

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**“ANÁLISIS DEL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA DEL
DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE, AL 2014”.**

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

MARTÍNEZ BARRAZA, LUIS HUMBERTO

SANTOS ESCOBAR, YESICA ELIZABETH

VILLARÁN, ANA MARCELA

PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIADO(A) EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ABRIL, 2016

SAN VICENTE

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR INTERINO: Lic. José Luis Argueta Antillon

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO INTERINO: Ing. Carlos Armando Villalta

SECRETARIA GENERAL: Dra. Ana Leticia Zavaleta de Amaya

AUTORIDADES DE LA FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL

DECANA: Licda. Yolanda Cleotilde Jovel Ponce

VICE-DECANO: Msc. Luis Alberto Mejía Orellana

SECRETARIA: Msc. Elida Consuelo Figueroa de Figueroa

JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Msc. Nelson Wilfredo Escoto Carrillo

COORDINADORA GENERAL DEL PROCESO DE GRADUACIÓN

Msc. Yanira Yolanda Guardado Jovel

ASESOR ESPECIALISTA Y METODÓLOGO

Msc. Edwin Arnoldo Cerón Chávez

TRIBUNAL CALIFICADOR

Msc. Yanira Yolanda Guardado Jovel

Lic. César Emilio Castro Figueroa

Msc. Edwin Arnoldo Cerón Chávez

DEDICATORIA

A mi amada esposa Ana Gabriela Sandoval, por haberme apoyado incondicionalmente a lo largo de este proceso, porque me supo entender, por su tolerancia y comprensión, porque me dio fuerzas en los momentos difíciles, por su aporte en todos mis proyectos, porque suplió mi ausencia con mi hijo, porque siempre me motivó a continuar, gracias amor ya que sin tu apoyo hubiese sido difícil alcanzar esta meta.

A mí adorado hijo, Luis Fernando Martínez Sandoval, porque su presencia ha sido y será siempre el motivo más grande que me ha impulsado para lograr esta meta, porque ha comprendido que no he podido dedicarle todo el tiempo que se merece.

A mis Padres, Humberto Luis Martínez López y Gloria Vicenta Barraza Martínez, por haber estado siempre a mi lado brindándome su apoyo moral, espiritual y económico incondicionalmente, no solo en el tiempo de este proceso, sino a lo largo mi vida, muchas gracias por su sacrificio, por quienes tengo un profundo sentimiento de gratitud, gracias por todo su cariño, apoyo y comprensión.

A mis Hermanos Douglas Andrés Martínez Barraza y Gloria María Martínez Barraza por haber creído en mí, por haberme brindado su apoyo moral en todo momento.

A mis compañeras de tesis Marcela Villarán y Yesica Santos por haber logrado con su apoyo y confianza una meta más en mi vida realizando el presente trabajo de graduación

A nuestro docente Licenciado Edwin Arnoldo Cerón, por su colaboración valiosa en nuestro trabajo de grado, por ayudarnos y brindarnos su apoyo incondicional y oportuno para el desarrollo de nuestra tesis.

Luis Humberto Martínez Barraza

DEDICATORIA

Agradezco a Dios por haberme permitido la vida y las facultades para lograr culminar esta tesis, porque nada existe y nada ocurre sin su voluntad. Toda la gloria sea para él.

A Ana Zoila Escobar, la mujer que amo y respeto desde lo más profundo de mi corazón, mi inspiración como mujer y ser humano. Ejemplo vivo de mujer que me inspira a ser cada día mejor en la vida. La mujer que me dio ternura y que siempre será mi heroína, mi ejemplo y mi fortaleza. Mi madre y mi amiga resumidas en un mismo ser. Mi confidente y consejera. La mujer que siempre me acompaña en mis mejores y peores momentos. Ana Zoila, mi madre.

A Génesis Valeria Vásquez Santos, sangre de mi sangre, fuente inagotable de mi inspiración, pequeño ser que me devuelve la alegría en mis momentos de tristeza. Inocencia plena, mi princesita mágica, mi fortaleza, mi aliento de vida, mi amalgama de ternura. Ser que me hace vivir la felicidad de la existencia y me obliga a ser mejor cada día. Génesis Valeria, mi amada hija.

A Mario Ernesto Santos Gutiérrez, el hombre responsable que siempre me inculcó a seguir adelante en la ruta del camino correcto. El consejo apropiado en el justo momento. Mario, mi padre.

A Xenia Saraí y Mario Ernesto Santos, mis cómplices de aventuras infantiles con quienes alguna vez fuimos los reyes del universo imbuidos en nuestra niñez, mis comparsas de ilusiones y fantasías inocentes, mis compañeros de juegos con quienes crecí en un mundo lleno de travesuras, mis mejores amigos con quienes compartimos el vientre maternal y los embelesos de nuestros padres, mis protectores inmediatos y mis acompañantes en el sendero de la vida. Xenia Saraí y Mario Ernesto, mis hermanos.

A Karla Yesenia Zelaya Escobar, mi amiga incondicional, mi hermana, mi consejera, mi socia comprensiva de aventuras juveniles, camarada de sueños e ilusiones. Karla, mi hermana.

A mis compañeros con quienes cultivamos conocimientos que recordaremos por siempre, con quienes compartimos vivencias alegres, Mis inolvidables compañeros.

A mis catedráticos, quienes tuvieron la paciencia para compartir sus conocimientos y formarnos como futuros profesionales, quienes en su abnegada labor de compartir el saber supieron guiarnos y fortalecer nuestra conciencia para sentirnos siempre orgulloso de lo que estudiamos. Mis excelentes catedráticos.

Finalmente a mi Alma Máter, por haberme recibido en su seno y darme la savia de su conocimiento. Gracias, Universidad de El Salvador.

Yesica Elizabeth Santos Escobar.

DEDICATORIA

A Dios Todopoderoso, por brindarme tantas bendiciones, por la vida que me ha concedido, por ser mi mayor fortaleza y pilar en los momentos más difíciles, por la sabiduría, entendimiento y paciencia necesarios para poder finalmente culminar este anhelado sueño;

A mi madre, Ana Margoth Villarán, por haberme dado la vida, por el apoyo aun en los momentos más inciertos, por tanto amor y comprensión durante toda mi vida, por todas las palabras de ánimo durante mis años de estudio;

A mi abuelita, Margarita Villarán, por ser una madre más para mí, por sus oraciones y consejos, por su comprensión y amor a lo largo de mi vida;

A mi padre, Alfredo Villarán, por ser un apoyo incondicional y un ejemplo a seguir, por las palabras llenas de entusiasmo para poder culminar este objetivo;

A mis hermanas, Eugenia por ser motivo de ser mejor cada día, quien siempre saca una sonrisa en mi rostro, mi pequeño motor de superación, y Verónica por escucharme y animarme a seguir siempre adelante, por ser razón para nunca rendirme;

A mi abuelito Ernesto Gutiérrez (QDDG) y Tony de Gutiérrez, cuyos consejos son raíces para mi formación personal y profesional, gracias por su cariño y comprensión durante mi vida;

A mi madrina, Katya Ugarte, por ser una inspiración de superación, ser una madre más para mí, por su apoyo incondicional y palabras de aliento durante estos años de estudio;

A mis amigas/os, que me apoyaron incondicionalmente durante estos años de estudio, gracias por grabar en mi corazón infinidad de gratos recuerdos y enseñanzas;

A mis compañeros de Trabajo de Graduación, Yesica Santos y Luis Martínez, por dar el todo por el todo, por nunca darse por vencidos ante todas las situaciones que vivimos a lo largo de esta investigación;

A todos los docentes del Departamento de Ciencias Económicas por ser parte de mi formación profesional, en especial a Msc. Edwin Arnoldo Cerón Chávez y a Msc. Yanira Yolanda Guardado, por su ayuda incansable para el cumplimiento de este sueño, gracias por el apoyo y la confianza durante este proceso de graduación;

A Rafael Sermeño, por ser un apoyo incondicional en mi vida, gracias por las alegrías brindadas durante todo este tiempo, por cada detalle y muestras de su gran amor hacia mi persona;

Gracias infinitamente a todas las personas que de una u otra manera contribuyeron a mi formación académica, hoy les puedo decir: misión cumplida...

Ana Marcela Villarán

ÍNDICE

CAPÍTULO 1.....	1
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
1.1 Determinación del problema.....	2
1.2 Delimitación del problema.....	6
1.3 Formulación del problema.....	6
1.4 Justificación.....	7
1.5 Alcance de la investigación.....	9
1.6 Objetivos.....	9
CAPÍTULO 2.....	10
2. MARCO TEÓRICO: ANTECEDENTES DE LAS MICROEMPRESAS Y SU BASE LEGAL	11
2.1 Antecedentes históricos de las Microempresas.....	11
2.2 Definiciones acerca de las microempresas de San Vicente.....	16
2.3 Clasificación de las microempresas.....	24
2.4 Características de las microempresas.....	30
2.5 Fundamentos legales de la Microempresa salvadoreña.....	32
2.5.1 Constitución de la República de El Salvador.....	33
2.5.2 Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios.....	33
2.5.2 Ley del Impuesto sobre la Renta.....	33
2.5.3 Código de Trabajo.....	33
2.5.4 Código Municipal.....	34
2.5.5 Ministerio de Economía.....	34
2.5.6 Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa.....	34
CAPÍTULO 3.....	38
3. METODOLOGÍA APLICADA A LA INVESTIGACIÓN.....	39
3.1 Método de investigación.....	39
3.2 Técnicas estadísticas.....	40
3.3 Determinación de la Población.....	40
3.4 Cálculo del tamaño de la Muestra.....	41
3.5 Tipo de Muestreo a Utilizar.....	43
3.6 Selección de los Elementos de la Muestra.....	44
3.7 Sistema de Hipótesis.....	44

3.8	Técnica para compilar información.....	48
3.9	Prueba piloto.....	49
3.10	Procesamiento de la información.....	50
3.11	Presentación de la información.....	50
3.12	Análisis de la información.....	50
CAPÍTULO 4.....		51
4.	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS	52
4.1	Situación actual de las microempresas en el Departamento de San Vicente	52
4.1.1	Datos Generales de la microempresa de San Vicente.....	53
	<i>Localización Geográfica de la microempresa de San Vicente</i>	53
	<i>Actividad Económica</i>	54
	<i>Género del Microempresario/a</i>	55
	<i>Zona de Ubicación</i>	56
	<i>Condiciones de propiedad</i>	57
4.1.2	Evaluación de Factores Económicos.....	60
	<i>Condiciones idóneas de calles y carreteras</i>	60
	<i>Servicios Básicos</i>	61
	<i>Nivel de Competencia</i>	62
	<i>Competencia</i>	63
	<i>Técnica Publicitaria</i>	64
	<i>Problemas que enfrenta la microempresa</i>	65
	<i>Proveedores y Distribuidores</i>	67
	<i>Inflación</i>	68
	<i>Efectos de la inflación</i>	69
	<i>Emprendimiento</i>	69
4.1.3	Evaluación de Factores Empresariales.....	72
	<i>Recursos Financieros</i>	72
	<i>Ingresos</i>	73
	<i>Tasas de Interés</i>	74
	<i>Contrato Individual</i>	74
	<i>Criterios para contratar un nuevo empleado</i>	75
	<i>Frecuencia de nuevas contrataciones</i>	76
	<i>Organización</i>	76
	<i>Delegación de autoridad a empleados</i>	77

<i>Oportunidad de Venta</i>	78
<i>Motivos por los que no tiene operaciones con el Sector Público (Gobierno o Alcaldías)</i>	79
<i>Oportunidad de venta al sector público (Gobierno o Alcaldía)</i>	80
<i>Exportación</i>	81
<i>Destino de las exportaciones</i>	82
<i>Capacitación</i>	83
<i>Disponibilidad para participar en capacitaciones</i>	84
<i>Área de interés para capacitación</i>	84
<i>Mobiliario y Equipo</i>	85
<i>Producción</i>	87
<i>Inversión en maquinaria</i>	88
4.1.4 Evaluación de Factores Legales	91
<i>Celebración de contrato de trabajo</i>	91
<i>Trámites legales</i>	92
<i>Registros Contables</i>	93
<i>Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa</i>	94
<i>Apoyo institucional (público o privado)</i>	95
4.2 Prueba de Hipótesis.....	98
CONCLUSIONES	118
RECOMENDACIONES	119
REFERENCIAS.....	121
ANEXOS	124
ANEXO 1: CLASIFICACIÓN DE MICROEMPRESAS	125
ANEXO 2: UNIDADES ECONÓMICAS INVESTIGADAS	127
ANEXO 3: INSTRUMENTOS UTILIZADOS	135
ANEXO 4: NOTICIAS RELEVANTES DE LAS MICROEMPRESAS.....	141
ANEXO 5: TABLA DE DISTRIBUCIÓN NORMAL	160

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Clasificación según sector económico de la microempresa del departamento de San Vicente 2012.....	3
Tabla N° 2 Panorama de la microempresa en América Central 1998-1999.....	13
Tabla N° 3 Criterios para la definición de Microempresa.....	24
Tabla N° 4 Características de los segmentos productivos de la microempresa.....	26
Tabla N° 5 Tecnologías intensivas en mano de obra.....	27
Tabla N° 6 Flexibilidad productiva para adaptarse a mercados.....	27
Tabla N° 7 Capital Humano de la microempresa.....	28
Tabla N° 8 Nivel de Ventas de la microempresa.....	28
Tabla N° 9 Criterios de clasificación de la Microempresas.....	29
Tabla N° 10 Matriz de Correspondencia.....	46
Tabla N° 11 Operacionalización de Variables.....	47
Tabla N° 12 Localización geográfica de la microempresa de San Vicente.....	53
Tabla N° 13 Actividad económica de la microempresa de San Vicente.....	54
Tabla N° 14 Género del Microempresario/a.....	56
Tabla N° 15 Zona ubicación de la microempresa del departamento de San Vicente.....	57
Tabla N° 16 Nivel de competencia.....	62
Tabla N° 17 Técnica publicitaria que utiliza la microempresa de San Vicente.....	64
Tabla N° 18 Mayor problema al que se enfrenta la microempresa de San Vicente.....	65
Tabla N° 19 Incidencia del alza de los precios del mercado (inflación) en el desarrollo de las microempresas del departamento de San Vicente.....	68
Tabla N° 20 Efectos de la inflación en las operaciones de la microempresa.....	69
Tabla N° 21 Procedencia de los Recursos Financieros para iniciar su microempresa.....	72
Tabla N° 22 Los ingresos de la microempresa adecuados al financiamiento.....	73
Tabla N° 23 Cobertura de las tasas de interés mediante los ingresos de la microempresa.....	74
Tabla N° 24 Organización de funciones a los empleados.....	77
Tabla N° 25 Venta de productos/servicios al Sector Público (Gobiernos o Alcaldías).....	79

Tabla N° 26 Motivos por los que no tiene operaciones con el Sector Público.....	80
Tabla N° 27 Microempresarios que le venderían al Sector Público.....	81
Tabla N° 28 Microempresarios que exportan sus productos o servicios.....	81
Tabla N° 29 Destino de las exportaciones.....	82
Tabla N° 30 Disponibilidad para participar en capacitaciones.....	84
Tabla N° 31 Área de interés para capacitación.....	85
Tabla N° 32 Forma de elaboración de los productos.....	87
Tabla N° 33 Inversión en maquinaria.....	88
Tabla N° 34 Celebración de contrato de trabajo a empleados.....	91
Tabla N° 35 Conocimiento sobre la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa.....	95
Tabla N° 36 Apoyo Institucional (privado o público) para conocer sobre Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa.....	96
Tabla N° 37 Verificación de Hipótesis 1.....	114
Tabla N° 38 Verificación de Hipótesis 2.....	115
Tabla N° 39 Verificación de Hipótesis 3.....	116

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica N° 1 Condiciones de propiedad.....	58
Gráfica N° 2 Condiciones idóneas de calles y carreteras.....	60
Gráfica N° 3 Servicios Básicos de mayor costo para la microempresa.....	61
Gráfica N° 4 Manera en que compite la microempresa.....	63
Gráfica N° 5 Proveedores y Distribuidores.....	67
Gráfica N° 6 Motivos del microempresario para emprender.....	70
Gráfica N° 7 Criterios para contratar un nuevo empleado.....	75
Gráfica N° 8 Frecuencia de nuevas contrataciones.....	76
Gráfica N° 9 Delegación de autoridad a empleados.....	78
Gráfica N° 10 Microempresarios capacitados.....	83
Gráfica N° 11 Mobiliario y equipo utilizado en la microempresa.....	86
Gráfica N° 12 Trámites legales de la microempresa.....	92
Gráfica N° 13 Método para registros contables.....	94

SIGLAS

BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BMI	Banco Multisectorial de Inversiones
CDMYPE	Centro de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa
CII	Corporación Interamericana Inversiones
CONAMYPE	Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa
DIGESTYC	Dirección General de Estadística y Censos
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
FUSADES	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social
INCAE	Instituto Centroamericano de Administración de Empresas
ISSS	Instituto Salvadoreño del Seguro Social
IVA	Impuesto del Valor Agregado
LBM	Libro Blanco de la Microempresa
MINEC	Ministerio de Economía
MIPYME	Micro, pequeña y mediana empresa
MYPE	Micro y Pequeña Empresa
NIT	Número de Identificación Tributaria
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONG	Organizaciones no Gubernamentales
PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto
PROMICRO	Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria

INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia, el ser humano ha buscado las formas con las que pueda subsanar las necesidades propias y las de su círculo familiar, es así como mediante el cultivo e intercambio de bienes nace de forma empírica el comercio; éstas conductas económicas fueron la base de lo que ahora se conoce como emprendedurismo que, con el paso de los años y de los cambios económicos de cada región, es más común observarlo hoy en día, es así como los hábitos y conductas de los emprendedores dan vida a las tan características microempresas.

En América Latina, el fenómeno de las microempresas proporciona muchas historias de éxito, marcándose en cada caso determinadas peculiaridades que son comunes en diferentes países tales como México, Perú, Costa Rica, etcétera. Es así, que surge la necesidad de brindársele un mayor apoyo financiero, establecer políticas públicas para su desarrollo así como también instituir ejes legales de protección.

Las microempresas en El Salvador no son la excepción, éstas actúan en casi todas las ramas económicas realizando diferentes actividades que generan ocupación e ingresos para la gran mayoría de salvadoreños, constituyéndose en un pilar de la economía nacional.

La presente investigación se llevó a cabo con el propósito de conocer los aspectos relevantes del desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente, profundizando en temas relacionados al financiamiento, comercio exterior, recursos humanos, apoyo estatal, entre otros.

Para la obtención de la información se utilizaron diversos métodos y técnicas de recolección de información como son: entrevistas a instituciones encargadas de monitorear y fomentar el desarrollo de las microempresas y encuestas suministradas a los microempresarios del

departamento de San Vicente, según base de datos de la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC 2011-2012). El documento está integrado de la siguiente manera:

Capítulo I, conteniendo el planteamiento del problema, determinando la idea de la investigación, detallando la determinación del problema referente a la incidencia de los factores en el desarrollo de la microempresa, la delimitación territorial y espacial, la formulación de problemas diseñando interrogantes relacionadas a la incidencia de los factores económicos, empresariales y legales en el desarrollo de la microempresa, la justificación del problema exponiendo los beneficios, importancia, innovación e impacto del estudio, alcance y objetivos que fueron guía en el desarrollo de la investigación.

Capítulo II, comprende el marco teórico aplicable al entorno del problema estudiado detallando antecedentes históricos de la microempresa a nivel mundial, Centroamericano y El Salvador, definiciones, clasificación y características de la microempresa, fundamentos legales que sustentan su desarrollo y protección, además de determinar la información referente a los diferentes factores económicos, empresariales y legales que inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente.

Capítulo III, presenta la metodología utilizada durante toda la investigación, mostrando el tipo de investigación aplicada, la población en estudio y el cálculo de la muestra a investigar, el sistema de hipótesis, las técnicas de recopilación de información, los procesamientos y presentación de la información obtenida en el desarrollo de la investigación.

Capítulo IV, compuesto por el Análisis de los resultados de la investigación y la comprobación de hipótesis, referente al análisis del desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente al 2014, información obtenida mediante encuestas suministradas a microempresarios del

departamento de San Vicente, con el objetivo de conocer los factores que inciden en el desarrollo de la microempresa. Además se presenta la comprobación de las hipótesis formuladas al inicio de la investigación; finalmente se detallan las conclusiones, recomendaciones que se obtuvieron de la investigación, referencia bibliográfica y los respectivos anexos para esta investigación.

