pregunta.

24. ¿Qué tipo de apoyo Financiero le han brindado?

Objetivo: Conocer el tipo de apoyo financiero brindado a las empresas objeto de estudio.

25. ¿Qué Institución le ha brindado el apoyo financiero?

Objetivo: Conocer las Instituciones que han brindado apoyo financiero a las empresas objeto de estudio.

26. ¿Estaría dispuesto a participar en un programa de apoyo técnico y/ o financiero para su empresa?

Objetivos: Conocer el grado de disponibilidad para ser parte de un programa de apoyo técnico y/ o financiero

Si () No ()

Porque: _____

SECCIÓN 5

IMPACTO SOCIAL

27. ¿Cuántas mujeres trabajan en su empresa?

Objetivo: Conocer cuántas mujeres trabajan en las empresas objeto de estudio.

28. ¿Cuántas jóvenes trabajan en su empresa?

Objetivo: Conocer cuántos jóvenes trabajan en las empresas objeto de estudio.

29. ¿Cuántas personas de la tercera edad trabajan en su empresa?

Objetivo: Conocer cuántas personas de la tercera edad trabajan en las empresas objeto de estudio.

30. ¿Cuántas personas discapacitadas trabajan en su empresa?

Objetivo: Conocer cuantas personas discapacitadas trabajan en las empresas objeto de estudio.

31. ¿Cuántas mujeres jefas de hogar trabajan en su empresa?

Objetivo: Conocer cuántas mujeres jefas de hogar trabajan en las empresas objeto de estudio.

SECCIÓN 6

VIABILIDAD TÉCNICA

32. ¿Cuál es la maquinaria y/o equipo utilizado en su empresa?

Objetivos: Conocer el tipo de maquinaria y/o equipo que utilizan las empresas objeto de estudio.

Explique:

33. ¿Cuál es la materia prima utilizada en su empresa?

Objetivos: Conocer la materia prima que utilizan las empresas objeto de estudio.

Explique:

SECCIÓN 7

ENTORNO FAVORABLE

34. ¿Cómo es la relación con la Alcaldía?

Objetivo: Conocer la relación que existe entre la Alcaldía las empresas objeto de estudio.

Buena ()

Muy buena ()

Regular ()

Mala ()

35. ¿Cómo es la infraestructura vial para llegar a su empresa?

Objetivo: Conocer en qué estado se encuentran las carreteras

pavimentada ()

adoquinada ()

balastreada ()

camino de tierra ()

empedrada ()

36. ¿Cómo califica la situación económica del sector de su empresa?

Objetivo: Conocer cómo es la situación económica del sector de la empresa.

Mejor que hace un año ()

Peor que hace un año ()

Igual que un año ()

37. ¿Cómo califica los tipos de créditos que se dispone en los bancos para las empresas como la suya?

Objetivo: Conocer cómo es la disponibilidad de créditos para las empresas objeto de estudio.

Intereses altos ()

Solicitud de muchos requisitos ()

Desconoce ()

Largo plazo ()

FICHA DE CONTROL

Nombre del encuestador: _____
Concejal: _____
Hora _____ Cantón: _____
Fecha: _____

ANEXO 6 DESCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS POR CANTÓN

En este apartado se realizó una descripción de cada uno de los negocios objeto de estudio, esta información se obtuvo por medio de la encuesta y entrevista que se realizó a cada microempresario del municipio de San Cristóbal.

A continuación se presentan las 38 MYPES que se identificaron en la fase de la investigación de campo agrupadas por cantón, del municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán. La descripción que acompaña a cada MIPYME, ha sido tomada de las respuestas obtenidas de la encuesta y entrevista realizada a los microempresarios.

CANTÓN LA VIRGEN

1. MOLINO Y TIENDA

Su propietaria es la señora Marta Irene Morales de Gonzáles y realiza esta actividad desde hace un año. El nivel de ingreso es bajo, sin embargo el negocio representa una fuente de ingresos económicos a la familia para satisfacer en alguna forma sus necesidades. No llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el cantón, existe un molino más en la zona. El molino solo trabaja 3 veces al día, es atendido por la propietaria y sus hijos. Los miembros de la familia son 4, de los cuales dos son jóvenes y el esposo que aporta un ingreso adicional al hogar.