CAPÍTULO 1

PLANTEAMIENTO DEL DE PROBLEMA, OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

- 1.1 *Determinación del problema.*
- 1.2 *Delimitación del problema.*
- 1.3 *Formulación del problema.*
- 1.4 *Justificación.*
- 1.5 *Alcance de la investigación.*
- 1.6 *Objetivos*

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

1.1 Determinación del problema.

En los últimos cinco años existen condiciones que se han convertido en los principales retos de las microempresas salvadoreñas, como son los niveles de avances tecnológicos y de rentabilidad, lo que ha dificultado alcanzar un desarrollo de éste segmento empresarial.

FUSADES (1997) afirma que:

La economía salvadoreña se ha caracterizado por inclinarse principalmente en dos mecanismos para generar ingresos, tales como: a) Emigrar hacia los países de la región Centroamericana y a Estados Unidos; b) Autoemplearse en ocupaciones de baja rentabilidad en sectores que se caracterizan por su fácil entrada (particularmente en el comercio), lo cual ha constituido el llamado sector informal de la economía. (p.24)

Las actividades productivas de las microempresas están orientadas hacia el mercado interno, es decir, que realizan inversiones y transacciones de bienes y servicios dentro de la misma jurisdicción y fundamentalmente hacia mercados locales, en tanto que el mercado local es inmobiliario del entorno urbano o rural, (barrio, localidad, región, etc.,) donde se encuentra la microempresa (edificio, terreno, casa) por lo que la mayoría de los microempresarios comienzan sus negocios por iniciativa propia y aprovechamiento de oportunidades, utilizando capital propio.

Las microempresas están constituidas por diversos giros, como: transporte, servicios, construcción, comercio, etc., todas éstas se ven afectadas al momento de cumplir requisitos legales, fiscales y obligaciones económicas que en la mayoría de ocasiones debido a la inexperiencia, a su falta de capacidad financiera y/o su reciente creación, parten con desventaja respecto al resto de

las empresas que ya están establecidas y cuentan con prestigio, capital y conocimiento del mercado que los respalda en gran manera .

Según el informe presentado por El Ministerio de Economía por medio de la Dirección General de Estadística y Censos (2011-2012) el departamento San Vicente estaba constituido por 3,074 microempresas establecidas en la zona. A continuación se presenta en la tabla N° 1, la clasificación según sector económico de la microempresa del departamento de San Vicente:

Tabla N° 1

Clasificación según sector económico de la microempresa del departamento de San Vicente 2012

SECTOR ECONÓMICO	NÚMERO DE MICROEMPRESAS
Comercio	2,007
Construcción	2
Electricidad	1
Industria	271
Servicios	784
Transporte	9
Total	3,074

Fuente: Directorio de Unidades Económicas 2011-2012, MINEC-DIGESTYC

Según los datos anteriores, se observa la cantidad de microempresas registradas en el departamento de San Vicente; esta clasificación empresarial permitió tener un panorama claro y preciso del número de microempresas existentes y al rubro que se dedican, por lo que vuelve a este sector el principal contribuyente en cuanto a la generación de ingresos para las familias salvadoreñas.

En El Salvador, la mayoría de las microempresas no funcionan bajo condiciones de formalidad, puesto que por su tamaño e ingresos, las leyes del país no les exigen llevar contabilidad formal ni registro de IVA, a pesar de ello, algunas están sujetas a tasas municipales; de la misma manera, las microempresas salvadoreñas son susceptibles a los cambios que generan los diferentes factores que inciden en su desarrollo.

Las microempresas en el departamento de San Vicente no son la excepción, ya que son influenciadas por factores económicos, empresariales y legales, los cuales en su mayoría son: su débil posicionamiento en los mercados de insumos y productos, la calidad del recurso humano, la poca capacidad competitiva frente a unidades económicas de mayor tamaño, la falta de capacitación y acceso al financiamiento, la constante dependencia a mercados ineficientes, sin olvidar la legislación y la infraestructura económica, factores que frenan e inciden en el desarrollo de las microempresas en dicho departamento.

Según el diagnóstico exploratorio de la investigación, en su mayoría las microempresas carecen de conocimientos técnicos para el desempeño de las funciones administrativas, información que fue brindada por el Centro de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE) cuya institución considera que:

Las microempresas juegan un papel importante dentro de la economía, generando empleo y contribuyendo al crecimiento económico, éstas unidades productivas afrontan determinados problemas, los cuales son: deficiencia en la organización y manejo de fondos, la competencia ante las demás empresas en el mercado, deficiencia en la administración, no registran las operaciones en libros contables, se les dificulta la obtención de créditos, falta de asistencia técnica y de capacitación, sin mencionar el deficiente proceso productivo. Calderón, N. (10 abril 2014). Comunicación Personal.

Sin embargo, los aportes vertidos por CDMYPE no son suficientes para explicar el desarrollo de las microempresas en el departamento de San Vicente, por lo que se hizo necesario conocer cuáles son los factores que inciden en el desarrollo microempresarial en el departamento. En los últimos cinco años se han generado cambios en El Salvador; principalmente en el ámbito legal, tal es el caso de la reciente creación de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas, con el objetivo de contribuir al crecimiento de este sector.

A pesar que la legislación vela por la seguridad de la sociedad; existen conflictos sociales implícitos en ésta, que afectan de manera desmedida al sector microempresarial, como la delincuencia y la tasa de mortalidad. A esto se le suma los altos índices de extorsión de los que muchos de los empresarios son objeto por grupos organizados. Estos elementos se convierten en algunos de los factores que frenan el desarrollo de las microempresas en el país.

Por lo antes planteado, fue importante la realización de la investigación para contribuir a identificar factores económicos, empresariales y legales, que inciden en el desarrollo de las microempresas en el departamento de San Vicente; la recolección de la información sobre éstas unidades económicas, permitió analizar su desarrollo, y servirá como punto de partida para futuras investigaciones de Trabajo de Grado o Servicio Social, que tengan la finalidad de dar solución a alguna de las problemáticas o medir el progreso de éste sector en el tiempo, del mismo modo servirá de apoyo para aquellas instituciones que les brindan asistencia y soporte técnico.

1.2 Delimitación del problema.

De la información expuesta en la determinación del problema, surge la necesidad de realizar una investigación haciendo énfasis al análisis del desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente, al 2014.

Debido a la gran cantidad de microempresas existentes en el país, siendo 155, 712 de las cuales 3,074 pertenecen al departamento antes citado, según Directorio de Unidades Económicas presentado por el Ministerio de Economía a través de la Dirección General de Estadísticas y Censos en 2012; fue necesario delimitar y tomar únicamente las microempresas ubicadas en el departamento de San Vicente, sin embargo, no fue posible obtener la información concerniente de las 3,074 microempresas del Directorio Económico de Empresas 2012, por lo que se tomó de muestra para esta investigación el Directorio Económico de Empresas 2011, especialmente porque contenía información específica de las microempresas, que desarrollan actividades económicas en los municipios de Apastepeque, Guadalupe, San Esteban Catarina, San Idelfonso, San Lorenzo, San Sebastián, San Vicente, Santa Clara, Santo Domingo, Tecoluca, Tepetitán y Verapaz del departamento de San Vicente, contemplados en el Directorio de Empresas, al 2014.

1.3 Formulación del problema.

Problema General.

¿Cuáles son los factores que inciden en el desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente al 2014?

Problemas Específicos.

- ¿Cuáles son los factores económicos que intervienen en el desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente?
- ¿Cuáles son los factores empresariales que intervienen en el desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente?
- ¿Cuáles son los factores legales que fomentan el desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente?

1.4 Justificación.

El entorno de factores que inciden en el desarrollo de las empresas de un país es amplio y diverso, éste tiene repercusión en ellas tanto si son grandes como si no lo son. En particular, para este estudio se tomó como entorno aquellos factores económicos, empresariales y legales que intervienen en el desarrollo de las microempresas. En los últimos diez años las microempresas han multiplicado exponencialmente su número en el país, esto se debe principalmente a la búsqueda de fuentes de ingresos, constituyéndose así, como una parte importante de la economía del país y uno de los sectores de mayor generación de empleo.

En la actualidad, el sector microempresarial del departamento de San Vicente utiliza un gran porcentaje de personas económicamente activas, según datos de Ministerio de Economía por medio de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) publicados en el Directorio de Unidades Económicas 2011-2012, del total de las 6,953 personas que laboraban en el departamento, el 83.42%, es decir 5800 personas, estaban empleadas en las diferentes actividades económicas que realizan las microempresas (p. 62). Sin embargo, no se le ha ofrecido suficiente

apoyo para impulsar o mejorar su crecimiento, atravesando marcadas limitantes tanto de mano de obra cualificada, inadecuada infraestructura económica y tecnológica, baja productividad, etc.

Las microempresas de dicho departamento constituye cerca del 1.97% (3074 microempresas) del total de éste sector a nivel nacional (155,712 microempresas), éstas microempresas se caracterizan por una actividad económica enfocada principalmente a la compra-venta de bienes y servicios. Para continuar en el mercado utilizan aspectos administrativos de forma empírica como son: planeación, organización, dirección, ejecución y control de recursos, dificultando responder adecuadamente a su entorno.

Identificada la problemática en el diagnóstico situacional exploratorio, la importancia de éste estudio se centró en conocer los factores que inciden en el desarrollo de las microempresas del departamento de San Vicente, el resultado de la investigación es una herramienta útil que permite conocer el desarrollo de las microempresas de la zona, así como también los cambios que han generado, sirviendo de guía informativa para la creación y formulación de planes de capacitación para las microempresas del departamento de San Vicente, para reforzar datos en docencia, investigaciones posteriores, proyección social, bibliografía, etc. Debido a que en el departamento de San Vicente, no existen estudios recientes, con énfasis en el sector microempresarial se logró la temática a investigar: “Análisis del desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente al 2014”.

1.5 Alcance de la investigación.

Con la investigación del tema, “Análisis del desarrollo de las microempresas en el departamento de San Vicente, al 2014” se realizó un estudio explicativo que va más allá de la descripción de conceptos o fenómenos, debido a que el objetivo fue conocer los factores que inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente al 2014. La investigación se enfocó en los factores económicos, empresariales y legales de las microempresas, en cuanto a su incidencia positiva o negativa que éste tenga. De igual forma se conoció la situación actual de la microempresa en 12 de los 13 municipios del departamento de San Vicente facilitando información para determinar las condiciones en las que se encuentran hasta la fecha.

1.6 Objetivos

Objetivo General

Conocer los factores que inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente al 2014.

Objetivos Específicos

- Identificar los factores económicos que intervienen en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente.
- Identificar los factores empresariales que intervienen en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente.
- Identificar los factores legales que fomentan el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente.

CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO: ANTECEDENTES DE LA MICROEMPRESA Y SU BASE LEGAL

- 2.1 *Antecedentes históricos de las microempresas.*
- 2.2 *Definiciones acerca de las microempresas de San Vicente.*
- 2.3 *Clasificación de las microempresas.*
- 2.4 *Características de las microempresas.*
- 2.5 *Fundamentos legales de la microempresa salvadoreña.*

2. MARCO TEÓRICO: ANTECEDENTES DE LAS MICROEMPRESAS Y SU BASE LEGAL

2.1 Antecedentes históricos de las Microempresas.

El análisis del desarrollo de las microempresas se ubica en el ámbito de las Ciencias Económicas, bajo un enfoque Económico y Empresarial, por tal razón la explicación teórica debe ser analizada desde varios puntos de vista entre los que figuran: antecedentes históricos, actuales, concepciones y el fundamento legal aplicable a la microempresa.

Nivel internacional.

El tema de las microempresas a nivel internacional, es un vasto de conocimientos debido a que, cada país difiere desde sus criterios de definición como a su legislación. Sin embargo, existen casos en los que la información es de carácter homogéneo, un claro ejemplo es el presentado por FUSADES en su publicación “Hacia una MIPYME más competitiva”, donde se retoman las vivencias de Europa, Estados Unidos y Japón, las cuales tienen similares concepciones de lo que es una microempresa, aunque el impacto que éstas tienen en cada uno es muy diferenciada.

FUSADES (2006) sostiene que:

En cuanto a la generación de empleo, las contribuciones son importantes, en Estados Unidos la microempresa juntamente con las pequeñas y medianas empresas, contribuyen con 63.6 millones de empleos, en Japón 25.6 millones, y en Europa 97.4 millones de empleos. Tanto en Europa como en Estados Unidos, la contribución del empleo es mayor en la microempresa y la gran empresa, con menor

participación de la pequeña y mediana empresa. Sin embargo, en Estados Unidos la contribución de la gran empresa es mayor que en Europa, y en Europa la contribución de la pequeña empresa es menor. (p.5)

De lo anterior, se puede afirmar que, la mayor contribución de la generación de empleos en estos países se centra en la micro y en la gran empresa; constituyendo que el mayor dinamismo de las economías ocurre en el sector de la microempresa, pero que cuando una empresa logra tener éxito, ésta comienza a crecer hasta hacerse una empresa grande, que contribuye con más empleo y más valor agregado.

Nivel Centroamericano

Comúnmente al referirse a microempresas en Centroamérica, erróneamente, se hace mención al autoempleo y a un grupo de unidades económicas con una inadecuada inserción en el mercado y con muy escasas posibilidades de competir en un mercado globalizado.

El sector microempresarial surgió desde hace mucho tiempo, pero ha sido hasta en la última década donde se ha vuelto importante, debido a la contribución de ingresos que este genera en la economía Centroamericana.

La Organización Internacional de Trabajo (OIT) mediante PROMICRO definía que:

Hasta 1998-1999 los puntos importantes en el surgimiento de las microempresas en la región centroamericana, se deben principalmente en que éstas son la reacción a la escasa oportunidad de empleo y por la necesidad de sobrevivencia de los pobres. También es notoria la diferencia entre el surgimiento de las microempresas comparada frente a las grandes empresas, mientras las primeras son la fuente de ingresos diarios para las familias centroamericanas, las segundas buscan el lucro, la capitalización y el ahorro para sus dueños y/o accionistas. (p. 2-3)

En América Central, a nivel urbano, existían más de dos millones quinientas mil personas que trabajan como autoempleados o en alguna microempresa. De este conjunto, 69% son autoempleados, y 31% son patronos y asalariados de microempresa. En términos de unidades económicas, esto significa que existen alrededor de 1, 981, 545 de tales unidades, de las cuales 228,892 son microempresas y 1, 750,664 son autoempleos. (p. 7)

Tabla N° 2

Panorama de la Microempresa en América Central, 1998-1999

PAISES	PERSONAS INVOLUCRADAS EN MICROEMPRESAS, SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA				TIPO DE UNIDAD ECONOMICA			PARTICIPACIÓN SEGÚN GÉNERO	
	Comercio	Manufactura	Servicios	Total	Total	Microempresa (1)	Autoempleo (2)	Hombres	Mujeres
Panamá	90,440	69,160	106,400	266,000	176,000	31,000	145,000	67.00%	33.00%
Costa Rica	88,767	67,881	104,432	261,080	156,340	30,027	126,313	66.00%	34.00%
Nicaragua	109,965	45,955	77,140	233,060	213,301	15,200	198,101	n.d	n.d
El Salvador	353,370	148,722	112,464	614,556	360,442	58,031	302,411	42.00%	58.00%
Honduras	156,386	116,760	86,480	359,626	329,136	21,465	305,682	62.00%	38.00%
Guatemala	277,678	260,848	302,920	841,446	746,326	73,169	673,157	37.00%	63.00%
TOTAL AC	1076,606	709,326	789,836	2575,768	1981,545	228,892	1750,664	n.d	n.d

Fuente: Encuestas de Hogares o Encuestas de Ingresos de los diferentes países/ La Microempresa en América Central, PROMICRO/OIT, 1999 (p. 6)

Nota: (1) El promedio de empleados por cada microempresa es de 3.6 personas; (2) Los Autoempleos corresponden a una sola persona.

A la sombra de los datos anteriores se forma el primer vistazo de las microempresas en El Salvador frente a los países de la misma región, destacándose ser una nación en donde éstas unidades económicas son numerosas.

Nivel nacional

El sector microempresario, desde hace algunos años se ha convertido en fuente dinamizadora de la economía salvadoreña; sin embargo, el poco entusiasmo de los emprendedores, los problemas sociales y el creciente apoyo gubernamental e internacional, son factores que

aquejan éste sector, aun cuando el mismo genera más del 51% de empleos directos a nivel nacional hasta la fecha.

FUSADES (1997) afirma que:

La economía salvadoreña se ha caracterizado por la debilidad de sus vínculos intersectoriales y por la incapacidad del aparato productivo de dar empleo a toda la población en edad de trabajar. Han sido dos mecanismos fundamentales que la población ha utilizado para procurarse ingresos:

- a) Emigrar hacia los países de la región y a Estados Unidos.
- b) Auto emplearse en ocupaciones de baja rentabilidad en sectores que se caracterizan por su fácil entrada (particularmente en el comercio) lo cual ha constituido el llamado sector informal de la economía. (p.24)

En El Salvador, las microempresas datan desde los inicios del desarrollo industrial y quizás desde mucho antes. Éstas han sido generadas por emprendedores, quienes se han visto sin empleo, o con el fin de complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar habilidades y destrezas con las que se cuentan.

Marín et al. (2008) afirman que:

Durante la época de 1950, las microempresas formaron parte del sector informal que creció en el país debido al proceso de modernización adoptado por los países de América Latina como efecto de la industrialización. La microempresa se consideró como parte de la unidad económica de subsistencia que carecía de recursos productivos. En la época de 1970, las instituciones financieras otorgaban crédito a las microempresas, pero eran limitados, ya que carecían de organización formal y administrativa, requisito indispensable para el otorgamiento del crédito (p.17).

Durante la década de 1980, particularmente durante la primera mitad, la importancia del sector de la microempresa en general y del sector informal en particular, aumentó considerablemente debido a: el cierre de empresas ocurrido en el sector formal como resultado del conflicto armado y de la crisis económica; los desplazamientos poblacionales del campo a la ciudad; el aceleramiento del

proceso de terciarización de la economía; la crisis del sector agropecuario; y el mayor proceso de urbanización; de esta manera, el sector de la microempresa se convirtió, en los años ochenta, en uno de los pilares principales que evitaron que la economía colapsara y posiblemente en el principal generador de empleo de la economía. Durante la década de 1990, el sector de la microempresa ha recibido nuevos estímulos provenientes tanto del proceso de recuperación económica que ha tenido lugar así como de los efectos provocados por la implementación del programa de reforma económica iniciado en 1990. (FUSADES, 1997, p.24)

Para el año 2000, “las microempresas desempeñaban un papel fundamental en el desarrollo económico y social de El Salvador; además de constituir una importante fuente de empleo y recursos para las familias de menores ingresos” (El camino recorrido: el aporte del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2007, p.5)

El desarrollo de la microempresa ha sido un objetivo que diversas instituciones buscan para el nuevo milenio entre ellas se encuentran: El Ministerio de Economía, Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), el Grupo BID en El Salvador que se forma por tres instituciones: La Corporación Interamericana de Inversiones (CII), El Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que apoyan el desarrollo empresarial o brindan servicios financieros. “Entre sus programas creados para fortalecer las microempresas están: Promoción de procesos de producción más limpia, Proyectos de recuperación de microempresas, fortalecimiento de servicios financieros y remesas familiares, la expansión del acceso a las microfinanzas, todos realizados entre el año 2000 y 2006” (Gochéz y Álvarez, 2007, p. 8).

En el 2001, fue indispensable el apoyo a las microempresas que resultaron dañadas durante los terremotos, tanto por parte del gobierno como de entidades privadas.

En la década de 2010, se ven mayormente fortalecidas todas aquellas microempresas que son asistidas por instituciones como las antes mencionadas, sin embargo, aún falta mucho por hacer.

2.2 Definiciones acerca de las microempresas de San Vicente

Existen pocas investigaciones relacionadas al desarrollo empresarial, aun cuando su importancia es fundamental en las ciencias económicas, para esta investigación se define de la siguiente manera:

"Proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el manejo eficiente y eficaz de los recursos de su empresa, mediante la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa"(Valera, 2005, p.14).

A partir de la anterior definición se pueden identificar los componentes del desarrollo empresarial, aquellos que muestran la evolución de las microempresas tales como:

- Eficiencia: Desde el punto de vista administrativo, Drucker la define como “la capacidad de hacer correctamente las cosas; es un concepto de entrada-salida (insumo-producto). Así pues, el administrador eficiente es aquel que logra las salidas o resultados que corresponden a las entradas utilizadas para conseguirlos (mano de obra, materiales y tiempo)”. (Valdez, 2000, p.2)
- Eficacia: Para Drucker es la capacidad de escoger los objetivos apropiados. El administrador eficaz es aquel que selecciona las cosas correctas para realizarlas. La eficacia es la clave del éxito organizacional; antes de centrarse en la eficiencia, o sea, en hacer las cosas bien, se debe estar seguro cuales son las cosas apropiadas por hacer (objetivos y metas). La falta de eficacia no puede ser compensada con mucha eficiencia. (Valdez, 2000, p.3)
- Proceso: método sistemático para manejar las actividades (Stoner, Freeman y Gilbert Jr., 1996, p.11)

- Innovación: según Peter Drucker (2015) es definida como “el cambio que crea una nueva dimensión de rendimiento”. (parr.1)
- Crecimiento Sostenible: se define como tratar de asegurar el éxito del negocio en el largo plazo mientras se contribuye al desarrollo económico y social, a un ambiente sano y a una sociedad estable (Pérez, 2010).

Además, es importante determinar los elementos que miden el desarrollo empresarial; muchos economistas y filósofos han querido definir, a lo largo de los años, lo que impulsa el desarrollo de las empresas, cada una de sus posturas son diferentes puntos de vista, sin embargo para efectos de esta investigación se consideraran las áreas suministradas por el Centro de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Entre los elementos del desarrollo se mencionan: Mercadeo, Producción, Finanzas, Recursos Humanos y Administración.

A continuación se definen cada uno de ellos:

- **Mercadeo**: “es un proceso social por el cual tanto grupos como individuos consiguen lo que necesitan y desean mediante la creación, la oferta y el libre intercambio de productos y servicios de valor para otros grupos o individuos” (Kotler y Keller, 2006, p. 6).
 - La competitividad: “es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores” (Sabino, 1991).
 - El emprendedurismo: “proceso mental y emocional de identificar, desarrollar y dar vida a las oportunidades de negocio; que pasa de ser idea a creación de nueva empresa” (Serrano, 2011, p. 54).
 - La innovación: según Peter Drucker (2015) es definida como “el cambio que crea una nueva dimensión de rendimiento”. (parr.1)

–**Producción:** transformación de la materia prima en producto terminado o la generación de un servicio que posteriormente será comercializado (Serrano, 2011, p. 51).

- Maquinaria y equipo: conjunto de aparatos, máquinas y otros equipos que la empresa destina a un fin determinado (López, 2004, p.168).
- La tecnología: avances tecnológicos aplicados en la producción de satisfactores para lograr mejor calidad, eficacia, optimización de recursos, etcétera (López, 2004, p.261).

–**Finanzas:** se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero, se ocupan del proceso de las instituciones, de los mercados y de los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos. (Gitman, 2007, p.3)

- Las microfinanzas: Baldivia (2004) afirma que es el conjunto de actividades financieras orientadas al servicio de la micro y pequeña empresa. Pudiendo incluir: microcrédito, captación de pequeños ahorros, giros y transferencias que hacen las pequeñas unidades empresariales y las familias, además de otros servicios complementarios (p.45)
- Contabilidad formal: se entiende por contabilidad formal la que, ajustándose consistentemente a uno de los métodos generalmente aceptados por la técnica contable apropiado para el negocio de que se trate, es llevada en libros autorizados en forma legal (Mendoza, 2011, p.57).

–**Recursos Humanos:** es el ser más valioso que integra una organización, sin importar el nivel jerárquico que ocupe, poseedora de conocimientos, habilidades, destrezas, creatividad, entusiasmo, experiencia, motivaciones, energía, anhelo, sentimientos, dignidad y otras

cualidades que contribuyen a lograr una capacidad competitiva y distintiva en el sector donde se opera (Serrano, 2009, p.6).

- La capacitación: la capacitación se refiere al “conjunto de actividades que se realizan, con el propósito de proporcionar rendimiento y mejora de las personas y la organización” (Serrano, 2009, p.107).

–**Administración**: medio que facilita a un gerente definir y lograr objetivos estratégicos rentables, usando efectivamente los recursos disponibles y conduciendo equipos altamente motivados; hacia la generación responsable de valor sostenido, para los clientes, trabajadores, sociedad y accionistas (Serrano, 2011, p.4).

- Planeación: selección de misión y objetivos y de las acciones para cumplirlos, y requiere de la toma de decisiones, es decir, de optar entre diferentes cursos futuros de acción (Koontz y Heinz, 1998, p.126).
- Organización: estructura integrada por unidades administrativas, personas con diferentes funciones y responsabilidades que se estiman necesarias, para alcanzar metas y objetivos comunes en un periodo determinado (Serrano, 2011, p.8).
- Ejecución: es la fase donde se realizan ciertas actividades, cuyo propósito es dotar a la empresa del elemento humano y material más idóneas (adecuados) para alcanzar los objetivos (Serrano, 2011, p.29).
- Dirección: es el proceso consistente en influir en las personas para que contribuyan al cumplimiento de las metas organizacionales y grupales (Koontz y Heinz, 1998, p.498).

- Control: es la medición y corrección del desempeño a fin de garantizar que sean cumplidos los objetivos de la empresa y los planes ideales para alcanzarlos (Kloter y Keller, 2006, p.636).

En adición a los elementos del desarrollo empresarial, también existen factores económicos, empresariales y legales que inciden en el crecimiento de las empresas.

Factores Económicos: Stoner, Freeman y Gilbert Jr. (1996) afirman que son condiciones y tendencias generales de la economía que pueden ser factores en las actividades de la organización (p.84). Entre los que se pueden mencionar los siguientes:

- Infraestructura Económica: Esta área se refiere a las condiciones de calidad y costo, bajo las cuales las empresas acceden al suministro de servicios públicos (abastecimiento de agua potable y alcantarillado, electricidad, telecomunicaciones) y a la infraestructura que requieren para el desarrollo de sus negocios (calles y carreteras, aduanas, aeropuertos, etc.)
- Competencia de la microempresa: En esta área de obstáculos, se agruparon todas aquellas prácticas comerciales que son realizadas por algunas empresas para obtener una posición de ventaja en el mercado frente a sus competidoras y/o provocar una situación de desventaja para otras empresas con las que mantienen relaciones comerciales, y que implicarían el abuso de una posición de dominio en el mercado por parte de una empresa o la realización de actos de competencia desleal.
- Inflación: significa aumento de precios, es el período en la economía de una nación o país en el que se percibe un aumento sostenido de los precios y costos de bienes y servicios en disminución del poder adquisitivo del consumidor.
- Tasas de interés: en el ámbito de la economía y las finanzas, el concepto de interés hace referencia al costo que tiene un crédito o bien a la rentabilidad de los ahorros. Se trata de un término que, por lo tanto, permite describir al provecho, utilidad, valor o la ganancia de una determinada cosa o actividad.
- Desempleo: el término desempleo alude a la falta de trabajo. Un desempleado es aquel sujeto que forma parte de la población económicamente activa (se encuentra en edad de trabajar) y que busca empleo sin conseguirlo. Esta situación se traduce en la imposibilidad de trabajar pese a la voluntad de la persona. (Martínez y Beltrán, 2002, p.35-44).

Factores Empresariales: se refieren a aquellos sobre los cuales la empresa tiene poder de decisión y que puede controlar y modificar (Garay, 1998, p.569). En este grupo pueden clasificarse los siguientes:

- “Acceso a Financiamiento: En esta área, se incluyen el conjunto de factores relacionados con el funcionamiento del sistema financiero salvadoreño, los cuales determinan las características de la oferta de recursos financieros para las empresas y las condiciones bajo las que las empresas pueden tener acceso a dicha oferta de recursos.
- Calidad de Recursos Humanos: Esta área de obstáculos agrupa los aspectos que limitan el desarrollo de la competitividad de las empresas, que provienen de debilidades en el perfil actual de la fuerza laboral disponible para éstas.
- Capacidad para vender al sector público: Se incorporan, en esta área general de obstáculos del entorno, las dificultades de orden jurídico e institucional que dificultan las ventas de bienes o servicios a las instituciones del sector público.
- Acceso a mercado externo: se considera los obstáculos específicos que limitan el desarrollo de la oferta exportable de las empresas y que son el resultado de la existencia de asimetrías en el acceso a la información sobre oportunidades comerciales en el exterior, y en el acceso a servicios especializados de apoyo para aprovechar estas oportunidades comerciales.
- Acceso a capacitaciones: Se circunscriben en esta área las condiciones de la actual oferta de servicios de capacitación que se encuentra disponible en el mercado para apoyar el desarrollo empresarial, provenientes de entidades del sector público y privado.
- Acceso a la tecnología: El área de acceso a tecnología está constituido por las características que contiene la oferta tecnológica disponible en el país. Incluye la tecnología para las áreas de administración, información y comunicaciones, producción, inventarios y ventas.” (Martínez y Beltrán, 2002, p.35-44).

Factores Legales: Hacen referencia a todas las normas que las empresas nacionales como las internacionales tiene que pasar para entrar en operaciones en ese país (Hernández, 2008), entre ellos encontramos:

- “Legislación Laboral: Los obstáculos en esta área comprenden todas aquellas disposiciones que tienen como propósito regular las prestaciones entre empleadores y trabajadores, y que pueden generar rigideces en la estructura de costos de las empresas y/o limitar el desarrollo de su competitividad. Se consideraron, en esta área, particularmente, las disposiciones contenidas en

el Código de Trabajo, Ley del Instituto Salvadoreño del Seguro Social, Ley del Sistema de Ahorro para Previsiones y Ley de Formación Profesional.

- Sistema Tributario: Esta área comprende, los aspectos relacionados con el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las empresas con el Estado, incluyendo las municipalidades, y que pueden representar limitantes para el desarrollo de la competitividad empresarial.” (Martínez y Beltrán, 2002, p.35-44).

Para definir el concepto de la microempresa, es necesario conceptualizar primero a la empresa, tarea nada fácil porque no existe una definición unánime de estos conceptos, ya que dependen de muchos factores y características:

En términos legales, el artículo 553 del Código de Comercio, se refiere a la empresa mercantil la cual “está constituida por un conjunto coordinado de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, con el objeto de ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes y servicios” (Mendoza, 2012, p.85).

Para el Ministerio de Economía la empresa es definida como "cualquier entidad constituida u organizada conforme a la legislación aplicable, tenga o no fines de lucro, y sea de propiedad privada o gubernamental, incluidas cualquier sociedad, fideicomiso, participación, empresa de propietario único, coinversión, u otra asociación." (CONAMYPE, 2014)

Para Peter Drucker (1954) "sólo hay una definición válida del propósito de una empresa: crear un cliente, los mercados no los crea Dios, la naturaleza o las fuerzas económicas, los crean los empresarios" (González, 2013).

Para fines de esta investigación, se utilizará el término al que se refiere el Ministerio de Economía. Una vez definido el concepto de empresa, se definirá a la microempresa a efecto de acercarse al tema central de esta investigación.

El concepto de microempresa se aplica a “todas las unidades económicas que incorporen hasta 10 trabajadores y que tengan ventas anuales de hasta 600 mil colones (\$68,571.43), incluyendo tanto a aquellas sujetas a regulación como las que no lo están (sector informal)” (FUSADES, 1997, p.vi).

Según la Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa en su artículo 3 literal a); se considera microempresa a “toda persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores”. (CONAMYPE, 2014, p.7)

Para la Fundación San Vicente Productivo, “la microempresa es toda actividad realizada por el grupo familiar, en donde todos colaboran, es la fabricación de los bienes y/o en la prestación de servicios”. Bonilla, F. (14 abril 2014). Comunicación Personal.

A continuación se presenta los criterios de conceptualización de la microempresa por algunas entidades:

Tabla N° 3*Crterios para la definición de Microempresa*

INSTITUCIÓN	CRITERIOS DE MICROEMPRESA
FUSADES	Activo menor de \$11,428.57 Trabajadores de 1 a 10
Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa	Ventas Brutas anuales hasta de 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores
BMI (Banco Multisectorial de Inversión)	Ventas Brutas anuales hasta de \$68,571.43 Trabajadores de 1-10

Fuente: Elaboración por el equipo investigador con información de cada una de las instituciones. (Septiembre/2014)

Para fines de esta investigación, se manejará la definición de microempresa aquella que es dictada en la ley para dicho sector por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

2.3 Clasificación de las microempresas.

Clasificación por segmento productivo.

Al hablar de la microempresa es conveniente que no sea de una forma general, la microempresa no es un conjunto homogéneo de empresas sino un agregado heterogéneo de unidades de distinta actividad, productividad, ubicación espacial y geográfica, tipos de trabajadores, etc., por lo cual resulta muy difícil establecer algún tipo de uniformidad.

“La microempresa en El Salvador ha sido clasificada en tres segmentos productivos: microempresa de subsistencia, microempresa de acumulación simple, microempresa de acumulación ampliada, también conocida como “micro-tope”; el criterio principal de la clasificación de las microempresas son las ventas”. (FUSADES, 1997, p.6-8).

–**Microempresas de subsistencia:** “Son aquellas que tienen tan baja productividad que sólo persiguen la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato; trabajan sobre la lógica del “irla pasando”. El segmento de subsistencia o baja productividad es el más grande de la tipología productiva microempresarial. En la práctica la microempresa se ubica en este segmento si sus ventas mensuales que oscilan entre \$0.00 hasta \$ 1,714.00” (FUSADES, 1997, p.6). En su mayoría, está compuesto por mujeres jefas de hogar que se desempeñan en actividades de comercio minorista o servicios personales como venta de comida. Es el segmento donde se concentran los mayores problemas de tipo social de la microempresa, en la medida en que es también, donde los límites del hogar y la unidad económica se confunden más ampliamente.

–**Microempresas de acumulación simple:** “En éstas los recursos productivos de la empresa generan ingresos que cubren los costos de su actividad aunque sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en crecimiento. Para pertenecer a esta clasificación las ventas mensuales deben ser de \$1,714.00 hasta \$3,429.00” (FUSADES, 1997, p.7). Este segmento microempresarial es el más fluido ya que es un segmento de tránsito hacia alguno de los otros dos. Corresponde al momento en el que la microempresa empieza su evolución productiva hacia el crecimiento: cuando el empresario puede cubrir los costos de su actividad aunque aún, no tenga capacidad de ahorro o inversión. Sin embargo, puede también corresponder a una etapa de declinación productiva.

–**Microempresas de acumulación ampliada o (micro-tope):** “En éstas la productividad es suficientemente elevada como para permitir acumular excedente e invertirlo en el crecimiento de la empresa teniendo ventas mensuales entre \$3,429.00 y \$5,714.00” (FUSADES, 1997, p.8).

El “micro-tope” o segmento de acumulación ampliada, es el pequeño segmento microempresarial donde la adecuada combinación de factores productivos y posicionamiento comercializador, permite a la unidad empresarial crecer con márgenes amplios de excedente. Están generalmente ubicados en áreas de la manufactura donde la competencia de otras empresas les exige aumentar su productividad y calidad mediante mejoras tecnológicas. En estas empresas, con mano de obra que incluye asalariados y aprendices, ya es posible la acumulación de conocimiento tecnológico debido al nivel de calificación relativamente alto de sus patronos y trabajadores. Es el segmento donde los programas de servicios técnicos obtienen resultados de mayor costo/eficiencia, ya que existe una idea clara de la utilidad y mecanismos del crédito, la gestión, la comercialización, etc.

En las siguientes tablas se sintetizan las características que distinguen a los diferentes segmentos antes mencionados:

Tabla N° 4

Características de los segmentos productivos de la microempresa.

CARACTERÍSTICAS	MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA	MICROEMPRESAS DE ACUMULACIÓN SIMPLE	MICROEMPRESAS DE ACUMULACIÓN AMPLIADA. “MICRO-TOPE”
Finalidad	• Objetivo es crear ingresos para consumo inmediato.	• Objetivo es generar excedente para invertir y crecer, y no sólo ingresos para consumo.	• Objetivo es generar excedente para invertir y crecer, y no sólo ingresos para consumo.
Ingresos	• Ingresos bajos en relación con la canasta de consumo	• Ingresos sólo para cubrir costos; escaso ahorro	• Ingresos para excedentes para ahorro e inversión
Estacionalidad	• Precariedad estacional y frecuente cambio	• Estable a través del año	• Permanente, desarrollo de habilidades posible
Localización	• Sin lugar fijo para el desempeño de actividad.	• Local fijo para negocios en hogar de vivienda	• Local estable para negocio distinto al hogar
Capital y equipo	• Pequeña cantidad de capital y equipamiento	• Posee algún capital y equipos obsoletos pero creativamente adaptados	• Posee algún capital y equipos obsoletos pero creativamente adaptados

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador con información contenida en el Libro Blanco de la Microempresa (Septiembre/2014)

Según las tecnologías intensivas en mano de obra

El nivel de la productividad es afectado por la capacidad de adquirir tecnología adecuada para el proceso productivo y capacidad del recurso humano.

Tabla N° 5

Tecnologías Intensivas en mano de obra

CARACTERÍSTICAS	MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA	MICROEMPRESAS DE ACUMULACIÓN SIMPLE	MICROEMPRESAS DE ACUMULACIÓN AMPLIADA. “MICRO-TOPE”
Concentración de Actividad	• Se concentra en comercio minorista y servicios personales	• Distribuidos a través de actividades económicas	• Concentrados en manufactura y transporte
Infraestructura Productiva	• Carencia de infraestructura	• Alguna infraestructura para la producción o los servicios: electricidad, agua, comunicación, etc.	• Alguna infraestructura para la producción o los servicios: electricidad, agua, comunicación, etc.

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador con información contenida en el Libro Blanco de la Microempresa (Septiembre/2014)

Según su flexibilidad productiva para adaptarse a mercados

Sus insumos y productos provienen desde y se dirigen hacia mercados locales

Tabla N° 6

Flexibilidad productiva para adaptarse a mercados

CARACTERÍSTICAS	MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA	MICROEMPRESAS DE ACUMULACIÓN SIMPLE	MICROEMPRESAS DE ACUMULACIÓN AMPLIADA. “MICRO-TOPE”
Financiamiento y Capacitación	• Uso de financiamiento familiar o informal a altas tasas de interés, cuando ocurre; difícil acceso a capacitación ofrecida por ONG's	• Uso de financiamiento familiar o informal a altas tasas de interés, cuando ocurre; difícil acceso a capacitación ofrecida por ONG's	• Accede al crédito y capacitación vía ONG's, intermediarios, banca.
Mano de obra	• Unipersonal, alto número de mujeres jefas de hogar.	• Uso de pequeña cantidad de mano de obra asalariada y familiar.	• Uso de pequeña cantidad de mano de obra asalariada y familiar.

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador con información contenida en el Libro Blanco de la Microempresa (Septiembre/2014)

Según el capital humano

Con jornada laboral que consta de más de 8 horas diarias, sin embargo, carece de organización gremial.

Tabla N° 7

Capital Humano

CARACTERÍSTICAS	MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA	MICROEMPRESAS DE ACUMULACIÓN SIMPLE	MICROEMPRESAS DE ACUMULACIÓN AMPLIADA. "MICRO-TOPE"
Capital humano	• Escolaridad mínima, nula calificación técnica; poca experiencia laboral	• Escolaridad primaria, poca calificación técnica; poca experiencia laboral	• Escolaridad primaria o secundaria., cierta formación técnica; gran experiencia
Protección social	• Ausencia de básica protección social.	• Ausencia de básica protección social.	• Algunas prestaciones sociales a patronos

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador con información contenida en el Libro Blanco de la Microempresa (Septiembre/2014)

Según su nivel de ventas

Las microempresas se distinguen según su volumen en ventas anuales, y éstas se clasifican de la siguiente manera:

Tabla N° 8

Nivel de Ventas

CARACTERÍSTICAS	MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA	MICROEMPRESAS DE ACUMULACIÓN SIMPLE	MICROEMPRESAS DE ACUMULACIÓN AMPLIA. "MICRO-TOPE"
Ventas	(\$0.00 - \$1,714.00)	(\$1,714.00 -\$3,429.00)	(\$3,429.00- \$5,714.00)

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador con información contenida en el Libro Blanco de la Microempresa (Septiembre/2014)

Clasificación por actividad económica.

De acuerdo a la naturaleza de las actividades que realizan las microempresas se clasifican de la siguiente manera:

- Microempresa Industrial: es aquella en que la materia prima sufre un proceso de transformación dando como resultado un producto terminado.
- Microempresa Comercial: es aquella que tiene como actividad principal la compra-venta de productos terminados.
- Microempresa de Servicio: son aquellas que satisfacen las necesidades del consumidor, por medio de la prestación de un servicio.

Clasificación de las microempresas por su tamaño.