La maquinaria y/o equipo que utiliza es un molino que trabaja con diesel, utiliza aceite y tiene un gasto en mantenimiento en fajas, limas, disco y gusano aproximadamente cada 5 meses.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo.

2. TIENDA

Su propietaria es la señora Zoila Angel y realiza esta actividad hace unos 12 años. El nivel de ingreso es bajo y no satisface la seguridad alimentaria de la familia. No llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el cantón, existe una tienda más en la zona. La tienda es atendida por la propietaria. Los miembros de la familia son 7, de los cuales 3 son menores de edad que trabajan la tierra cultivando hortalizas para su consumo personal.

En la tienda se vende mercadería como churritos, gaseosas que se los llegan a dejar hasta el negocio y granos básicos que lo van a traer a Cojutepeque. Paga un impuesto significativo a la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo.

3. TIENDA

Su propietaria es la señora Idalia Batres y realiza esta actividad hace unos 5 años. El nivel de ingreso es bajo y no satisface la seguridad alimentaria de la familia. No llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el cantón, cada vez el negocio es menos rentable debido principalmente por la competencia en la zona. La tienda es atendida por la propietaria y una hija. Los miembros de la familia son 6, de los cuales 4 son menores de edad y el esposo que trabaja en San Salvador.

En la tienda se vende los siguientes productos: churritos, gaseosas, gas tropigas los cuales se los llegan a dejar hasta el negocio también venden granos básicos los cuales van a traer a Cojutepeque. No existe relación empresarial con la Alcaldía, ni cuenta con apoyo de ningún tipo.

4. MOLINO

Su propietario es el señor Cruz García Zuria Concejal del cantón, esta actividad funciona hace 1 año. El nivel de ingreso es medio. No llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el cantón, existe un molino más en la zona. El molino trabaja todo el día, participan 2 familias, la esposa del propietario y una empleada.

La maquinaria y/o equipo que utiliza es un molino eléctrico, tiene un gasto en mantenimiento en fajas, limas, disco y gusano.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, ni cuenta con el apoyo de ningún tipo de parte de ninguna instancia.

5. AGRICULTURA

También el Sr. Zuria posee 4 vacas, vende leche y crema en el cantón hace 10 años, utiliza pastilla para cuajo y agua. Siembra maíz, fríjol, tomate, pipían y chile que lo comercializa en el cantón y para consumo personal, en esta actividad participa el propietario y dos empleados. Utiliza abono, semilla y sulfato.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, ni cuenta con el apoyo de ningún tipo de parte de ninguna instancia.

CANTÓN SANTA CRUZ ABAJO

6. PUPUSERIA

Su propietario es el señor José Luis Rodríguez y realiza esta actividad desde hace dos años. El nivel de ingreso es bajo. Esta actividad es ofrecida en el cantón San José, solo los fines de semana. En esta actividad participan la esposa, hija, la hermana, una mujer de tercera edad, una mujer.

En el desempeño de su actividad comercial utilizan una plancha para la elaboración de las pupusas.

No existe relación empresarial con la alcaldía, ni cuenta con el apoyo de ningún tipo de parte de ninguna instancia.

7. PUERTAS Y BALCONES

Su propietario es el señor Pedro Alvarado Hernández y realiza esta actividad desde hace un año. El nivel de ingreso es bajo pero satisface la seguridad alimentaria de la familia. No llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el cantón siendo los únicos que desempeñan esta actividad por lo que no cuentan con competencia en la zona. Esta actividad es atendida por el propietario y un empleado joven que no trabaja permanentemente. Los miembros de la familia son 5, de los cuales 3 son niños.

La maquinaria y/o equipo que utiliza es soldadura, pulidora, utiliza pintura, solventes, discos, electrodos. El propietario manifestó que ha recibido apoyo de la Alcaldía mediante la obtención de energía eléctrica a un bajo precio.

Los conocimientos para desarrollar esta actividad los adquirió en un instituto. Es miembro de la cooperativa vida nueva de RL.