Tabla N° 9

Criterio de clasificación de las Microempresas

INSTITUCIÓN	CRITERIO	EMPRESA
Fundación empresarial para el desarrollo económico y social (FUSADES)	1. Número de empleados	De 1 a 10 empleados
	2. Activos Totales	Menor de \$11,428.57
Banco multisectorial de inversiones (BMI)	1. Número de empleados	Hasta 10 empleados
	2. Activos Totales	Menor a \$14,857.14
Federación de cajas de crédito	1. Número de empleados	De 1 a 10 empleados
	2. Activos Totales	Menor a \$ de \$11,428.57
Comisión nacional para la micro y pequeña empresa (CONAMYPE)	1. Número de empleados	De 1 a 10 empleados
	2. Activos Totales	Ventas anuales de más de \$5,715.00 hasta el equivalente de 476.2 salarios mínimos urbanos

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador con información de cada uno de las instituciones (Septiembre/2014)

2.4 Características de las microempresas.

Según el informe sobre Microempresas en El Salvador realizado por la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA), éstas se caracterizan por:

“La mayoría de microempresas están ubicadas en las áreas urbanas.

Las actividades microempresariales son mayores en las grandes ciudades, aunque parezca paradójico debido a que se espera que sea allí donde se tengan mayores posibilidades de un buen empleo, la realidad es que no todos los habitantes logran conseguirlo.

Paralelamente, existe el fenómeno de las zonas rurales realizan sus actividades en la ciudad y no siempre en sus lugares de origen.

Las mujeres tienen participación como dueñas de las microempresas.

En El Salvador, el 58% de las microempresas son conducidas por mujeres que a la vez son jefe de su hogar; esto es más común cuando la microempresa es para sufragar los costos del día a día.

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

La mayor parte de los empresarios tienen como única fuente de ingreso la actividad que desarrollan en la microempresa, además de que de encontrar un empleo con ingresos fijos dejarían de realizar dichas actividades.

Las microempresas se concentran en actividades no transables, mayoritariamente comercio.

Las microempresas se concentran en actividades no transables, refiriéndose a aquellos productos que solo pueden consumirse en la economía en que se producen y que no pueden importarse ni exportarse; especialmente en el comercio, sector al que pertenecen más de la mitad de ellas. Seguidamente se encuentra el sector servicios que ha aumentado en los últimos años; sin embargo, existe una tendencia a la baja del sector industrial-manufacturero. Este comportamiento puede deberse a muchas causas, principalmente por la facilidad de ingresar a este tipo de mercado.

El 40% de las microempresas no tienen un lugar fijo donde realizar su actividad empresarial.

Los microempresarios dedicados a la prestación de servicios realizan su actividad principalmente sin un lugar fijo; los que se dedican a la industria lo hacen principalmente en sus propias casas, mientras que los comerciantes se distribuyen entre un lugar fijo, en la casa o sin lugar fijo.

La microempresa ayuda con más de la mitad de los gastos del hogar del empresario.

El ingreso que proviene de las actividades empresariales aumenta si es aumentada la producción, y de los escasos excedentes luego de restar los costos, es lo que se considera como ingreso familiar. En general, las microempresas constituyen la principal fuente de ingreso de los hogares a los que pertenecen, las empresas dentro de la casa son las que aportan menos, lo que sugiere que son utilizadas principalmente como complemento al ingreso familiar.” (Castillo, 2014)

2.5 Fundamentos legales de la Microempresa salvadoreña.

Los trámites que lleva a cabo la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) para formalizarse a las microempresas son los siguientes:

- a) Obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT): Es una tarjeta que contiene un número de identificación con el cual se otorga la calidad de contribuyente al fisco, estableciendo un registro y control especial de las obligaciones a que están sujetos los pobladores que producen algún tipo de ingreso económico en el territorio nacional;
- b) Obtener el Registro Único del Contribuyente para declarar tributos; especialmente para el pago del IVA, el objetivo de este impuesto es el de registrar los movimientos de ingresos y egresos de los sujetos que realizan la transferencia de bienes muebles corporales a título oneroso o a la prestación de servicios en los cuales una persona se obliga a prestarlos y otra se obliga a pagar en cualquier forma de remuneración;
- c) Inscripción del Balance general;
- d) Obtener la matrícula de la empresa: la cual será la única prueba para establecer la propiedad de las empresas mercantiles contra terceros;
- e) Registro y marca de patentes.

Existen instituciones y leyes que apoyan el desarrollo de las microempresas entre las que se tienen:

2.5.1 Constitución de la República de El Salvador

La Constitución de la República de El Salvador establece en su Art 115 que el comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño son patrimonio de los salvadoreños por nacimiento por lo tanto su protección, fomento y desarrollo serán objeto de una ley.

2.5.2 Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios.

La Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (2014) establece su sección tercera, art. 28 “la exclusión como contribuyentes por volumen de ventas y total de activo, a aquellas empresas cuyas ventas anuales sean inferiores a \$5,714.28 y activos menores a \$2,285.71”. Por lo que son objeto de aplicación, las empresas que superen las cifras antes mencionadas, considerando su nivel de ingresos y posesión de bienes. (p. 13)

2.5.2 Ley del Impuesto sobre la Renta.

La Ley del Impuesto sobre la Renta (2012) como establece en su artículo 92 será aplicable: para aquellas empresas que durante un período fiscal generen utilidades que superen los \$2,514.28 (p. 50).

2.5.3 Código de Trabajo.

En el Código de Trabajo (2014) es el que norma la relación entre patrono y trabajador, además de detallar los derechos y obligaciones de ambas partes, sobre todo lo emparentado con el derecho individual de trabajo y las obligaciones y prohibiciones de los patronos (pp.6-15)

2.5.4 Código Municipal

El Código Municipal (2015) en su artículo 63 establece: “los ingresos de la comuna del municipio a través de derechos, impuestos y obligaciones Municipales. En consecuencia, anualmente se efectúan declaraciones juradas Municipales para su correspondiente impuesto municipal pagadero mensualmente. Las inscripciones en la alcaldía municipal son obligatorias tanto para personas naturales como jurídicas”. (p. 25)

2.5.5 Ministerio de Economía

El Ministerio de Economía participa en la formulación de medidas de políticas económicas relacionadas con el fomento de la MYPE (Micro y Pequeña Empresa).

2.5.6 Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa

El Ministerio de Economía a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), promovió, desde el año 2010, un marco jurídico para el fomento, creación y desarrollo de la Micro y Pequeña empresa del país, el cual abordara y establecerá las demandas de dicho sector de la economía.

Con este fin se inició un proceso de consultas para la formulación del Proyecto de Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa con la participación de personas emprendedoras y empresarias, instituciones gubernamentales, el sector financiero, organizaciones no gubernamentales, organismos internacionales, gremiales empresariales y otras entidades vinculadas al segmento de Micro y Pequeñas Empresas.

El día 25 abril del 2014, la Asamblea Legislativa aprobó la Ley, que, según los diputados, generará incentivos para que crezca ese sector, la cual entró en vigencia el 28 de mayo de 2014. La normativa contempla facilidad en líneas de crédito y capacitación para las pequeñas empresas, agilidad en trámites para que puedan legalizarse en las instituciones de gobierno. La ley fue presentada por el gobierno a finales de 2013 y es parte de un paquete de proyectos para fomentar las inversiones y generación de empleos.

La ley contribuirá a fortalecer la competitividad de las empresas existentes a fin de mejorar su capacidad generadora de empleos y dar valor agregado a la producción, reza el artículo 1 de la ley. “En tiempos de crisis económica ha sido la micro y pequeña empresa es la que ha sacado a flote el país a través de la generación de empleo”, dijo el diputado del CD, Douglas Avilés. (Rivera, 2014)

Esta ley cumple con minimizar los obstáculos que enfrentan como eran la falta de un marco legal para el desarrollo de un entorno adecuado, limitación de los recursos humanos formados técnicamente, de esta misma forma las dificultades para su debida formalización por la existencia de trámites complejos y que aumentaban de manera deliberada los costos de operación, entre otros problemas. Con esta nueva ley, se espera crear una cultura empresarial que contribuya al avance en los procesos de producción, mercadeo, distribución y servicio al cliente, crecimiento del acceso al financiamiento del sector, la facilidad y reducción de procedimientos administrativos, como a la disminución de costos de transacción en trámites con entidades del Estado.

A partir de la creación y puesta en marcha de la Ley, la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa ha impulsado diversos programas en beneficio de los empresarios y empresarias del país,

los cuales han sido publicados en los medios de comunicación de mayor circulación así como en el sitio web de la institución. (Ver Anexo 4)

Importancia de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa

- Las Micro y Pequeñas Empresas representan cerca del 99% del sector empresarial del país, con lo que contribuyen al sostenimiento y crecimiento de la economía nacional.
- Se estima que las Micro y Pequeñas Empresas generan aproximadamente 700 mil empleos directos y aportan alrededor del 35% del Producto Interno Bruto (PIB) y en conjunto consumen más insumos y servicios que las grandes empresas.
- Se necesita dar un tratamiento diferenciado con respecto a la gran empresa para elevar los niveles de competitividad
- Es oportuno generar y fortalecer los instrumentos e incentivos especiales para fomentar y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas.

Beneficios de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa

- Permitir la consolidación de un entorno favorable para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa en el país, lo que ayudaría a mejores ingresos de las familias de empresarios y empresarias, sin mencionar el incremento en la generación de empleos.
- Simplificación de los procesos y requerimientos para la formalización de micro y pequeñas empresas, de esta forma aportar a través de sus contribuciones al desarrollo económico del país, con la posibilidad de mejores accesos a beneficios y programas.
- Contar con programas de ayuda financiera, lo que contribuirá a aportar el capital semilla que algunos empresarios y empresarias necesitan.

- Creación de un registro y una base de datos que facilitaran la definición de políticas públicas.
- Instauración de un Sistema Nacional para el Desarrollo de las micros y pequeñas empresas, como mecanismo de coordinación que armonizara la gestión que efectúan las diversas entidades públicas y privadas.

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA APLICADA A LA INVESTIGACIÓN

- 3.1 *Método de investigación.*
- 3.2 *Técnicas Estadísticas.*
- 3.3 *Determinación de la Población.*
- 3.4 *Cálculo del tamaño de la Muestra.*
- 3.5 *Tipo de muestro a utilizar.*
- 3.6 *Selección de los Elementos de la Muestra*
- 3.7 *Sistema de Hipótesis.*
- 3.8 *Técnica para compilar información.*
- 3.9 *Prueba piloto.*
- 3.10 *Procesamiento de la información.*
- 3.11 *Presentación de la información.*
- 3.12 *Análisis de la información.*

3. METODOLOGÍA APLICADA A LA INVESTIGACIÓN

3.1 Método de investigación.

Para realizar la investigación sobre el análisis de las microempresas en el departamento de San Vicente, se recurrió al Método Hipotético-Deductivo, el cual procede de una verdad general hasta llegar al conocimiento de verdades particulares o específicas.

Lo típico del método deductivo es la argumentación, tal fue el caso en el cual se trató de aceptar o rechazar si los factores económicos, empresariales y legales incidían en el desarrollo de las microempresas en dicho departamento.

Se utilizó este método debido a que el objetivo de la investigación fue analizar el desarrollo de las microempresas en el departamento de San Vicente, al 2014.

Las partes que constituyeron el método fueron las siguientes:

1. Planteamiento del problema.

1.1 Definición del problema (situación problemática)

1.2 Delimitación del problema.

1.3 Formulación del problema.

1.4 Justificación del problema.

1.5 Alcances de la investigación.

2. Objetivos de la investigación.

2.1 Objetivo general.

2.2 Objetivos específicos.

3. Estructura del marco teórico.

3.1 Antecedentes teóricos.

3.2 Actuales concepciones teóricas

3.3 Adopción de un enfoque teórico

4. Sistema de hipótesis.

4.1 Hipótesis general.

4.2 Hipótesis específicas.

5. Operacionalización de hipótesis.

6. Métodos y técnicas.

6.1 Método de investigación.

6.2 Técnicas de investigación

3.2 Técnicas estadísticas

Para desarrollar la investigación se utilizaron las técnicas siguientes: La encuesta dirigida a propietarios y la observación directa, cabe mencionar que las técnicas documentales fueron parte importante dentro del estudio ya que sirvió para la colección de información, procesamiento, análisis e interpretación de los resultados; los datos se recolectaron por medio de una muestra que corresponden a las microempresas registradas en el Ministerio de Economía en el año 2011-2012. (Ver Anexo 1)

3.3 Determinación de la Población

Para la realización de esta investigación se tomó como base de datos las microempresas clasificadas por los rubros siguientes: Comercio, Servicio, Industria, Construcción y Energía que forman parte del Directorio de Unidades Económicas del 2011-2012 por el Ministerio de

Economía a través de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) que contempla 3,074 microempresas para el departamento de San Vicente.

Se consideraron los datos del Directorio de Unidades Económicas 2011-2012 como marco muestral, debido a que éste contiene información detallada y específica para la realización de la investigación (Ver Anexo 2), debido a que la Dirección General de Estadísticas y Censos posee una estricta política de confidencialidad para la custodia y resguardo de los mismos, establecida en la LEY ORGÁNICA DEL SERVICIO ESTADÍSTICO, Capítulo V. Art. 18.- “Los datos que recopile la Dirección General de Estadística y Censos son absolutamente reservados. No podrán utilizarse para fines de tributación fiscal o investigaciones judiciales, y sólo se publicarán los resúmenes numéricos que contribuyan de manera absolutamente impersonal, a la mejor información y a la solución de los distintos problemas de orden económico-social que confronten el Estado y los particulares.

A fin de garantizar el secreto estadístico, se prohíbe a la Dirección General de Estadística y Censos proporcionar datos en contravención a lo preceptuado en el inciso anterior.

La infracción a lo dispuesto en este artículo será castigada conforme a lo dispuesto en el Capítulo IV del Código Penal”.

3.4 Cálculo del tamaño de la Muestra

Para “analizar el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente al 2014”, se estudió una muestra calculada empleando la fórmula para poblaciones finitas o conocidas.

En este caso “se desconocían los valores de “p” (probabilidad de éxito) y “q” (probabilidad

de fracaso), por tanto se utilizó $p = 0.50$ y $q = 0.50$ respectivamente” (Hernández R., 2010, p. 179). Entendiendo por probabilidad de éxito todas las microempresas existentes del departamento de San Vicente que se encuentran desarrolladas y por probabilidad de fracaso, aquellas que no se encuentran desarrolladas.

Datos:

$N = 3074$ microempresas en el departamento de San Vicente hasta el año 2011-2012

Nivel de confianza 92%

Error muestral 7.5%

$p = 0.50$

$q = 0.50$

Desarrollo:

Calculando el valor de “Z”:

$$(1-\alpha) 100\% = 0.92/2 = 0.46$$

0.46 es el nivel de confianza fijado por el investigador y representa el nivel de confianza que establece un intervalo donde se espera que esté el parámetro con cierto grado de confianza. Buscando esta área en la tabla de distribución normal se obtiene $Z = 1.75$ ya que es el más cercano al dato exacto. (Ver Anexo 5)

Sustituyendo en la fórmula se tiene:

$$n = \frac{Z^2 Npq}{(N-1)E^2 + Z^2}$$

$$n = \frac{(1.75)^2 (3074)(0.50)(0.50)}{(3074-1)(0.075)^2 + (1.75)^2 (0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{2353.53125}{18.05125}$$

$$n = 130.380513$$

$$n \cong 130$$

La muestra está compuesta por 130 microempresas del total de 3074 que formaban parte de la población (microempresas existentes en 12 municipios del departamento de San Vicente hasta el año 2011-2012), calculados a partir de procedimientos estadísticos tomando en consideración un error muestral del 7.5% y un nivel de confianza del 92% y así obtener resultados confiables.

Sin embargo, la investigación se realizó únicamente en 119 de las 130 microempresas, ya que el acceso a las 11 restantes incurría en un alto riesgo para el equipo investigador principalmente por encontrarse en zonas de alto nivel de delincuencia.

3.5 Tipo de Muestreo a Utilizar

Las microempresas del departamento de San Vicente hasta el año 2011-2012, presentaron las siguientes características:

- Los elementos de la población se encuentran clasificados por municipios, nombre comercial y actividad a la que se dedican, sin embargo en el Directorio de Unidades Económicas 2011-2012 no se detalla la fecha en que han sido fundadas.

- Las características de la población son homogéneas, debido a que poseen características similares y necesidades en común por ejemplo, el número de personas que trabajan en las microempresas.

Por lo anterior, se decidió tomar en consideración los datos encontrados en el Directorio Económico de Empresas 2011-2012, en el que se reflejan 119 microempresas para el departamento de San Vicente, definiéndose además, el sector económico y ubicación geográfica de cada una de ellas.

3.6 Selección de los Elementos de la Muestra

Para seleccionar los elementos de la muestra se realizó una clasificación de la microempresa de San Vicente, con la finalidad de seleccionar de manera representativa los elementos que forman parte de la muestra. Ante lo anterior, se decidió trabajar con las siguientes cantidades de microempresas según sector económico:

SECTOR ECONÓMICO	CANTIDAD
Comercio	90
Construcción	1
Electricidad	1
Industria	4
Servicios	9
Transporte	14
TOTAL	119

3.7 Sistema de Hipótesis

“Una hipótesis es una suposición de algo posible o imposible para sacar de ello una consecuencia. En el campo específico de la investigación, hipótesis es un enunciado que se

establece provisionalmente como base de una investigación que puede confirmar o negar la validez de aquella”. (Muñoz, 2011, p. 80)

Para esta investigación se presentan las hipótesis siguientes:

- Los factores económicos inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente
- Los factores empresariales inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente
- Los factores legales inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente

OPERACIONALIZACIÓN DE HIPÓTESIS.

En cuanto a la operacionalización de las variables, se presentó un cuadro en el que se detalló las hipótesis, las variables con su respectiva definición así, como también los indicadores, datos que contribuyeron para elaborar el instrumento para recolectar la información.

Matriz de Correspondencia.

En la matriz de correspondencia se presentó los problemas que enfrentan las microempresas, y en los que se basó esta investigación, además se hace referencia a los objetivos los que fueron guía en la realización de este estudio.

Tabla N° 10

Matriz de Correspondencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS
¿Cuáles son los factores que inciden en el desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente al 2014?	Conocer los factores que inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente al 2014.	– Los factores económicos inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente.
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	
– ¿Cuáles son los factores económicos que intervienen en el desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente?	– Identificar los factores económicos que intervienen en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente.	– Los factores empresariales inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente
– ¿Cuáles son los factores empresariales que intervienen en el desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente?	– Identificar los factores empresariales que intervienen en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente.	– Los factores legales inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente
– ¿Cuáles son los factores legales que fomentan el desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente?	– Identificar los factores legales que fomentan el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente.	

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador, año 2014

Operacionalización de Variables.

Después de la elaboración de la matriz de correspondencia, se realizó la operacionalización de las variables de las hipótesis, especificando las variables independientes y dependientes de cada hipótesis con sus respectivos indicadores como se detalla a continuación:

Tabla N° 11

Operacionalización de Variables

HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIÓN DE LA VARIABLE	INDICADORES
Los factores Económicos inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente.	<u>Independiente</u> Factores económicos.	Condiciones y tendencias generales de la economía que pueden incidir en las actividades de la organización.	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura económica. • Competencia de la microempresa. • Inflación. • Tasa de interés. • Desempleo.
	<u>Dependiente</u> Desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente.	Proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el manejo eficiente y eficaz de los recursos de su empresa, mediante la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Mercadeo. • Producción. • Finanzas. • Recurso Humano. • Administración.
Los factores empresariales inciden en el desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente.	<u>Independiente</u> Factores empresariales.	Se refieren a aquellos sobre los cuales la empresa tiene poder de decisión y que puede controlar y modificar a través de su conducta.	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a Financiamiento. • Calidad de contratación del recurso humano. • Capacidad para vender al sector público. • Acceso a Mercado Externo. • Acceso a Capacitación. • Acceso a Tecnología.
	<u>Dependiente</u> Desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente.	Proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el manejo eficiente y eficaz de los recursos de su empresa, mediante la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Mercadeo. • Producción. • Finanzas. • Recurso Humano. • Administración.
Los factores legales intervienen en el desarrollo de las microempresas en el departamento de San Vicente.	<u>Independiente</u> Factores legales	Hacen referencia a todas las normas que las empresas nacionales como las internacionales tienen que pasar para entrar en operaciones en ese país.	<ul style="list-style-type: none"> • Legislación laboral. • Sistema tributario. • Nuevas leyes y decretos
	<u>Dependiente</u> Desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente.	Proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el manejo eficiente y eficaz de los recursos de su empresa, mediante la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Mercadeo. • Producción. • Finanzas. • Recurso Humano. • Administración.

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador, año 2014

3.8 Técnica para compilar información.

Para obtener la información que ayudó al tema de investigación: **“ANÁLISIS DEL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN EL DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE, AL 2014”** se utilizó la encuesta, la cual podemos definir como un instrumento de investigación, que consiste en obtener información de las personas encuestadas mediante el uso de cuestionarios diseñados de forma previa, para obtener datos específicos, y de esta manera explicar las variables de estudio; con el propósito de identificar aspectos que intervienen y afectan el desarrollo del sector microempresarial en el departamento de San Vicente. (Ver Anexo 3)

El instrumento constó de las siguientes partes:

1. Objeto de la encuesta.
2. Garantía de anonimato.
3. Indicaciones.
4. Desarrollo:
 - 4.1 Datos generales del encuestado.
 - 4.2 Aspectos Administrativos.
 - 4.2.1 Finanzas
 - 4.2.3 Mercadeo
 - 4.2.3 Recursos Humanos
 - 4.2.4 Administración
 - 4.2.5 Producción
 - 4.2.6 Aplicación de la ética.
 - 4.2.7 Calidad de prestación de servicios.

4.2.8 Normativa aplicable.

5. Observaciones.

Se llevaron a cabo entrevistas a diferentes entidades correspondientes al desarrollo de microempresas entre las que se mencionan: Centro de Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, (CDMYPE), Fundación San Vicente Productivo y la institución financiera “Fomenta”. (Ver Anexo 3)

En la compilación de datos se profundizó en las preguntas semiabiertas, en la cual se lograron detectar criterios de los microempresarios sobre la problemática estudiada.

3.9 Prueba piloto.

Para validar el instrumento dirigido a los microempresarios en el departamento de San Vicente, se administraron un total de 10 encuestas a diferentes microempresarios de la zona, que se seleccionaron de forma aleatoria.

Esta prueba piloto sirvió para verificar si las preguntas del instrumento, eran adecuadas para la comprensión de las personas, también para incorporar otras preguntas que el grupo investigador no previó, de igual forma cambiar la redacción de algunas preguntas mejorando su comprensión.

3.10 Procesamiento de la información.

Para procesar los datos resultantes de las encuestas que se administraron a los microempresarios del departamento de San Vicente, se hizo un vaciado de los datos, en una matriz que facilitó su respectivo análisis, con la ayuda de un software que se utilizó para procesar la información, logrando de esta forma obtener frecuencias y porcentajes, el programa antes descrito se denomina SPSS (Statistical Package for the Social Sciences).

El SPSS es un software estadístico que se emplea muy a menudo en las ciencias sociales, cuyo objetivo es proporcionar de forma sustancial la información estadística recabada en la investigación de campo.

3.11 Presentación de la información.

La información obtenida de la investigación ésta representada mediante Tablas estadísticas y gráficas, la cual pretende posibilitar el análisis de cada variable investigada con el objetivo de proporcionar una significación más completa y amplia de la información que se recabó en el trabajo de campo.

3.12 Análisis de la información.

Después de procesar la información se analizó de una forma crítica y objetiva los datos obtenidos de la investigación, haciendo uso del recurso nemotécnico (quién, qué, cómo, dónde y por qué), para luego realizar la debida interpretación, tomando en cuenta los indicadores económicos, empresariales y legales que fueron parte importante para llevar a cabo el desarrollo de la investigación.

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

- 4.1 *Situación Actual de las microempresas en el departamento de San Vicente.*
- 4.2 *Prueba de Hipótesis*

CAPITULO IV.

4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

4.1 Situación actual de las microempresas en el Departamento de San Vicente

El departamento de San Vicente está formado por 13 Municipios: San Vicente, San Sebastián, Tecoluca, San Ildefonso, Apastepeque, San Esteban Catarina, Santo Domingo, Santa Clara, Guadalupe, Tepetitán, Verapaz, San Lorenzo y San Cayetano Istepeque; para determinar el nivel de desarrollo de la microempresa de San Vicente, fueron encuestados los 119 propietarios o encargados de las microempresas registradas en las actividades económicas de comercio, servicios, industria, energía y construcción del Directorio Económico de Empresas 2011-2012 correspondiente a dicho departamento. (Ver Anexo 1)

Cabe destacar que para el municipio de San Cayetano Istepeque no se encontró empresa con las características de microempresa, por lo que no se ve reflejado ningún dato referente a éste.

El análisis e interpretación de la información permite determinar el nivel de incidencia de los factores económicos, empresariales y legales en el desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente.

A continuación se presenta la información de la investigación, iniciando con las generalidades que poseen las microempresas en dicho departamento.

4.1.1 Datos Generales de la microempresa de San Vicente

Las generalidades investigadas de la microempresa de los 12 municipios encuestados del departamento de San Vicente fueron: Localización geográfica, actividad económica, tipo de microempresa, así también se indago sobre el género del microempresario, la zona de ubicación, y el tipo de local.

Tabla N° 12

Localización Geográfica de la microempresa de San Vicente

MUNICIPIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Apastepeque	2	1.7
San Ildefonso	1	0.8
San Lorenzo	2	1.7
San Sebastián	5	4.2
San Vicente	90	75.6
Santa Clara	2	1.7
Santo domingo	4	3.4
Tecoluca	6	5.0
Verapaz	1	0.8
Tepetitán	1	0.8
Guadalupe	2	1.7
San Esteban Catarina	3	2.5
Total	119	100.0

Fuente: Directorio Económico de Empresas 2011, Dirección de Estadísticas y Censos (DIGESTYC)

Según los datos obtenidos a través de la investigación de las cuales 119 microempresas, el 75.6% pertenecen al municipio de San Vicente, seguido por Tecoluca con un puntaje del 5.0%, San Sebastián abarca el 4.2%, y San Esteban Catarina cuenta con 2.5%.

Entre los municipios pertenecientes al departamento de San Vicente se encuentra que Apastepeque, San Lorenzo, Santa Clara y Guadalupe, tienen una participación económica del 1.7%; Tepetitan y Verapaz conforman únicamente el 0.8% del tejido microempresarial. Lo anterior hace referencia, que en la cabecera departamental de San Vicente se localizan la mayoría de las microempresas.

En conclusión, la microempresas son establecidas en San Vicente ya que en el lugar se concentra el comercio de todo departamento, y por ende las personas aprovechan las oportunidades para abrir y crear su propia microempresa.

Actividad Económica

Son actividades económicas todos los procesos que tienen lugar para la obtención de productos, bienes y/o servicios destinados a cubrir las necesidades y deseos en una sociedad en particular. La tabla N°13 muestra la información de las actividades que más se desarrollan en el departamento de San Vicente.

Tabla N° 13

Actividad Económica de la Microempresa de San Vicente.

ACTIVIDAD ECONÓMICA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comercio	90	75.6
Transporte	14	11.8
Servicio	9	7.6
Industria	4	3.4
Construcción	1	0.8
Energía	1	0.8
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De las 119 microempresas investigadas en el departamento de San Vicente, el 75.6% se dedica al comercio, seguido de la actividad de transporte con el 11.8%, un 7.6% de los microempresarios realizan actividades correspondientes a la prestación de servicios, la industria tiene un 3.4% mientras que la construcción y energía alcanzan un 0.8%.

Según los datos obtenidos se afirma que las actividades económicas que desarrollan las microempresas están destinadas al comercio, principalmente por farmacias, ferreterías, agroservicios, librerías, y tiendas. La gran mayoría de microempresas dedicadas al transporte están compuestas por asociaciones cooperativas de transporte urbano e interdepartamental, que cada día crece por la demanda de los usuarios. Respectivamente el 7.6% de las microempresas de servicios, tales como: clínicas, renta de automóviles, hospedajes, servicios financieros, entre otros. Sin embargo, la industria abarca el 3.4%, es decir que existen muy pocas microempresas dedicadas al sector industrial porque los microempresarios ven con dificultades financieras y operativa trabajar bajo este giro.

En departamento de San Vicente la construcción y energía poseen una participación relativamente baja con un 0.8%, según el dato existen solo una por cada rubro, pero cabe destacar que al operar microempresas de este tipo, las personas que lo emprendieron tuvieron una visión empresarial digna de admiración.

Género del Microempresario/a

En el sector microempresarial, muchos hombres y mujeres han aprovechado las oportunidades para crear su propia microempresa, pero han sido pocos los que han podido mantenerse en el mercado; por lo que a continuación se presenta la tabla N°14 con respecto al género de los microempresarios del departamento de San Vicente.

Tabla N° 14

Genero del Microempresario

GENERO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	74	62.2
Femenino	45	37.8
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De los 119 microempresarios estudiados, el 62.2% de los propietarios son del género masculino y el 37.8% es femenino, lo que demuestra que la mayoría de los propietarios de la microempresa son del sexo masculino.

Con lo anterior, se denota la necesidad de impulsar al género femenino, jefas de hogar a que inicie sus microempresas considerando, las nuevas oportunidades que el gobierno del país impulsa mediante instituciones como CONAMYPE Y Ciudad Mujer.

Zona de Ubicación

La microempresa tiene la capacidad de contribuir al desarrollo, al acelerar la generación de empleos y al incrementar el ingreso familiar tiene la ventaja de aprovechar los recursos internos que existen en las áreas rurales y en los centros urbanos; la siguiente tabla muestra la zona administrativa donde operan las microempresas.

Tabla N° 15

Zona de ubicación de la microempresa del departamento de San Vicente

ZONA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Urbana	117	98.3
Rural	2	1.7
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

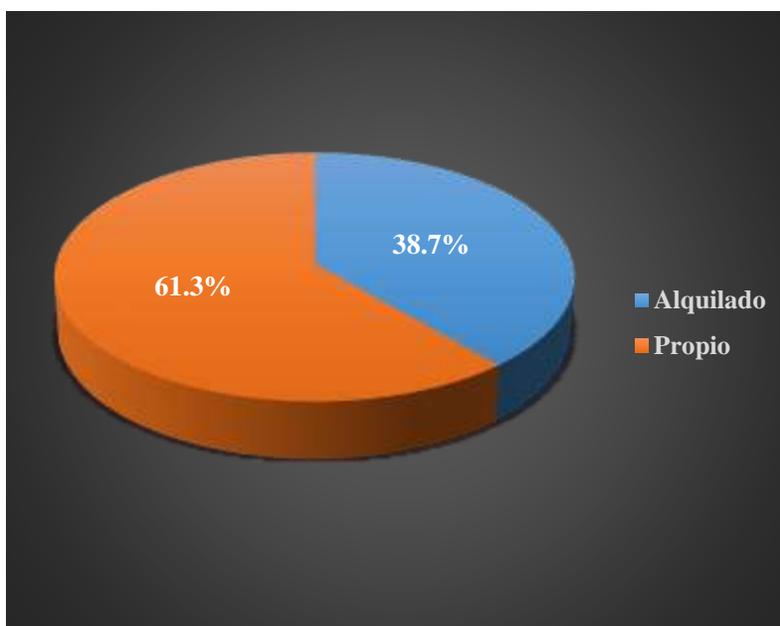
El 98.3% de las microempresas se encuentran en zonas urbanas y solamente el 1.7% se ubica en zona rural, donde el acceso se vuelve más complicado.

Esto hace referencia al hecho de que las microempresas se encuentran en su mayoría en la cabecera departamental, y se desplazan desde las áreas rurales en donde habitan para llevar a cabo sus actividades económicas, con el fin de abarcar más mercado potencial.

Condiciones de propiedad

La propiedad del lugar donde se sitúa la microempresa es un elemento importante, ya que al ser dueño del lugar disminuyen los costos en concepto de alquiler, es por ello que se investigó sobre este aspecto entre los 119 microempresarios encuestados del departamento de San Vicente, en el cual se muestra la siguiente gráfica:

Gráfica N° 1

Condiciones de propiedad

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De los 119 microempresarios encuestados, el 61.3% es dueño del lugar donde se encuentra ubicada la microempresa y solo el 38.7% alquila la propiedad.

Por lo general el microempresario es dueño del establecimiento debido a que en muchos de los casos, la vivienda de ellos sirve para llevar a cabo la actividades económicas; además como ya se había mencionado, es muy posible que los dueños de las microempresas no residan en el lugar donde realizan sus actividades comerciales, en tal caso, es mayormente favorable el alquiler de un local que su compra.

Resumiendo la información, se conoció que en la cabecera departamental de San Vicente se localiza el 75.6% del total de las microempresas, y que la actividad económica que más se desarrolla es el comercio reflejado con el 75.6%.

Así mismo se identificó que la mayor participación en el sector microempresarial pertenece al género masculino con un 62.2%. Por otro lado el 98.3% de las microempresas son establecidas en la zona urbana y en cuanto a las condiciones de propiedad solo el 61.3% es dueño del lugar.

4.1.2 Evaluación de Factores Económicos

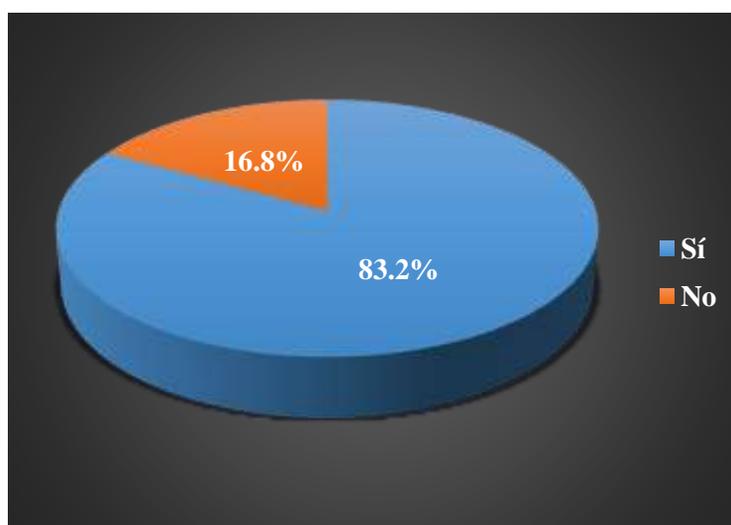
Los factores económicos son condiciones y tendencias generales de la economía que pueden ser factores en las actividades de la organización. Entre los que se pueden mencionar los siguientes: infraestructura económica, competencia de la microempresa, inflación, tasa de interés y el desempleo.

Condiciones idóneas de calles y carreteras

Las calles y carreteras juegan un papel importante en el desarrollo de un país y por ende para la economía nacional; por lo que es necesario conocer si las vías de transporte están en las condiciones idóneas, es decir, que se encuentran en condiciones favorables para desplazarse desde el lugar de origen hasta donde está situada la microempresa. A continuación se presenta la información obtenida con respecto a este tema.

Gráfica N° 2

Condiciones idóneas de calles y carreteras



Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

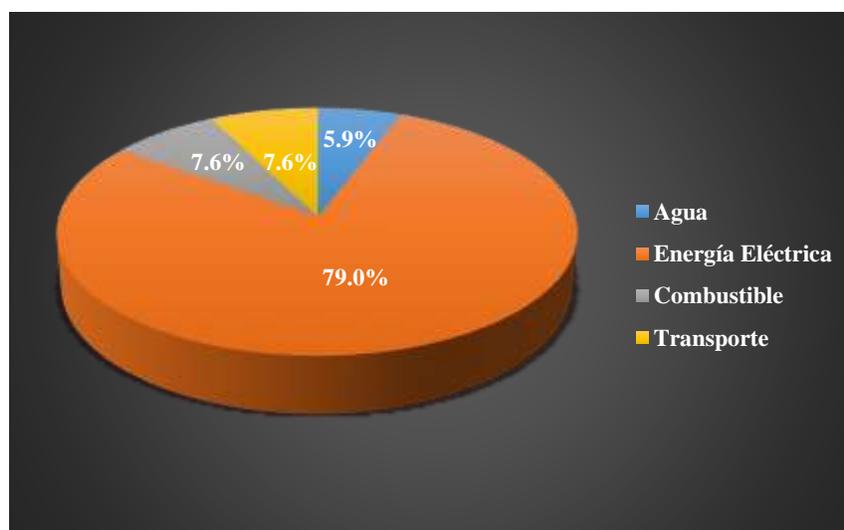
La mayoría de los 119 microempresarios afirmaron con el 83.2% que las calles y carreteras que transitan se encuentran en condiciones idóneas para desarrollar las actividades económicas y el 16.8% manifestaron que las circunstancias en que se encuentran de las vías de transporte no están en buenas condiciones para desplazarse desde sus hogares hasta el lugar de operaciones.

Servicios Básicos

Se entiende por servicios básicos aquellos elementos que mejoran la calidad de vida en una determinada localidad, tales como el suministro de agua potable, alcantarillado, luz eléctrica y telecomunicaciones. Los servicios básicos es su gran mayoría se han visto afectados por los constantes incrementos en los precios, hecho que ha contribuido en gran manera a desmejorar la estabilidad económica de los microempresarios, por consiguiente se investigó sobre esta problemática entre los 119 microempresarios del departamento de San Vicente.

Gráfica N° 3

Servicios Básicos de mayor costo para la microempresa



Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

La energía eléctrica representa el mayor costo para las microempresas, con el 79.0%, esto se debe al hecho de que la mayoría se dedican al comercio y por ende hacen más uso de iluminación y en algunos casos refrigeración, de tal manera que incrementan los costos; sin embargo, el combustible representa el 7.6% igual que el transporte con el 7.6%, el agua es la de menor incidencia con el 5.9%.

Nivel de Competencia

La competencia se puede definir como una situación en la cual, productores y consumidores son libres de ofrecer bienes y servicios en el mercado, así como también de elegir dónde y a quien cómpralos; volviendo al mercado exigente, es por ello que día a día se deben crear estrategias nuevas de competitividad para mantenerse operando, algunos microempresarios han sabido sobrellevar la competencia sabiendo que es alta. La siguiente tabla muestra los resultados del nivel de competencia que enfrentan los microempresarios del departamento de San Vicente.

Tabla N° 16

Nivel de competencia

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alta	91	76.5
Baja	28	23.5
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

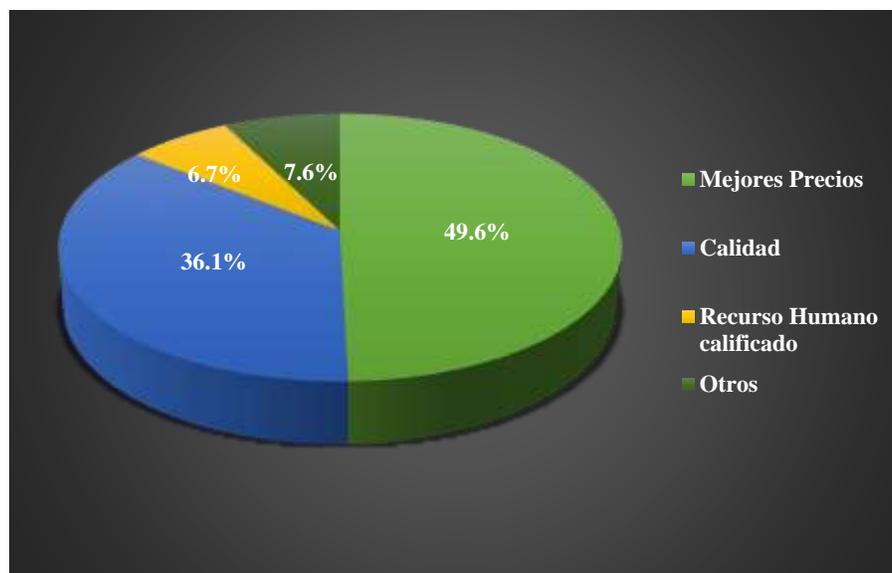
El 76.5% de los 119 microempresarios investigados consideran que el nivel de competencia es alto, mientras que el resto confirman, con un 23.5% que es bajo el nivel de competencia que enfrentan en el mercado.

Competencia

La competencia impulsa constantemente a las microempresas a ofrecer un abanico más amplio de productos a los mejores precios posibles porque si no lo hacen, los consumidores pueden elegir otras alternativas, de acuerdo a la investigación se logró conocer lo siguiente:

Gráfica N° 4

Manera en que compite la microempresa



Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De los 119 microempresarios, el 49.6% afirma competir con mejores precios, seguido de la calidad con el 36.1%, el recurso humano calificado con el 6.7% y otros que lo componen

diversos aspectos como el horario de venta y mejores instalaciones con el 7.6% por lo tanto, es preciso que se incrementen las fortalezas del sector para que adquieran mayores elementos de competitividad.