8. PISCICULTURA

La cooperativa vida nueva de RL fue creada hace 2 años y está conformada por unos 31 miembros. El presidente actual es el señor José Luís Rodríguez. Las familias vinculadas con la cooperativa consideran que han mejorado su condición de vida. La mayoría de miembros de la cooperativa trabajan en la agricultura y en otras actividades. La cooperativa tiene personería jurídica y llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el cantón y no existe otra actividad similar en la zona. En la cooperativa trabajan 17 mujeres aproximadamente, de las cuales existen dos jefas de hogar, siete de la tercera edad y cuatro jóvenes.

La pecera tiene dos tanques, con aproximadamente doscientas tilapias rojas en cada uno, utiliza una bomba achicadora, una hielera, una atarraya y concentrado para peces.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, ha recibido ayuda de la Central de trabajadores Salvadoreños CATS y del Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal CENTA, con material como arena, cemento, ladrillo para construir los tanques.

CANTÓN SANTA CRUZ ARRIBA

9. POLLOS DE ENGORDE Y GALLINAS PONEDORAS

La cooperativa El Calvario fue creada hace 3 años y está conformada por unos 23 miembros. El presidente actual es el señor José Vásquez Hernández. Las familias vinculadas con la cooperativa consideran que han mejorado de alguna forma su condición de vida. La cooperativa tiene personería jurídica y llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el municipio. La mayoría de miembros de la cooperativa son mujeres, de las cuales 6 son de la tercera edad, Y trabaja una persona discapacitada.

La cooperativa posee 2 galeras, una para pollos y otra para gallinas, aproximadamente tienen cuatrocientos cincuenta pollos y quinientas gallinas. Utilizan concentrado y vacunas.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, la cooperativa ha recibido ayuda de la Central autónoma de trabajadores Salvadoreños CATS, el cual les donó un inmueble; además, los niños de la zona han salido beneficiados con la ayuda de Plan Internacional con un proyecto de salud.

10. TIENDA

Su propietaria es la señora María Escolástica Mancía y realiza esta actividad hace unos 3 años. El nivel de ingreso es bajo y considera que no logra satisfacer sus necesidades alimenticias de la familia. No llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el cantón, existe una tienda más en la zona. Los miembros de la familia son 6, de los cuales 3 son hombres que trabajan en la agricultura.

En la tienda se venden productos tales como churritos, gaseosas y granos básicos. No existe ninguna relación empresarial con la Alcaldía, ni cuentan con el apoyo de ningún tipo.

11. VENTA DE LACTEOS

Su propietario es el señor Víctor Manuel Mendoza tiene 10 años de dedicarse al negocio de los lácteos. La demanda es buena y sus ingresos cubren la necesidad alimentaria de su familia, tiene un empleado y comercializa su producto en la cabecera departamental del municipio, los miembros de su familia son cuatro.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, ni cuenta con el apoyo de ningún tipo de parte de ninguna instancia.

12. AGRICULTURA

También el Sr. Mendoza Concejal del cantón, se dedica también a la agricultura esta actividad funciona desde hace 13 años. El nivel de ingreso es alto. No llevan una

contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el catón y en Cojutepeque. En esta actividad participan la esposa, un empleado de la tercera edad.

Cultivan maíz, güisquil, caña de azúcar y camote, utiliza el arado y bueyes para realizar esta actividad. Además posee 8 vacas, vende leche y queso en el cantón.

Posee una pecera de tilapia negra. No existe relación empresarial con la Alcaldía, ha recibido apoyo de la Universidad de El Salvador de la facultad de Ciencias Agronómicas en asesoría técnica sobre la fertilización de suelos con lombrices.

CANTÓN SAN JOSÉ

13. TIENDA

El propietario de la tienda El Porvenir es el señor Orlando Pérez Hernández y realiza esta actividad hace unos 5 años. El nivel de ingreso es alto. No llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el centro de San Cristóbal, existe una tienda más en la zona. Los miembros de la familia son 3, todos participan en el negocio.