Técnica Publicitaria

Para alcanzar el éxito, se debe darle importancia al uso de las diferentes técnicas publicitarias para captar la atención de los clientes que poseen, como a los clientes potenciales. En la siguiente tabla se describe cuál es la técnica publicitaria que los microempresarios utilizan.

Tabla N° 17

Técnica Publicitaria que utiliza la microempresa de San Vicente

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Anuncios Radiales	34	28.6
Panfletos	7	5.9
Rótulos en punto de venta	62	52.1
Otros	16	13.4
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

La publicidad en las microempresas está constituida mayormente por rótulos en punto de venta según el 52.1% y un 28.6% usa cuñas de radios, le siguen otros medios con el 13.4%, que incluyen hojas volantes, anuncios en periódicos y televisivos, internet, ferias, entre otros, y por último el 5.9% que usa panfletos como publicidad.

Problemas que enfrenta la microempresa

Aunque nadie pretende tener la fórmula secreta que garantice el éxito en las microempresas, sí es posible asegurar que gran parte del éxito se basa en la combinación de ciertos factores y habilidades por tal razón es importante conocer cuál es el mayor problema que enfrentan los microempresarios en el departamento de San Vicente.

Tabla N° 18

Mayor problema al que se enfrenta la microempresa de San Vicente

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Difícil Administración	2	1.7
Competencia	36	30.3
Bajo nivel de ventas	18	15.1
Costos	21	17.6
Inseguridad	16	13.4
Recursos financieros insuficientes	21	17.6
Experiencias insuficientes	1	0.8
Otros	1	0.8
Ninguna	3	2.5
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De las 119 microempresas investigadas se obtiene que un 30.3% consideran que la competencia es el mayor problema al que se enfrentan las microempresas en el departamento de San Vicente, debido a que se compite con microempresarios de igual magnitud, con medianas y grandes empresas .

El 17.6% de los microempresarios encuestados, afirman que los costos y los insuficientes recursos financieros son el mayor problema que les afecta, haciendo énfasis que los costos aquejan

en gran manera, ya que muchas veces los recursos financieros que poseen no son suficientes para cubrirlos

El bajo nivel de ventas, enmarca el 15.1% lo que se traduce en iliquidez para poder solventar esos costos según los microempresarios del departamento.

La inseguridad es parte del problema que incide en las microempresas con un 13.4%, ya que al hablar del tema se conoce que El Salvador se encuentra entre los países más violentos de América latina, por lo que cada día crecen diferentes actos delictivos, entre los que se encuentran las extorsiones, mejor conocida como “renta”, que muchos grupos antisociales exigen a los microempresarios como pago para que éstos puedan operar diariamente.

En tanto que el 1.7% considera a la administración un problema, ya que las utilidades no son distribuidas correctamente y no hacen distinción entre crecimiento, expansión e inversión y los gastos familiares, puesto que la mayoría de microempresarios se enfocan principalmente en solventar las necesidades básicas del hogar, por lo tanto se asume que los microempresarios no tienen conocimientos administrativos y solo cuentan con conocimientos empíricos que al parecer son insuficientes para administrar sus microempresas.

Y solo el 0.8% del total de los 119 microempresarios afirman que las experiencias que poseen son insuficientes.

Lo anterior muestra que existen diferentes variantes que forman parte de los problemas que los microempresarios enfrentan en el departamento de San Vicente es decir qué; la competencia, los costos, los recursos financieros insuficientes, el nivel de ventas, la inseguridad, la difícil administración y las experiencias insuficientes, son algunas de las dificultades que de una u otra forma repercute en el desarrollo de la microempresa.

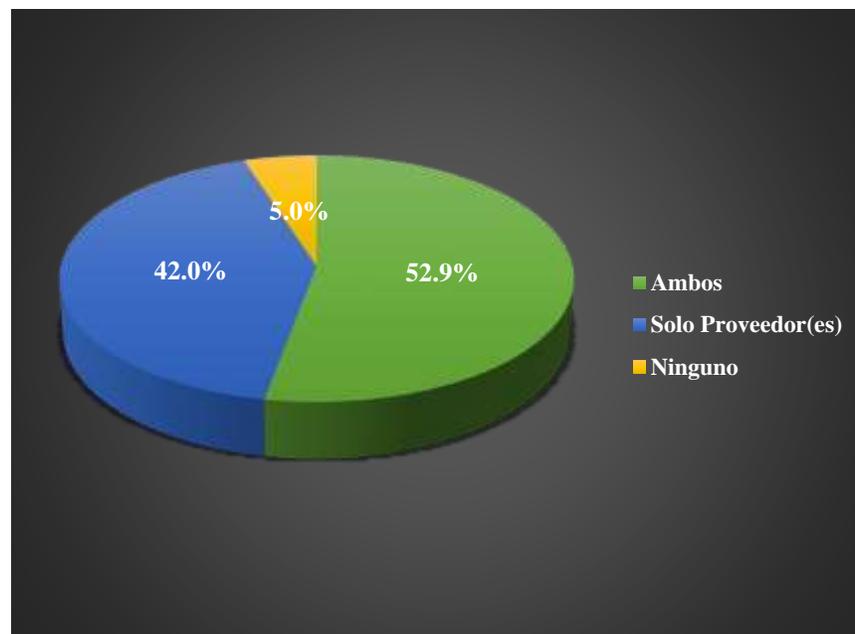
Proveedores y Distribuidores

Un proveedor es una persona natural o jurídica que abastece otras empresas con productos y servicios, los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta. Los distribuidores es una persona natural o jurídica que adquiere productos y/o servicios para su respectiva comercialización.

En los tiempos de incertidumbre y altibajos económicos que corren las microempresas deben establecer relaciones a largo plazo con los proveedores y distribuidores. En el caso de las microempresas, este tipo de relaciones es fundamental para su eficiente funcionalidad dentro del mercado; la gráfica N° 5 resume la información antes descrita:

Gráfica N° 5

Proveedores y Distribuidores



Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

El 52.9% de los microempresarios de los 119 del departamento de San Vicente, cuentan con proveedores y distribuidores, sin embargo, un 42.0% solo cuenta con proveedores, y solo el 5.0% manifestaron no poseer ni proveedores ni distribuidores.

Inflación

La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país. Como resultado de la investigación se obtiene la información en la siguiente tabla sobre la incidencia que la inflación tiene en las microempresas:

Tabla N° 19

Incidencia del alza de los precios del mercado (inflación) en el desarrollo de las microempresas del departamento de San Vicente.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	118	99.2
No	1	0.8
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De las 119 microempresas del departamento de San Vicente, el 99.2% manifiesta que la inflación incide en el desarrollo de su microempresa y solo el 0.8% considera que no tiene incidencia la inflación en el desarrollo de las mismas.

La inflación es un factor negativo, en el sentido que los precios del mercado afectan las operaciones de las microempresas en cuanto al incremento de los servicios básicos y los costos de producción.

Efectos de la inflación

La inflación afecta directamente tanto a las personas como a las microempresas. Sobre todo las consecuencias pueden ser peligrosas en caso de que sea excesiva o no esperada, ya que puede sufrirse una gran incertidumbre económica que impida la inversión por miedo a la falta de liquidez, logrando de esta manera un alto impacto en el desarrollo del tejido empresarial. La siguiente tabla muestra los efectos de la inflación en el sector microempresarial:

Tabla N° 20

Efectos de la inflación en las operaciones de la microempresa

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Incremento en servicios básicos	51	42.9
Exigibilidad en el incremento salarial	20	16.8
Incremento en los costos de producción	36	30.3
Otro	12	10.1
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De los 119 microempresarios el 42.9% considera que la inflación afecta el incremento en los servicios básicos, y por ende en los costos fijos, por otro lado el 30.3% lo ve reflejado en los costos de producción y solo el 16.8% en las exigencias de su personal para incrementar el salario.

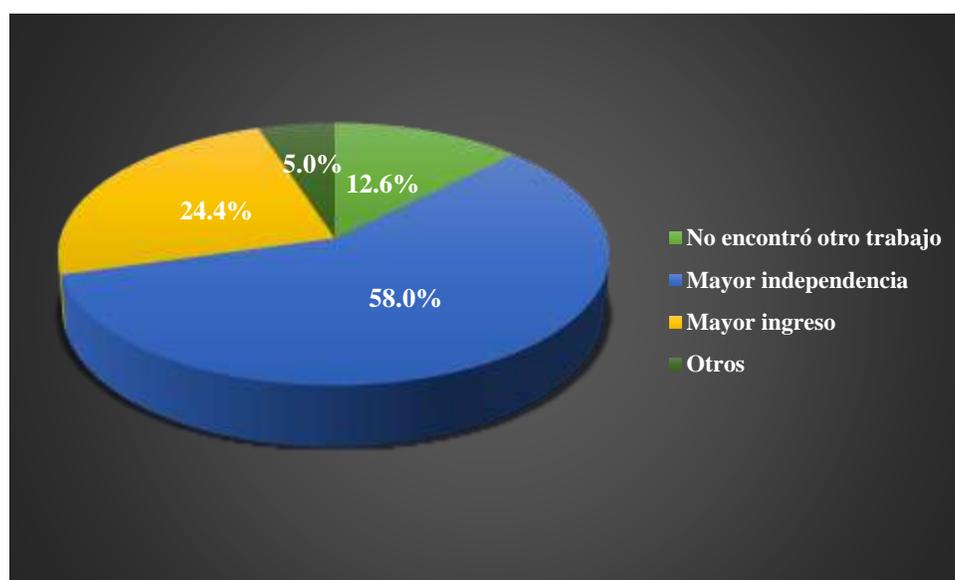
Emprendimiento

Emprender se define como el proceso en que una persona lleva su idea a convertirse en un proyecto concreto, sea esta con fines de lucro o no, generando innovación y empleo.

El espíritu emprendedor nace de una actitud creativa y dispuesta a asumir el riesgo de iniciar y administrar un nuevo proyecto. En el siguiente gráfico se muestran los diferentes motivos que impulsaron a los microempresarios del departamento de San Vicente a emprender.

Gráfica N° 6

Motivos del microempresario para emprender.



El 58.0% de los 119 microempresarios del departamento de San Vicente afirmaron que la razón principal que motivo a la mayoría de ellos a emprender fue la de tener mayor independencia; seguido por un 24.4% que representa la decisión de tener mayores ingresos y solo un 12.6% se vio en la necesidad de emprender por no encontrar un empleo que supliese sus necesidades y otro 5.0% que por distintas razones muy propias decidieron abrir su propia microempresa.

Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios ingresos y pasar de ser empleados a ser empleadores.

En la investigación de los factores económicos se logró conocer sobre los 119 microempresarios estudiados que el 83.2% afirma que las calles y carreteras en las que transitan para realizar sus actividades económicas están en condiciones idóneas y que un 79.0% considera que la energía eléctrica es el servicio básico que genera mayor costo para las microempresas, por otro lado se conoció que la competencia es el mayor problema al que se enfrentan las microempresas especialmente para un 30.3%; por lo que el incremento de los costos de los servicios básicos y el alto nivel de competencia se convierte en un factor importante que limita el desarrollo de la microempresa en el departamento de San Vicente.

El 76.5% de los microempresarios consideran que el nivel de competencia es alta, por lo que se ven en la necesidad de competir de manera diferente frente a otras microempresas, esto hace que el 49.6% utilice precios bajos, y que la técnica publicitaria sean los rótulos en punto de venta, con el 52.1%, comprobando así, que el microempresario se enfrenta con dificultades con respecto a la competencia y las estrategias para competir en el mercado; lo que hace que estos factores incidan en el desarrollo de la microempresa.

En cuanto a los proveedores y distribuidores solo el 52.9% cuenta con ambos; también se identificó que el 99.2% considera que el alza de los precios del mercado (inflación) produce un incremento en los servicios básico de acuerdo con el 42.9% de los 119 encuestados lo que limita el desarrollo de la microempresa. Se determinó que el 58.0% de las personas que crearon su propia microempresa fue con el propósito de tener una mayor independencia. Por lo tanto, de acuerdo a la información recopilada sobre los factores económicos, se considera que inciden en gran manera en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente.

4.1.3 Evaluación de Factores Empresariales

Los Factores Empresariales se refieren a aquellos sobre los cuales la empresa tiene poder de decisión y que puede controlar y modificar.

La siguiente información es el resultado de la investigación que se llevó a cabo en las 119 microempresas, para conocer sobre la incidencia de los factores empresariales en el desarrollo del tejido microempresarial del departamento de San Vicente.

Recursos Financieros

Los Recursos Financieros son los activos que representa algún grado de liquidez para la empresa.

Un emprendedor puede tener trazado su plan de negocios, tener definido sus objetivos y las metas para alcanzarlos, pero en ocasiones se enfrenta al dilema de la falta de recursos financieros para echar a andar su proyecto y es ahí donde surgen las diferentes formas de financiamiento como posibles alternativas. Según los 119 microempresarios investigados en el departamento de San Vicente, el origen de los recursos financieros que utilizaron para crear su microempresa se muestra en la Tabla N° 21:

Tabla N° 21

Procedencia de los Recursos Financieros para iniciar su microempresa.

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Propio	54	45.4
Préstamo	50	42.0
Remesa	12	10.1
Pensión	3	2.5
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

La principal fuente de los recursos financieros para iniciar la microempresa fueron los fondos propios, representado con el 45.4%, un 42.0% usaron préstamos como base para la apertura de la microempresa, y en su mayoría fueron préstamos hipotecarios a largo plazo, en instituciones financieras como: Caja de Crédito de San Vicente, Fomenta, Bancocovi y el Banco Hipotecario entre otros. Mientras que un 10.1% han iniciado gracias a las remesas de sus familiares y solo un 2.5% por pensión, lo que representaría al sector de la tercera edad.

Ingresos

Se pueden definir como los elementos monetarios que ingresan a la empresa como consecuencia de transacciones comerciales

Los ingresos juegan un papel importante en relación a la adquisición de un préstamo, puesto que las instituciones financieras analizan la capacidad contributiva en base a los ingresos que los microempresarios tengan; por tal razón se muestra la siguiente información:

Tabla N° 22

Los ingresos de la microempresa adecuados al financiamiento

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	96	80.7
No	23	19.3
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De los 119 microempresarios estudiados, el 80.7% considera que los ingresos que obtiene de la microempresa son adecuados para acceder a un financiamiento, mientras que el 19.3% supone que sus ingresos no son adecuados para adquirir un crédito.

Tasas de Interés

Es un porcentaje que se traduce en un monto de dinero, mediante el cual se paga por el uso del dinero.

Los microempresarios confrontan diversas clases de costo cuando solicitan y reciben un préstamo. La tasa de interés de cada financiamiento que incluyen los costos en concepto de interés así como las comisiones y honorarios pagados a la institución financiera, representa para el prestatario los costos financieros, por lo que es difícil elegir una fuente de financiamiento adecuada, de manera que la microempresa pueda cubrir con sus ingresos.

Tabla N° 23

Cobertura de las tasas de interés mediante los ingresos de la microempresa

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	93	78.2
No	26	21.8
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De acuerdo a los resultados de los 119 microempresarios encuestados del departamento de San Vicente, el 78.2% cubre las tasas de interés mediante los ingresos de las microempresas mientras que el 21.8% no logra cubrir los intereses con los ingresos generados de la actividad económica.

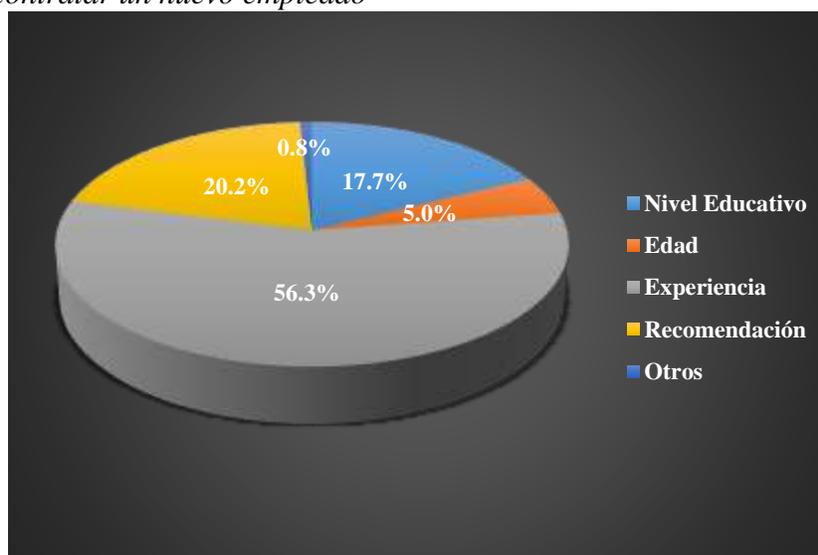
Contrato Individual

El contrato individual de trabajo es un acuerdo entre el trabajador y el empleador, por el cual el primero se compromete a prestar servicios personales bajo subordinación y dependencia de un empleador, quien se compromete a pagar una remuneración por los servicios prestados. La

gráfica N°7 muestra los datos investigados sobre los criterios que tienen los microempresarios para contratar un nuevo empleado.

Gráfica N° 7

Criterios para contratar un nuevo empleado



Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

A la hora de contratar, un 56.3% de los 119 microempresarios del departamento de San Vicente requieren de alguien experimentado para trabajar, además el 20.2% toma en cuenta para la contratación las recomendaciones, un 17.7% contempla la educación como elemento importante y 5.0% se enfoca en la edad.

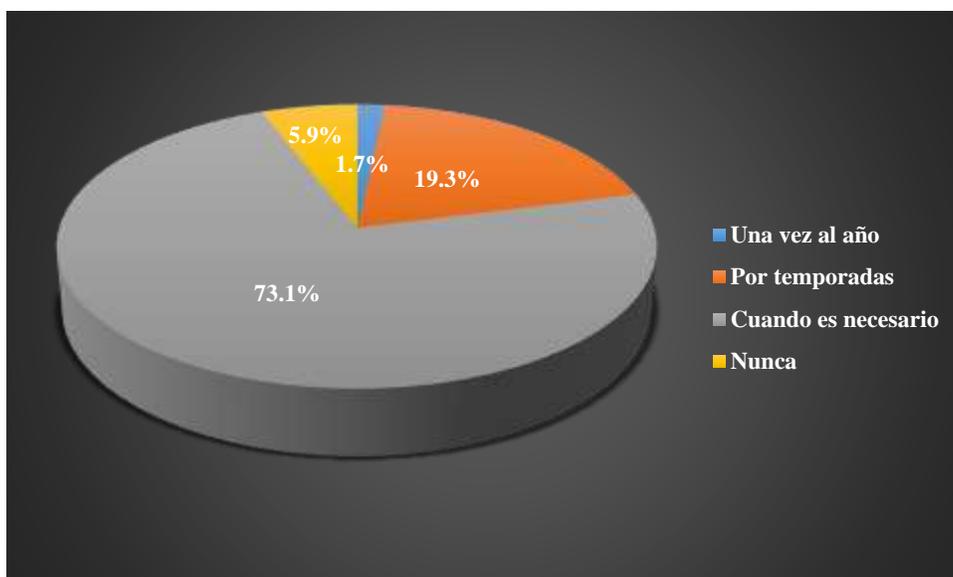
Esto se debe principalmente, a que al microempresario lo único que le interesa es contar con el personal experimentado que no solo le rinda con el desarrollo de las actividades encomendadas, sino que no le haga perder insumos utilizados en la producción o clientela ya establecida; las recomendaciones también las consideran debido al nivel de confianza que éste tenga con la persona que recomienda al candidato a contratar.

Frecuencia de nuevas contrataciones

La tecnológica está cambiando el comportamiento de los consumidores, microempresas, y trabajadores, es por eso que cada vez se busca personal que tenga las habilidades y competencias necesarias para hacer frente al entorno cambiante. La investigación da a conocer el resultado sobre la frecuencia que el microempresarios contrata a un empleado.

Gráfica N° 8

Frecuencia de nuevas contrataciones



Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

El criterio para la contratación de empleados de acuerdo con los microempresarios es que un 73.1% contrata cuando es necesario y el 19.3% lo hace por temporadas mientras que el 5.9% nunca lo hace y solo el 1.7% contrata solamente una vez al año.

Organización

La Organización: es un conjunto de reglas, cargos y comportamientos que han de respetar todas las personas que se encuentran dentro de la empresa, su función principal es disponer y

coordinar todos los recursos disponibles como son humanos, materiales y financieros. La tabla N°24 muestra si se toma en cuenta la organización dentro de las microempresas en el departamento de San Vicente.

Tabla N° 24

Organización de funciones a los empleados

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	111	93.3
No	8	6.7
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

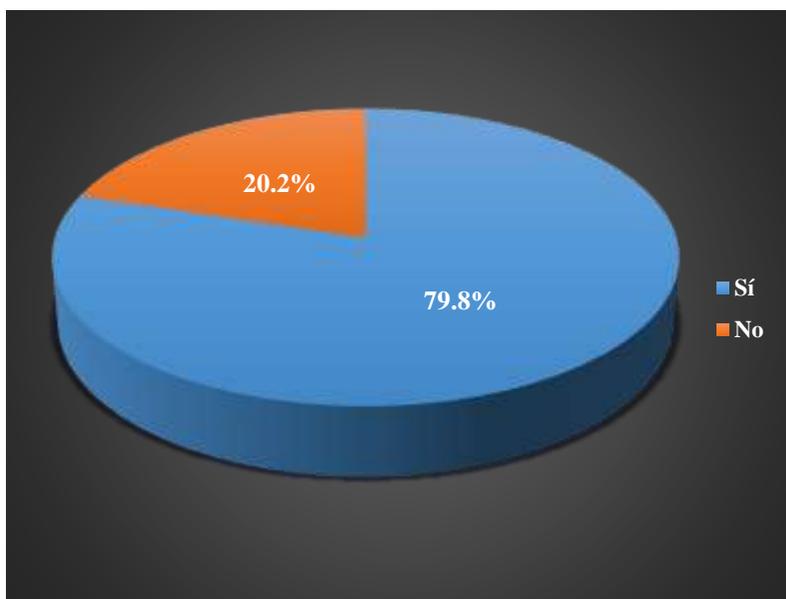
Organizar las funciones de los empleados es algo en lo que coinciden los microempresarios, puesto que el 93.3% si organiza las funciones de sus empleados, mientras que un 6.7% dice no hacerlo.

La organización se considera de vital importancia para el microempresario en cuanto a la responsabilidad del desarrollo de las operaciones internas; esto hace mención a la responsabilidad de roles y cumplimiento de metas de ventas o de producción que se realiza con el fin de procurar un mayor margen de ganancias para el microempresario.

Delegación de autoridad a empleados

Delegar Autoridad consiste en dar a un trabajador el poder, la autonomía, la facultad o la responsabilidad para que pueda tomar decisiones, resolver problemas, desempeñar funciones o ejecutar tareas, sin la necesidad de consultar u obtener aprobación. El siguiente gráfico representa la delegación de autoridad sobre los empleados.

Gráfica N° 9

Delegación de autoridad a empleados

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

Los resultados de la investigación muestra que de 119 microempresarios encuestados, el 79.8% de los microempresarios delegan responsabilidades a sus empleados, mientras que solo un 20.2% no lo hace.

Existen diferentes ventajas a la hora de delegar autoridad a los empleados, y el sector microempresarial vicentino ha sabido aprovecharlas ya que al hacerlo se contrae una serie de beneficios como por ejemplo: el aprovechamiento de las competencias de los empleados, la obtención de un mayor compromiso y una mayor participación dentro de la microempresa.

Oportunidad de Venta

Para los microempresarios es importante identificar su mercado objetivo y las oportunidades que ofrece. Ese mercado puede estar compuesto por agentes privados o públicos.

Estos últimos constituyen un sector poco explorado, en especial, por este sector. La siguiente tabla denota si existen relaciones comerciales entre la microempresa y el sector público.

Tabla N° 25

Venta de productos/servicios al Sector Público (Gobierno o Alcaldía)

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	37	31.1
No	82	68.9
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

El 68.9% de los 119 microempresarios investigados del departamento de San Vicente no contempla las ventas al sector público (gobierno o alcaldía) y solamente un 31.1% aprovechan las oportunidades de venta; esto se convierte en un parámetro para medir la capacidad de respuesta de la mayoría de los encuestados.

Motivos por los que no tiene operaciones con el Sector Público (Gobierno o Alcaldías)

Las microempresas y el sector público tienen estructuras muy diferentes que no se adaptan bien: el sector público es una organización muy grande mientras que las microempresas son pequeñas estructuras suministradoras a las que les es difícil abordar y entender bien el funcionamiento de dicho mercado.

Tabla N° 26

Motivos por los que no tiene operaciones con el Sector Público (Gobierno o Alcaldías)

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No Sabe/No Responde	37	31.1
Producto o Servicio no cumple requisitos	17	14.3
Desconocimiento	22	18.5
Muchos trámites	31	26.0
Otros	12	10.1
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

Los motivos por los cuales la microempresa ha frenado sus operaciones comerciales con el sector público son muchos, cabe mencionar que el 31.1% de los 119 microempresarios encuestados no sabe o no responde por otro lado, el 26.0% piensan que el venderle a este sector conlleva muchos trámites, al mismo tiempo el 18.5% dice tener desconocimiento y opta por no venderle, sin embargo, un 14.3% afirma que su producto o servicio no cumple con los requisitos de venta y el 10.1% catalogado en otros dice que no les interesa y/o no prefieren tener relaciones comerciales con el sector público por el hecho recibir el dinero de la venta demasiado tarde, en tanto que ellos necesitan el efectivo de inmediato ya que su capital de trabajo funciona bajo los ingresos diarios.

Oportunidad de venta al sector público (Gobierno o Alcaldía)

En la actualidad, el gobierno de El Salvador apoya a la microempresa en cuanto a la participación en las compras públicas ya que eso permitirá que el dinero se quede en el país y no se pierda en divisas o genere más ganancias a las multinacionales. Como resultado de la investigación se conoció sobre la posibilidad que tiene la microempresa de vender sus productos o servicios al sector público.

Tabla N° 27

Microempresarios que le venderían al sector público (Gobierno o Alcaldía)

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No Sabe/No Responde	22	18.5
Si	53	44.5
No	44	37.0
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

Respecto al hecho de reconsiderar vender al sector público pese a todas las limitantes planteadas, se identificó que el 44.5% de los microempresarios dicen que de tener la oportunidad si le venderían a este sector mientras que un 37.0% no ofrecerían sus productos ni servicios para su respectiva venta.

Exportación

La exportación se refiere a aquella actividad comercial a través de la cual un producto o un servicio se venden en el exterior, es decir, a otro país.

En nuestro país, las microempresas enfrentan serios problemas económicos, cabe destacar, la poca disponibilidad de capital para invertir, la producción limitada, falta de apoyo financiero, y la falta de información de otros mercados para poder exportar.

Tabla N° 28

Microempresarios que exportan sus productos o servicios.

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	2	1.7
No	117	98.3
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

El total de las 119 microempresas estudiadas pertenecientes al departamento de San Vicente el 98.3% no exporta sus productos o servicios y solo el 1.7% manifestó hacerlo, los cuales sería caso atípicos al patrón mostrado; es decir, no funge como una alternativa real de desarrollo para las empresas, y habrá que estudiar los factores que limitan esta acción.

Destino de las exportaciones

Las exportaciones dentro de un nivel macroeconómico generan un resultado positivo en la balanza comercial, cuenta corriente y balanza de pagos, en cualquier país en el mundo, ya que las exportaciones son una demanda de la producción nacional y por consiguiente multiplica los productos y los ingresos en general. En la tabla N° 29 se muestra el destino de las exportaciones de las microempresas.

Tabla N° 29

Destino de las exportaciones

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Centroamérica	1	50.0
Otros	1	50.0
Total	2	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

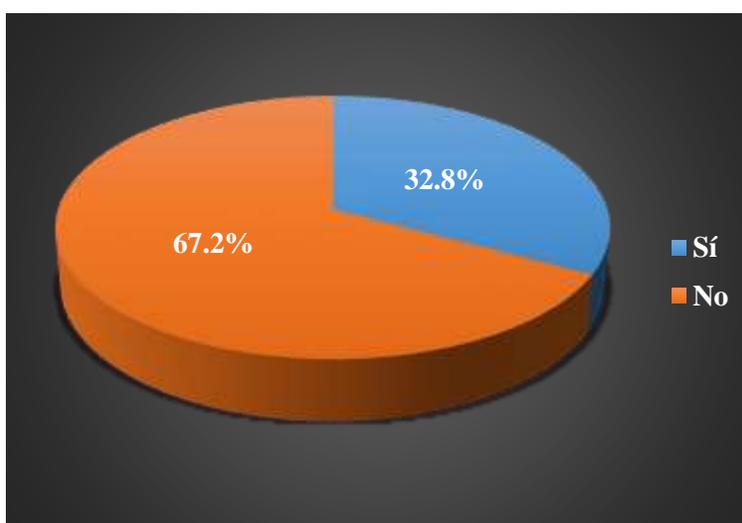
Resulta lamentable contemplar la realidad en este aspecto, pues solamente dos microempresarios manifestaron exportar, de los cuales uno lo hace al área centroamericana y otro que se dedica a realizar viajes fuera del área centroamericana, especialmente en Belice y México, tal parece que las microempresas del departamento de San Vicente aun no contemplan en sus planes operativos la posibilidad de expandir su mercado fuera del país. Por lo tanto es importante impulsar programas que ayuden al fortalecimiento de las exportaciones

Capacitación

La capacitación, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades y conductas. La grafica N°10 detalla la información obtenida en la investigación sobre la capacitación de los microempresarios.

Gráfica N° 10

Microempresarios Capacitados



Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De los 119 microempresarios investigados el 67.2% no han recibido ningún tipo de capacitaciones mientras que un 32.8% afirmaron haber recibido capacitación por parte de algunas instituciones especialmente de: Laboratorios Suizos, Laboratorios López, Ministerios de Salud, Dirección Nacional de Medicamentos, y la Comisión Nacional Para la Micro y Pequeña empresa (CONAMYPE).

Disponibilidad para participar en capacitaciones

La importancia de la capacitación radica en mejorar los conocimientos y competencias de quienes integran o dirigen una empresa; ya que a través de las ideas, proyectos, y capacidades es como se desarrollan las organizaciones.

Tabla N° 30

Disponibilidad para participar en capacitaciones

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No Sabe/No Responde	36	30.3
Si	72	60.5
No	11	9.2
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De acuerdo con los 119 microempresarios encuestados, el 60.5% está en la disposición de capacitarse, por otro lado un 30.3% no sabe/no responde y el 9.2%, afirmo no estar interesado en capacitarse.

Muchos de los microempresarios estarían dispuestos a recibir algún tipo de capacitación, puesto que consideran una inversión a largo plazo que beneficiaría a los empleados como al productividad de la microempresa.

Área de interés para capacitación

La capacitación es una inversión que trae beneficios a la persona y a la microempresa en tanto que mejora el desempeño y la efectividad en la toma de decisiones por lo cual, el microempresario debe tener el interés de formarse en distintas áreas que le facilite el desarrollo microempresarial en este sector.

Tabla N° 31

Área de interés para capacitación

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No Sabe/No Responde	40	33.6
Recursos Humanos	3	2.5
Mercadeo	38	31.9
Producción	4	3.4
Finanzas	33	27.7
Otros	1	0.8
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

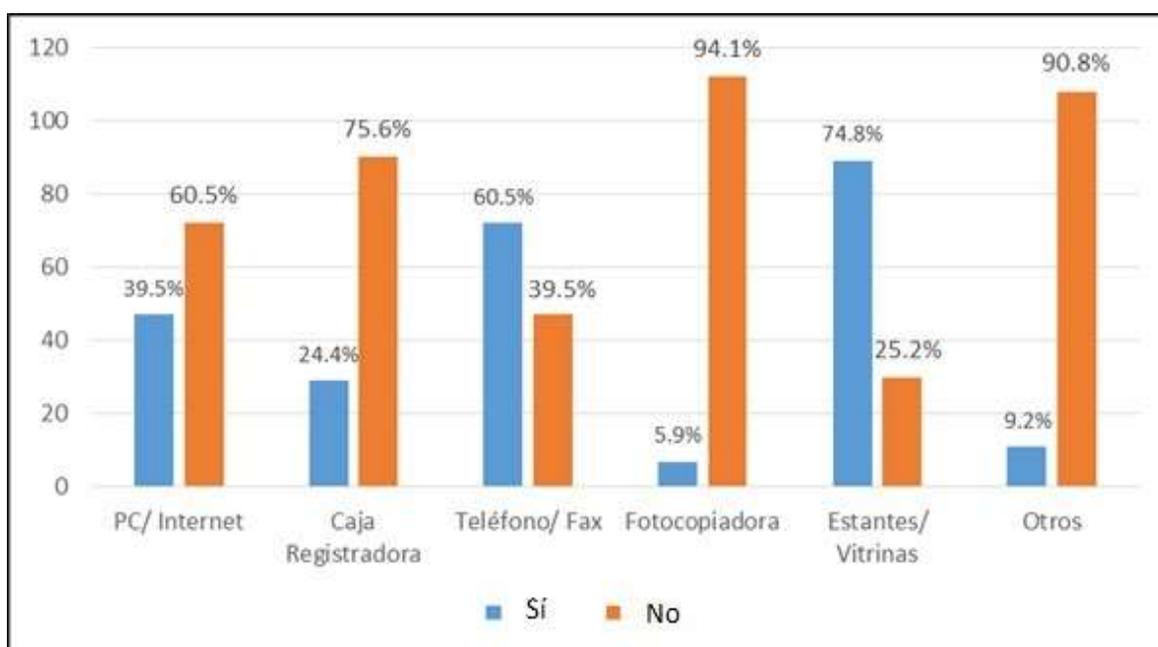
Las áreas que más les interesa a los 119 microempresarios del departamento de San Vicente investigados recibir capacitaciones es, en primer lugar Mercadeo con un 31.9%, seguido de Finanzas con el 27.7%, y solo un 3.4% se inclinó por Producción, el 2.5% optó por Recursos Humanos, y un 33.6% no sabe/no responde, en tanto que un mínimo porcentaje de 0.8% considero otros temas de interés entre los que mencionaron: atención al cliente, avances tecnológicos, y seguridad ocupacional, etc.

Mobiliario y Equipo

Mobiliario es el conjunto de muebles propios que sirve de soporte a la persona o para resguardar los implementos de apoyo administrativo de una empresa u oficina, por ejemplo: escritorios, sillas, archivadores, estantes, vitrinas etc.

Equipo es el conjunto de máquinas para llevar a cabo tareas propias de la microempresa, suele estar compuesto por ordenadores, teléfonos, fax y caja registradora. La gráfica N°11 muestra las diferentes combinaciones de mobiliario y equipo que utiliza la microempresa del departamento de San Vicente, según la actividad económica que desarrolla cada una de éstas.

Gráfica N° 11

Mobiliario y equipo utilizado en la microempresa

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

Según los 119 microempresarios estudiados en el departamento de San Vicente, el 74.8%, utiliza estantes y vitrinas, lo que significa que un 25.2% no utiliza.

El 60.5% tiene Teléfono/Fax, por lo el 39.5% no los poseen en los establecimientos.

El 39.5% hace uso de computadoras e internet en la microempresa mientras que 60.5% no los utiliza.

Un 24.4% utilizan cajas registradoras, en tanto que 75.6% no la utilizan.

Cabe también notar que solo un 5.9% cuentan con Fotocopiadora por ende el 94.1% no tienen, seguramente por el giro del negocio no resulte necesario para la inmensa mayoría.

Sin embargo, se hace notar que si es importante para los microempresarios la inversión en mobiliario y equipo, no solo para que sus productos se preserven mayor tiempo, sino también por la estética que éstos dan a la vista de los clientes.

Producción

La elaboración de productos es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de recursos o factores productivos en bienes y/o servicios. En este proceso intervienen la información y la tecnología, que interactúan con personas. Su objetivo último es la satisfacción de la demanda.

Los factores de producción son trabajo, recursos y capital que aplicados a la fabricación se podrían resumir en una combinación de esfuerzo, materia prima e infraestructura. Como resultado de la investigación se conoció sobre la forma en que los 119 microempresarios elaboran sus productos.

Tabla N° 32

Forma de elaboración de los productos

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No produce.	108	90.8
Manualmente	3	2.5
Con Maquinaria	3	2.5
Ambas	5	4.2
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

Los resultados del estudio realizado a los 119 microempresarios han mostrado que el 90.8% no produce, puesto que la mayoría se dedica a la actividad comercial y un 4.2% que produce lo hace con ambas formas (manualmente y maquinaria) por otro lado, el 2.5% elabora sus productos de forma manual y el otro 2.5% los elabora con maquinaria.

Inversión en maquinaria

Invertir en maquinaria resulta de gran importancia para las microempresas, puesto que se reducen costos y riesgos operativos y se incrementa la calidad e innovación en los productos. La tabla N°33 muestra por qué los microempresarios no invierten en maquinaria.

Tabla N° 33

Inversión en maquinaria

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No aplica	116	97.5
Falta de recursos financieros	1	0.8
El producto no lo requiere	2	1.7
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De los 119 microempresarios del departamento de San Vicente, el 97.5% no invierte en maquinaria puesto que la mayoría se dedica al comercio, al contrario del 0.8% que dice no invertir por falta de capital, y el 1.7% no lo hace por que el producto no lo requiere.

Según la perspectiva de los microempresarios que producen sus bienes o servicios, la modernización es un elemento importante, más sin embargo, es un factor que incide significativamente en el desarrollo de la microempresa.

Recopilada la investigación sobre los factores empresariales se resume lo siguiente:

La procedencia de los recursos financieros para iniciar su microempresa fue por capital propio reflejado por el 45.4%, por otra parte cabe destacar que el 80.7% de los microempresarios consideran que los ingresos que genera su microempresa son adecuados para acceder a un financiamiento es por eso que el 78.2% estima poder cubrir con los ingresos que genera la microempresa, las tasas de interés por los préstamos de los bancos u otras entidades financieras.

En el caso de los criterios que tienen los microempresarios para contratar a un empleado nuevo, el 56.3% toma en cuenta la experiencia que la persona tiene, sin embargo, la contrataciones son realizadas solo cuando es necesario (73.1%).

Dentro de la funcionalidad de la microempresa el 93.3% del sector microempresarial afirma organizar las funciones de los empleados por otro lado el 79.8% de los microempresarios asegura delegarles autoridad.

En cuanto a las ventas al sector público (gobierno y alcaldía) se conoció el 68.9% del tejido microempresarial no vende su producto ni su servicio a este sector, puesto que el 26.0% considera que son muchos los tramites que se deben de realizar para su respectiva venta pero que de tener la oportunidad el 44.5% afirma que si les vendería.

Por otro lado la exportación representa un 98.3% que no exporta sus productos y/o servicios, ya que la gran mayoría de microempresas que operan en el departamento de San Vicente es de comercio pero cabe mencionar que las microempresas que si exportan lo hacen para Centroamérica, Belice y México.

Al mismo tiempo se identificaron los microempresarios que han sido capacitados y resulto que el 67.2% no han participado en ningún tipo de capacitación en tanto que el 60.5% están en la

disponibilidad de hacerlo y el área que más les interesa capacitarse es Mercadeo con un porcentaje de inclinación del 31.9%.

El mobiliario y equipo que más utilizan en las microempresas son los estantes y vitrinas con un 74.8% ya que la mayoría de las microempresas se dedica a la actividad comercial.

Para la elaboración de los productos el 90.8% no produce por lo que el 1.7% cree que no es importante invertir en maquinaria.

Según lo encontrado en la investigación realizada a los 119 microempresarios del departamento de San Vicente, se concluye que los factores empresariales inciden significativamente en el desarrollo de las microempresas puesto que no se trabaja bajo un enfoque empresarial que permita administrar de una forma eficiente y eficaz su microempresa.

4.1.4 Evaluación de Factores Legales

Los factores legales hacen referencia a todas las normas que las empresas nacionales como las internacionales tienen que pasar para entrar en operaciones en ese país, por lo tanto, se hace necesarios investigar sobre legislaciones y formalidades que se aplica para la microempresa en nuestro país.

Celebración de contrato de trabajo

Para establecer formalmente un vínculo laboral entre la empresa y el empleado es necesario firmar un contrato laboral.

En un contrato deben estar plasmadas todas las condiciones acordadas verbalmente al momento de negociar la incorporación a la empresa. Al firmar, por un lado, el trabajador reconoce sus responsabilidades como el horario en el que debe prestar sus servicios, así como las tareas o actividades que debe ejercer; mientras que para la contraparte, el patrono, se compromete a pagar una cantidad de dinero por los servicios prestados por el empleado. La tabla N° 34 detalla la información sobre la celebración del contrato laboral con los empleados de las microempresas.