En la tienda se venden productos tales como granos básicos, gaseosa y cerveza, la mercadería la va a traer a San Salvador, Ilobasco, San Sebastián o a Cojutepeque. No existe relación empresarial con la Alcaldía, ni cuenta con el apoyo de ningún tipo de ninguna Instancia.

14. CHALET

Su propietaria es la señora Yancy Yamilet García y realiza esta actividad hace unos 4 años. El nivel de ingreso es bajo, pero con posibilidad de satisfacer la seguridad alimentaria de la familia. No llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el centro de San Cristóbal, por las tardes todos los días. Existe un chalet más en la zona. El chalet es atendido por la propietaria y a veces por el hijo después de la escuela. Los miembros de la familia son 4, de los cuales dos son niños, el esposo aporta un ingreso adicional al hogar.

El chalet vende papitas, yuca, pasteles, pupusas, gaseosas, agua y fresco. Utiliza una cocina especial para las papitas, refrigeradora y plancha para hacer las pupusas. Existe relación con la Alcaldía ya ellos les alquilan el chalet. No cuenta con el apoyo de ningún tipo.

15. CHALET

Su propietaria es la señora Irma Isabel Hernández y realiza esta actividad hace un mes. El nivel de ingreso es bajo, con posibilidad de satisfacer la seguridad alimentaria de la familia. No llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el centro de San Cristóbal, existe un chalet más en la zona. El chalet es atendido por la propietaria y la hija.

En el chalet se vende almuerzos, yuca, pasteles, pupusas y gaseosas. Utiliza una plancha para hacer las pupusas, los almuerzos son preparados en la casa de residencia de la propietaria y son llevados al chalet para su venta. Recientemente la propietaria realizó una inversión en la ampliación del chalet. Existe relación con la Alcaldía ya que esta les alquilan el chalet. No cuenta con el apoyo de ningún tipo.

16. TIENDA

Su propietaria es la señora Mirna Martínez y realiza esta actividad hace unos 2 años. El nivel de ingreso es bajo sin posibilidad de satisfacer la seguridad alimentaria de la familia. No llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el Cantón, existe una tienda más

en la zona, la tienda es atendida por la propietaria. Los miembros de la familia son 3, el esposo aporta un ingreso adicional al hogar.

En la tienda se venden productos tales como gaseosa, churritos y granos básicos. No existe relación empresarial con la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo de ninguna instancia.

CANTÓN SAN FRANCISCO

17. CRIANZA DE GALLINA INDIA

Su propietaria es la señora María Luz Rosales Martínez y realiza esta actividad hace unos 5 años. El nivel de ingreso es bajo. No llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el cantón, existe otras granjas en la zona. Los miembros de la familia son 2. El esposo trabaja en la agricultura.

Tiene 3 gallinas, 15 pollos. Utiliza concentrado y maicillo. No existe relación empresarial con la Alcaldía, recibieron ayuda de parte de los cuerpos de paz para los terremotos.

18. COSMÉTICOS Y PLÁSTICO.

Su propietaria es la señora Sandra Iveth Gonzáles y realiza esta actividad hace un año. El nivel de ingreso es bajo, no satisface la seguridad alimentaria de la familia. No llevan una contabilidad formal. Esta actividad es ofrecida en el centro de San Cristóbal, no existe otra actividad similar en la zona. Los miembros de la familia

son 3, de los cuales 1 es una niña, el esposo aporta un ingreso adicional al hogar.

Vende cosméticos, cremas para el cuerpo y plástico que lo trae de Cojutepeque, vende también noni que se lo traen de la libertad. No existe relación empresarial con la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo.

19. GRANJA DE POLLOS

Su propietario es el señor Pedro González García, tiene la granja desde hace 3 años. El nivel de ingreso es bajo. No llevan una contabilidad formal. La actividad es ofrecida en el cantón, existe otras granjas en la zona. Los miembros de la familia son 3, de los cuales dos son menores de edad. En la granja trabaja el propietario y una de sus hijas.

Posee dos granjas construidas artesanalmente, 30 pollitos y gallinas. Utiliza concentrado y maicillo. En la tienda se vende granos básicos, churros y gaseosas. No existe relación empresarial con la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo de alguna instancia.

20. CULTIVO Y VENTA DE HORTALIZAS

Su propietario es el señor Miguel Ángel Perdomo. La granja la tiene desde hace 5 años. El nivel de ingreso es bajo. No llevan una contabilidad formal. La actividad es ofrecida en Cojutepeque, existe otras granjas en la zona. Los miembros de la familia son 10, de los cuales 4 son

menores de edad y una joven. En la granja trabaja el propietario y una persona de la tercera edad.

Utiliza concentrado y maicillo para la granja. Cultiva maíz, frijoles, pipian, ayote y pepino.

Existe relación con la Alcaldía ya que han recibido 12lbs de maíz y abono. Además han tenido apoyo de parte del Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal CENTA

21. CULTIVO Y VENTA DE HORTALIZAS

Su propietario es el Sr. Ricardo Perdomo, se dedica a la venta de hortaliza desde hace 4 años, la demanda es regular pero alcanza para satisfacer la seguridad alimentaria, comercializa sus productos en la cabecera departamental, en la familia son nueve miembros y manifiestan que han tenido ayuda de la Alcaldía con abonos, fertilizantes y semillas para la tierra, ha tenido intenciones de solicitar créditos pero consideran que son muchos los requisitos que piden los bancos.

22. CULTIVO Y VENTA DE HORTALIZAS

Su propietario es el señor Leonardo Martínez, tiene 15 años de dedicarse a la agricultura ya que considera que es su medio de sobrevivencia, vende las hortalizas en la cabecera departamental, con su venta satisface la seguridad alimentaria de los seis miembros de la familia.

23. PUPUSERIA

Su propietaria es la señora María Imelda Gonzáles y realiza esta actividad desde hace cinco años. El nivel de ingreso es bajo. Esta actividad es ofrecida en El Cantón, solo los fines de semana. La seguridad alimentaria la complementa con el ingreso de su hija que trabaja en San Salvador, su percepción económica dice que esta mejor que hace un año.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo

24. MOLIENDA

Su propietario es el señor José Abelardo Martínez un señor de 79 años, que tiene 20 años de dedicarse a este negocio, la demanda de su producto es bueno y le alcanza para satisfacer su necesidad alimentaria, los miembros que dependen de él son cuatro y tiene un empleado que le ayuda en el trabajo en la tierra, ha tenido la intención de solicitar créditos pero considera que los requisitos de los bancos son muchos.

No existe relación empresarial con la Alcaldía y no cuenta con el apoyo de ningún tipo de alguna Instancia.

25. CULTIVO Y VENTA DE HORTALIZAS

Su propietario es el señor Silvestre Gonzáles García tiene 20 años de dedicarse a esta actividad su ingreso alcanza a satisfacer la seguridad alimentaria de los siete miembros de la familia, comercializa su producto en la

cabecera departamental, ha recibido apoyo de la Alcaldía en concepto de abono, maíz y fertilizantes, su percepción económica es peor que hace un año.

26. MOLINO

El Sr. Silvestre Gonzáles García también tiene un molino con el cual complementa los gastos de la casa dejándole un ingreso significativo. El propietario ha hecho uso de publicidad ya que el molino tiene un rotulo que hace notar la existencia de este en el lugar.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo.

27. TIENDA

Su propietaria es la señora Vilma Montoya Alvarado, su negocio tiene dos años de existencia y considera que la demanda de sus productos es regular, comercializa en el cantón, han hecho uso de publicidad, la tienda tiene un rotulo, evidentemente con lo de la tienda no logra satisfacer su necesidad alimentaria su casa es una donación de una fundación altruista.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo.

28. PUPUSERIA

Su propietaria es la señora María Estela López se dedica a este negocio desde hace un año y considera que la demanda de sus productos es regular, realiza esta actividad

únicamente los fines de semana su ingreso no le permite satisfacer la necesidad alimentaria de los cuatros miembros de la familia y manifiesta que la situación económica en relación al año anterior es igual.

29. TIENDA

Su propietaria es la señora María Hernández, tiene seis años de tener la tienda, considera que la demanda de sus productos es regular, el lugar de comercialización es en el cantón y tiene competencia en la zona. Cuenta con cinco los miembros en su familia, y manifiesta que su ingreso no alcanza a satisfacer su seguridad alimentaria, ha solicitado créditos pero dice que piden muchos requisitos.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo.

30. PESCERA

Su propietario es el señor Miguel Alfredo Mancía, inicio esta actividad desde hace un año, considera que la demanda de sus productos es buena, tiene un empleado, comercializa su producto en el cantón, el tamaño de su pecera es de 200 barriles, por el momento solo tiene 200 peces tilapia roja, la seguridad alimentaria alcanza a ser cubierta pero quisiera hacer más grande su pecera, los miembros de la familia son cuatro.

31. GRANJA DE POLLO Y GALLINA PONEDORA

Sus propietarios son Santos Hernández y José Celso Alonso, madre e hijo incursionaron en el negocio hace un año cuentan con un empleado, considera que la demanda es buena, los corrales son artesanales, la venta del huevo la hacen en el mismo cantón así como la de los pollos.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo.

32. VENTA DE POLLOS

Su propietario es el señor Bernardo Mendoza, él se dedica a la venta de pollos, comprando los pollos ya listos para venderlos, tiene siete años de dedicarse a esa actividad su demanda es buena suficiente para cubrir sus necesidades alimenticias para lo seis miembros de su familia, cuenta con dos empleados que le ayudan en el negocio y tiene competencia en la zona.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo.

33. TIENDA

Su propietaria es la señora Lidia Consuelo Hernández de 43 años de edad, tiene la tienda desde hace cuatro años, su ingreso es bajo no alcanza a satisfacer de manera óptima su seguridad alimentaria, no llevan contabilidad formal y son seis miembros de la familia.

En la tienda se vende productos tales como gaseosa, churritos y granos básicos. No existe relación empresarial con la Alcaldía y no cuenta con el apoyo de ningún tipo.

34. PANADERÍA

Su propietario es la señora Anabel Díaz, tiene su negocio desde hace cuatro meses, su horno es artesanal, hacen pan dulce y francés, su familia le ayuda en la elaboración del pan sin embargo no producen todos los días solo lo hacen tres veces por semana, la demanda es buena, comercializan su producto en el cantón la familia está compuesta por 10 miembros. La percepción económica para ella dice que está peor que hace un año.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo.

35. MOLINO

Su propietario es el señor Odilio Gómez, quien tiene 15 años de tenerlo, sin embargo dice que la demanda es mala y no le alcanza a satisfacer su seguridad alimentaria, los miembros de la familia son 10, no tienen contabilidad formal y su percepción económica es peor que hace un año manifiesta no tener relación empresarial con la alcaldía.

36. CULTIVO Y VENTA DE HORTALIZAS

Su propietario es el señor Encarnación Reyes se dedica a esta actividad desde hace 20 años, comercializa su producto en la cabecera departamental y con los vecinos del cantón, su familia está compuesta por seis miembros, manifiesta que ha tenido apoyo del CENTA con donaciones de maíz, frijol, semilla y abono.

Su relación con la Alcaldía es buena, ha tenido la intención de hacer un préstamo pero dice que los intereses son demasiados altos.

37. CRIANZA DE POLLOS

Su propietaria es la señora María Luisa Mendoza que tiene un año de dedicarse a esa actividad, su demanda es regular, comercializa su producto en la cabecera departamental y tiene competencia en la zona, su seguridad alimentaria es suficientemente cubierta por su actividad económica ya que solo son cuatro miembros en la familia.

No existe relación empresarial con la Alcaldía, no cuenta con el apoyo de ningún tipo.

38. GRANJA DE POLLOS

Su propietario es Miguel Mendoza se dedica a esa actividad desde hace un año, la demanda es muy buena, comercializa el producto en la cabecera departamental, tiene competencia en la zona, son nueve miembros en la familia, su seguridad alimentaria es proporcionada.

La relación con la Alcaldía es mala, no cuenta con el apoyo de ningún tipo.

ANEXO 7
San Cristóbal
Terrenos trabajar la agricultura



ANEXO 8
Cantón Santa Cruz Arriba
Fertilización de suelos con lombrices.



ANEXO 9
Cantón Santa Cruz Arriba
Vías de acceso



ANEXO 10
La Cooperativa vida nueva de RL
Pescera



ANEXO 11
Cantón san Antonio
Pecera del Sr. Miguel Alfredo Mancia



ANEXO 12
Cantón San Antonio
Granja de pollos y gallinas ponedoras



ANEXO 13

Instituto de Ciencias del Mar y limnología de El Salvador
ICMARES - UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Proyecto: "Programa de apoyo técnico y financiero de Plan Internacional, El Salvador, para fortalecer las micro y pequeñas empresas de mayor potencial de desarrollo en el municipio de San Cristóbal, departamento de Cuscatlán"

Nombre del propietario: _____

Ubicación: _____ (Cantón y Municipio)

Régimen administrativo:

Propietario individual () Cooperativa ()

Extensión total de los estanques: _____(ha./mts/mz.)

Número de estanques: _____

Número de estanques operando: _____

Infraestructura:

Número de estanques con bordas en buen estado: _____

Número de estanques con bordas en mal estado: _____

Mantenimiento: Si () No ()

Frecuencia: Después de cada cosecha () Cada año o más ()
Cuando se necesita hacer ()

Abastecimiento de agua de granja

Los estanques se abastecen:

Por marea exclusiva () Por bombeo y marea (mixto)()

Por bombeo () Por río ()

Sistema para evitar entrada de peces depredadores:

Marco de malla (zaranda) Bolsa de malla

Corral de malla

Número de estanques con sistema de abastecimiento individual: _____

Número de unidades con sistema de abastecimiento de un estanque a otro: _____

¿Hay canal reservorio? Si No

Extensión o volumen: _____

Drenaje

Número de estanques sin sistema de drenaje distinto al de abastecimiento: _____

Número de estanques con sistema de drenaje distinto al de abastecimiento: _____

Prácticas culturales

Número de ciclos de producción por año y por estanque _____

Duración del cultivo (engorde) _____

Asoleado después de cada cosecha: Si No

Caleado de estanque antes de cada siembra: Si No

Clorado de estanque antes de cada siembra: Si No

Lavado de estanque antes de cada siembra: Si No

Recambio de agua de estanques: Si No

Frecuencia: Diaria Un día si, otro no

1-2 veces/semana Según se necesite

(% de volumen o No de horas)

Mantenimiento de niveles:

Frecuencia: Diaria Un día si, otro no

1-2 veces/semana Según se necesite

(% de volumen o No de horas)

Fertilización

Aplicación de abono antes y durante el cultivo: Si No

Tipo de abono _____

Frecuencia: Quincenal () Mensual ()
Según se necesite () (Cantidad por ha./mts)

Alimentación

Aplicación de concentrado durante el cultivo: Si () No ()

Tipo de concentrado _____ Marca _____

Frecuencia: Una vez al día () Dos veces al día ()
Variable ()

Tasa de alimentación: Cantidad por día _____

Muestreo de talla y peso: Si () No ()

Frecuencia: Semanal () Quincenal ()

Una vez al mes () Una vez cada ciclo ()

Técnicas para muestrear: Atarraya () Número de lances por estanques ()

En que parte del estanque hace los lances _____

Parámetros físicos y químicos del agua

Temperatura: Si () No ()

Transparencia (disco Secchi): Si () No ()

Oxígeno disuelto: Si () No ()

Ph (acidez o alcalinidad): Si () No ()

Frecuencia: Diaria () Un día si, otro no ()

1-2 veces/semana () Según se necesite ()

Solo cuando se siembra post larvas ()

Siembra

Larva silvestre () Con selección de especies ()

Sin selección de especie ()

Hora usual de siembra _____

Reporta problemas de mortalidad post larvas: Si () No ()

Aproximadamente cuanta mortalidad _____

Conteo de semilla Si () NO ()

Forma: Tanteo (Cumbada) () Conte o manual ()

Tasa de siembra final: Número de larvas por mt^2 _____

Número de larvas/ estanque/ extensión _____

Larva de laboratorio: Si () No () Laboratorio _____

Cosecha

Total _____ De acuerdo ala demanda _____ Parcial _____

Tamaño usual del producto cosechado:

De 1 a 2 unidades por libra: _____ Precio de venta: _____

De 2 a 4 unidades por libra: _____ Precio de venta: _____

De 4 a 6 unidades por libra: _____ Precio de venta: _____

En que período es más productivo: Período seco _____

Período lluvioso _____ Indistintamente del período _____

Asistencia técnica

Ninguna _____ CENDEPESCA _____ Extencionista particular _____

ONG (CODEPA, SACDEL, Asociación Mangle) _____

Comercialización del tilapia

Taponero _____ Exportación _____ Venta directa _____

Enfermedades

¿Ha visto en los muestreos Tilapias con puntos blancos en el caparazón?

Si _____ No _____

¿Hace cuánto observo esos peces? _____

Mortalidad

- ¿Ha visto mortalidad de tilapias? Si () No ()
- ¿Cuándo el agua del estanque se amarillea demasiado? Si () No ()
- ¿Cuándo el agua del estanque se vuelve demasiado café? Si () No ()
- ¿Cuándo el agua del estanque se verdea demasiado? Si () No ()
- ¿Ha visto tilapias muertas a la orilla y sobre la borda del estanque o que salten fuera del agua del estanque por la noche? Si () No ()

Entrevistador: _____

Fecha: _____

ANEXO 14

ORGANISMO INTERNACIONAL REGIONAL DE SANIDAD AGROPECUARIA
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

PROYECTO: "Programa de apoyo técnico y financiero de Plan Internacional, El Salvador para fortalecer las micro y pequeñas empresas de mayor potencial de desarrollo en el municipio de San Cristóbal, Departamento de Cuscatlán."

Nombre del propietario _____

Ubicación _____ (Cantón,
Municipio)

Régimen administrativo:

Propietario Individual _____ Cooperativa _____

Bioseguridad:

¿Cada cuánto se realiza el cambio de agua? _____

¿Reciben antiparasitantes sus aves?

SI ___ NO ___

¿Reciben vacunación sus aves contra el newcastel?

SI ___ NO ___

¿Reciben vacunación sus aves contra el cólera?

SI ___ NO ___

¿Reciben vacunación sus aves contra la viruela?

SI ___ NO ___

¿Cómo es el manejo de las aves aparentemente enfermas?

¿Cómo es el manejo de las aves muertas?

¿Número de personas encargadas de la galera: _____

¿Posee equipo para desinfectarse en la entrada de la galera? SI___ NO___

¿Qué tipo de equipo?

Infraestructura de galera:

Número de galeras _____

Distancia entre galeras aproximado _____

Metros cuadrados de la galera _____

Altura de techo de la galera _____

Utilizan iluminación: SI___ NO___

A que distancia esta el foco del suelo _____

Tipo de techo de la granja _____

Altura de piso dentro de la galera en relación al piso de afuera de la galera: _____

¿Cuenta con drenaje de agua alrededor de la galera?

SI___ NO___

¿Cuál es el ancho de la aleta del techo de la galera?

¿Cuenta con un termómetro para medir la temperatura de las galeras?

SI ___ NO ___

Alimentación:

Tipo de concentrado _____

Marca _____

Frecuencia de alimentación

Una vez al día ___ Dos veces al día ___ Variable ___

Cada cuanto semanas realiza el cambio de concentrado

¿Cual es la tasa de alimentación de las aves por día?

1 Los primeros 8 días de nacido _____

En las 2 semanas siguientes _____

En las últimas 3 semanas _____

2 Materiales y equipo:

Número de bebederos por galera _____

Número de comederos por galera _____

Número de aves por galera _____

¿De qué material de la camada? _____

Altura de la camada _____

3 Producción:

Precio de venta por unidad vendida _____

Precio de compra del pollito _____

Lugar de comercialización _____

Proveedor _____

Producto terminado

Ave viva ___ aliñada ___ ambas ___