Tabla N° 34

Celebración de contrato de trabajo a empleados

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	46	38.7
No	73	61.3
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

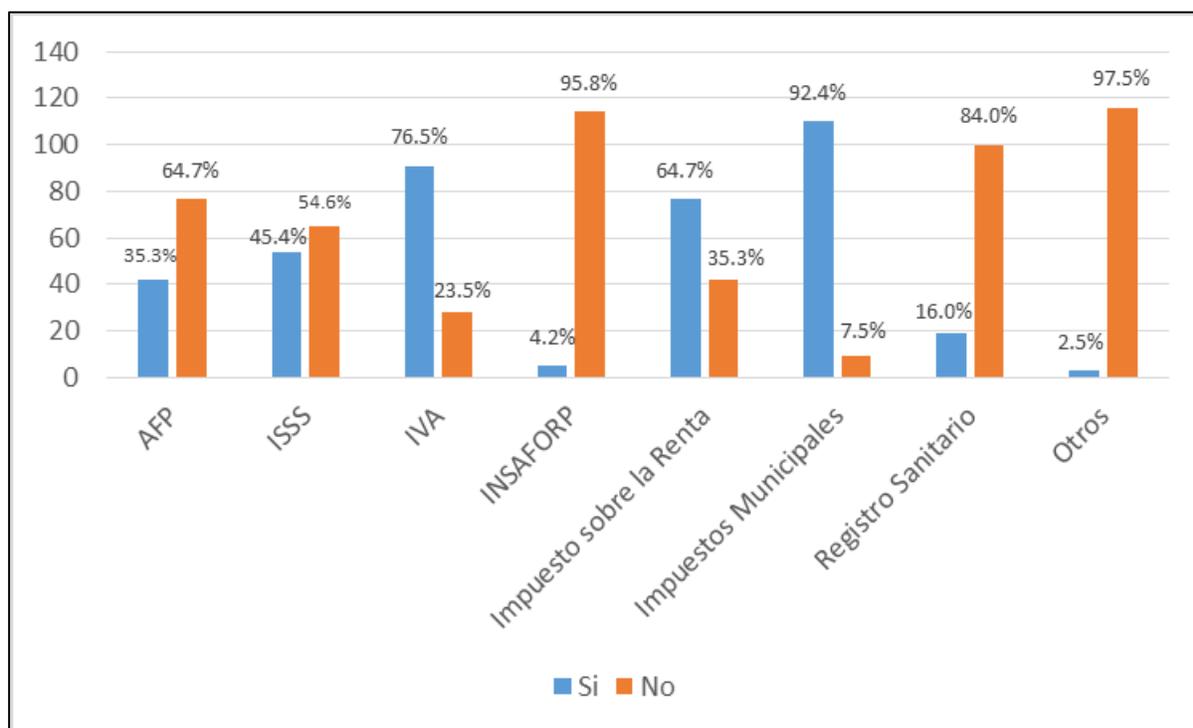
El 61.3% de los microempresarios no celebran ningún tipo de contrato con sus empleados lo cual es una desventaja para la mayoría de trabajadores que no gozarían de los beneficios de ley, mientras que solo un 38.7% si lo hacen.

Trámites legales

Una empresa legalizada da la identidad y seriedad que se requiere para hacer las diferentes actividades comerciales ya que refleja el cumplimiento de sus obligaciones y confianza hacia todos sus clientes. La gráfica N° 12 muestra los trámites legales que la microempresa realiza.

Gráfica N° 12

Trámites legales de la microempresa



Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

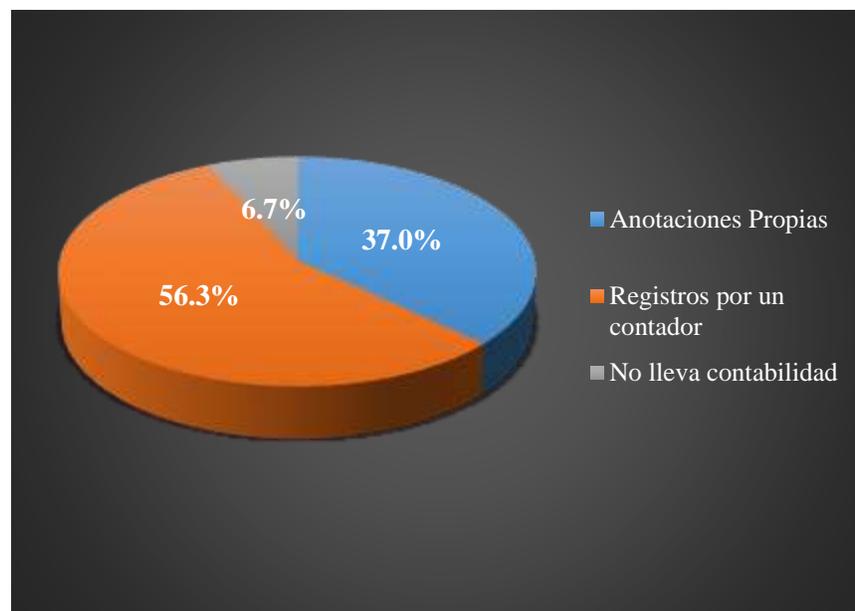
En cuanto a los trámites legales que los 119 microempresarios del departamento de San Vicente, realizan son los siguientes: el 92.4% paga impuestos municipales, un 76.5% declara el impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA), el 64.7% paga el impuesto sobre la renta, un 45.4% paga ISSS y un 35.3% el AFP mientras que el 16.0% corresponde al pago del registro sanitario y un leve porcentaje del 4.2% pertenece a INSAFORP.

Los trámites legales que no realizan los microempresarios del departamento de San Vicente son los siguientes: el 95.8% no aporta al INSAFORP, el registro sanitaria abarca el 84.0%, el 64.7% no descuenta AFP, y 35.3% tampoco deduce el ISSS, mientras que el impuesto sobre la renta simboliza un 35.3%, de modo que el IVA corresponde al 23.5% de los microempresarios que no declaran y el 7.5% forman parte del sector microempresarial que no paga los impuestos municipales.

Registros Contables

Es de vital importancia hacer un seguimiento de todos los registros de la microempresas ya que esto permitirá administrar correctamente el efectivo, inventario, cobros y pagos, pasivos, costos y gastos e ingresos. Además, si los ingresos no se registran con precisión debido a la falta de registros fiables, los problemas económicos se multiplican. A continuación se presenta la gráfica N°13 para conocer el método que utilizan los microempresarios para realizar sus registros contables.

Gráfica N° 13

Método para registros contables

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

En base a la investigación de los 119 microempresarios del departamento de San Vicente se conoció que el 56.3% de los registros contables son llevados mediante un contador mientras que el 37.0% lo hace por medio de anotaciones propias y solo un 6.7% no lleva ningún tipo de contabilidad.

Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa

El Ministerio de Economía a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), presentó la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, que fue aprobada por la Asamblea Legislativa el 25 de abril del 2014 y entró en vigencia el 28 de mayo del 2014.

El objetivo de la ley es fomentar la creación, protección, desarrollo y fortalecimiento de las Microempresas, con el propósito de mejorar su capacidad generadora de empleos y de valor agregado a la producción. La tabla N°35 muestra información sobre el conocimiento y aplicabilidad de la ley.

Tabla N° 35

Conocimiento sobre la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	25	21.0
No	94	79.0
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De los 119 microempresarios estudiados del departamento de San Vicente, el 21% conoce sobre esta ley, y un 79% no la conoce, por lo que, no les permite acceder a aquellos derechos que por ley les corresponden

El conocimiento de esta ley por parte de los microempresarios de San Vicente, es muy importante porque de esta forma, ellos conocen los beneficios e instituciones que el gobierno ha estipulado para brindarles ayuda y soporte técnico, siendo este un factor sustancial para el desarrollo de la microempresa.

Apoyo institucional (público o privado)

En la última década, el gobierno de El Salvador ha incrementado significativamente el apoyo a la microempresa y esto se ve enfatizado en la reciente creación de la Ley de Fomento,

Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, especialmente por que apoya el desarrollo de este sector. La Tabla N° 36 resume el conocimiento que los microempresarios han recibido por parte de diversas instituciones en cuanto a la nueva Ley.

Tabla N° 36

Apoyo institucional (público o privado) para conocer sobre Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No Sabe/No Responde	2	1.7
Si	17	14.3
No	100	84.0
Total	119	100.0

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014 y tabulados para su análisis

De acuerdo a la investigación realizada a los 119 microempresarios se conoció que el 84% manifiesto no haber recibido ningún tipo de apoyo institucional para conocer sobre Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa mientras que el 14.3% dijo haber tenido apoyo por parte de las mismas.

Según la investigación de los 119 microempresarios del departamento de San Vicente, se logró conocer sobre los factores legales que el 61.3% de los microempresarios no celebra ningún tipo de contrato de trabajo con sus empleados; destacando que el trámite legal que casi todo el sector microempresarial (92.4%) realiza son los impuestos municipales.

De acuerdo con el 56.3% afirma que la contabilidad de su microempresa es llevada por un contador, de la misma forma se indago sobre el conocimiento de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa identificando que el 79% de los microempresarios no conocían dicha ley, ya que ninguna institución se ha acercado para brindarle apoyo u orientación sobre la temática.

Por lo tanto, de acuerdo a lo investigado sobre los factores legales, se considera que inciden significativamente en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente ya que los microempresarios no cumplen con ciertos requisitos legales que el gobierno exige a los comerciantes para operar, y por ende pierde todos los beneficios legales que por ley le compete.

4.2 Prueba de Hipótesis

El procedimiento para la comprobación de hipótesis utilizado es el proceso estadístico denominado media aritmética, aplicada a todos los aspectos que contribuyen a favor o en contra de las hipótesis y el análisis e interpretación de estos resultados permite la toma de decisiones relacionadas con el rechazo o aceptación de las mismas; a partir de considerar el porcentaje que arroja cada factor tanto favorable como desfavorable dividido entre el número de factores que conforman cada ramo utilizado para obtener el promedio general.

De esta forma la hipótesis se comprobaba si el promedio de los aspectos relacionados en cada factor es igual o mayor al cincuenta por ciento más uno, en caso contrario se rechaza.

Para la realización de la prueba de hipótesis, fue necesario determinar los aspectos que contribuían a la aceptación o rechazo de cada una de las hipótesis planteadas al inicio de la investigación. Bajo este enfoque, se presenta el procesamiento de los datos que fueron expuestos en el segmento anterior, con la diferencia que las tablas presentadas contienen los porcentajes de contribución de cada factor a la hipótesis planteada.

Comprobación de Hipótesis 1

“Los factores económicos inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente”

– *Infraestructura Económica:*

En este apartado se evaluó el acceso que las microempresas de San Vicente tienen al suministro de servicios públicos y las condiciones del sistema vial, los cuales inciden directamente en los costos administrativos de sus operaciones.

CONDICIONES IDÓNEAS DE CALLES Y CARRETERAS	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Si	0.0%	83.2%
No	16.8%	0.0%
Total	16.8%	83.2%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

La anterior corresponde a las condiciones idóneas de calles y carreteras, en las que el 83.2% de la población encuestada afirma que éstas están en óptimas condiciones mientras que el 16.8% afirman lo contrario; lo cual demuestra que el dato anterior confirmaría la hipótesis.

SERVICIOS BÁSICOS DE MAYOR COSTO PARA LA MICROEMPRESA	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Agua	5.9%	
Energía eléctrica	79.0%	
Combustible	7.6%	
Transporte	7.6%	
Total	100.0%	0.0%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

En la tabla antes descrita se muestran los servicios básicos que generan mayores costos a la microempresa, esto confirma el 100.0% la relación costos-desarrollo, ya que el incremento en cada uno de los servicios disminuiría, incidiendo el desarrollo de la microempresa.

– *Competencia*

En esta área, se agrupan datos sobre las prácticas comerciales que poseen los microempresarios vicentino con el fin de obtener posición de ventaja competitiva.

NIVEL DE COMPETENCIA	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Alta	76.5%	
Baja		23.5%
Total	76.5%	23.5%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

El 76.5% de los 119 microempresarios investigados consideran que el nivel de competencia es alto, mientras que el resto confirman, con un 23.5% que es bajo el nivel de competencia que enfrentan en el mercado.

MANERA EN QUE COMPITE LA MICROEMPRESA	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Mejores precios	49.6%	
Calidad	36.1%	
Recursos humano calificados	6.7%	
Otros	7.6%	
Total	100.0%	0.00%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

De los 119 microempresarios encuestados, el 49.6% afirma competir con mejores precios, seguido de la calidad con el 36.1%, el recurso humano calificado con el 6.7% y otros que lo componen diversos aspectos como el horario de venta y mejores instalaciones con el 7.6% por lo tanto, esto confirma que la forma de competir incrementa el desarrollo de la microempresa.

TÉCNICA PUBLICITARIA QUE UTILIZA LA MICROEMPRESA DE SAN VICENTE	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Anuncios radiales	28.6%	
Panfletos	5.9%	
Rótulos en punto de venta	52.1%	
Otros	13.4%	
Total	100.0%	0.00%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

A partir de los datos anteriores, se puede confirmar que el microempresario utiliza diversas técnicas publicitarias para ser reconocidos dentro del medio en el que desarrolla sus actividades, esto con el fin de ser más competitivos e innovadores ante los clientes potenciales.

MAYOR PROBLEMA AL QUE SE ENFRENTA LA MICROEMPRESA DE SAN VICENTE	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Difícil administración	1.7%	
Competencia	30.3%	
Bajo nivel de ventas	15.1%	
Costos	17.6%	
Inseguridad	13.4%	
Recursos Financieros insuficientes	17.6%	
Experiencia insuficientes	0.8%	
Otros	0.8%	
Ninguno		2.5%
Total	97.5%	2.5%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Se determina en la tabla anterior el porcentaje de los microempresarios que consideran tener problemas en la relación de sus actividades diarias, solo el 2.5% de los microempresarios afirma no tener ningún problema o impedimento en su desarrollo empresarial. Cada uno de los problemas enfrentados por las microempresas incide negativamente en el desarrollo de éstas.

PROVEEDORES Y DISTRIBUIDORES	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Ambos	52.9%	
Solo proveedores	42.0%	
Ninguno		5.0%
Total	94.9%	5.0%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

La presencia de ambas figuras comerciales es de vital importancia para determinar el grado de desarrollo que una empresa tiene, además de los volúmenes de inventario que ésta mueve durante un periodo determinado; en el caso de los microempresarios de San Vicente un 94.9% de

los 119 ha desarrollado este tipo de alianza comercial que contribuye en el desarrollo de cada una de las unidades económicas.

– *Inflación*

Se conoce como inflación al aumento significativo de precios y costos de bienes y servicios en disminución del poder adquisitivo del consumidor.

INCIDENCIA DEL ALZA DE LOS PRECIOS DEL MERCADO (INFLACIÓN) EN EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS DEL DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Si	99.2%	
No		0.8%
Total	99.2%	0.8%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Al consultar a los microempresarios si la inflación afecta directamente sus actividades el 99.2% de ellos confirmó que el alza de precios percibida en los últimos años ha incidido en el desarrollo de su microempresa, lo cual repercute en diferentes maneras según sea el caso de cada microempresa.

EFFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LAS OPERACIONES DE LA MICROEMPRESA	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Incremento en servicios básicos	42.9%	
Exigibilidad en incremento salarial	16.8%	
Incremento en costos de producción	30.3%	
Otro	10.1%	
Total	100.0%	0.0%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Según el caso de cada microempresa, sus actividades se ven afectadas por la inflación principalmente en el incremento en los servicios básicos, lo cual como se detalló en la infraestructura económica, esto dificulta el desarrollo de las unidades económicas en estudio.

– *Emprendimiento*

El espíritu emprendedor nace de una actitud creativa y dispuesta a asumir el riesgo de iniciar y administrar un nuevo proyecto. La tabla siguiente hace referencia a los diferentes motivos que impulsaron a los microempresarios del departamento de San Vicente a emprender.

MOTIVOS DEL MICROEMPRESARIO PARA EMPRENDER	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
No encontró otro trabajo	12.6%	
Mayor independencia	58.0%	
Mayores ingresos	24.4%	
Otro	5.0%	
Total	100.0%	0.0%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Un alto porcentaje de microempresarios de San Vicente formaron sus empresas por mayor independencia y mayores ingresos, lo cual demuestra el deseo de crecer financiera y económicamente.

Comprobación de Hipótesis 2

“Los factores empresariales inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente”

– *Acceso a financiamiento*

En esta área se contempla los factores relacionados al sistema financiero salvadoreño, principalmente la capacidad de adquirir un financiamiento y la posibilidad de hacer frente a las tasas de interés del mercado financiero, además de conocer la procedencia de los recursos financieros de la microempresa al inicio de sus operaciones.

PROCEDENCIA DE LOS RECURSOS FINANCIEROS PARA INICIAR SU MICROEMPRESA	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Propio	45.4%	
Préstamo	42.0%	
Remesa	10.1%	
Pensión	2.5%	
Total	100.0%	0.00%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

El 45.4% de las 119 microempresas iniciaron sus operaciones con capital propio, lo que demuestra la liquidez de los empresarios de San Vicente, además un 42.0% si recurrió al endeudamiento con el mismo fin.

LOS INGRESOS DE LA MICROEMPRESA ADECUADOS AL FINANCIAMIENTO	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Si	80.7%	
No		19.3%
Total	80.7%	19.3%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Según lo constatado mediante la investigación de campo, de los 119 microempresarios encuestados de San Vicente, un 80.7% consideran que sus ingresos son adecuados para acceder a un financiamiento, mientras que un 19.3% consideran que no podrían cubrir un financiamiento con los ingresos percibidos durante el periodo.

COBERTURA DE LAS TASAS DE INTERÉS MEDIANTE LOS INGRESOS DE LA MICROEMPRESA	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Si	78.2%	
No		21.8%
Total	78.2%	21.8%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

De los 119 los microempresarios de San Vicente consideran en un 78.2% que sus ingresos son los adecuados para hacer frente no solo al pago en concepto de capital de un endeudamiento, sino también al que se genere por el interés de dicha deuda.

– *Calidad de Recursos Humanos*

En esta área se agrupan los aspectos que limitan a la empresa en cuanto al perfil de la fuerza de trabajo que dispone en un momento determinado; tal es el caso que se conoce que el microempresario toma a consideración muchos aspectos al momento de contratar un nuevo empleado.

CRITERIOS PARA CONTRATAR UN NUEVO EMPLEADO	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Nivel educativo	17.7%	
Edad	5.0%	
Experiencia	56.3%	
Recomendación	20.2%	
Otros	0.8%	
Total	100.0%	0.0%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Según los datos recabados durante la investigación, el microempresario de San Vicente prefiere contratar a un nuevo empleado que tenga la experiencia dentro del ámbito necesario, además de considera relevante la recomendación que el posible nuevo elemento tenga de trabajos anteriores. Cabe destacar que de los 119 microempresarios investigados, aseguró que siempre toma en cuenta diversos criterios cuando es necesaria la contratación de nuevo personal.

FRECUENCIA DE NUEVAS CONTRATACIONES	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Una vez al año	1.7%	
Por temporadas	19.3%	
Cuando es necesario	73.1%	
Nunca		5.9%
Total	94.1%	5.9%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Sin embargo, en contraste con los datos, se observa que el microempresario contrata a personal nuevo, en la mayoría de casos, solo cuando es necesario y por temporadas, dato que

fundamenta que las microempresas son fuentes generadoras de empleos en diversas épocas del año.

ORGANIZACIÓN DE FUNCIONES A LOS EMPLEADOS	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Si	93.3%	
No		6.7%
Total	93.3%	6.7%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

La organización es pilar fundamental para la administración de una empresa, con los datos anteriores se constata que el microempresario de San Vicente reconoce la importancia de este criterio, aun cuando de forma empírica organice las acciones que cada uno de sus empleados debe realizar durante la jornada laboral.

DELEGACIÓN DE AUTORIDAD A EMPLEADOS	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Si	79.8%	
No		20.2%
Total	79.8%	20.2%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

La delegación de autoridad surge con la responsabilidad del empleado juntamente con la confianza que el empresario tenga sobre cada uno de sus subalternos; en un 79.8% los microempresarios de San Vicente delega autoridad sobre alguno de sus empleados durante su ausencia, con el fin de no parar la jornada debido a que él no se encuentre presente para supervisarlos.

– *Capacidad para vender al sector público*

En esta área se detallan las dificultades que frenan las operaciones con instituciones del sector público.

VENTA DE PRODUCTOS/SERVICIOS AL SECTOR PÚBLICO (GOBIERNOS O ALCALDÍAS)	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Si	31.1%	
No		68.9%
Total	31.1%	68.9%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

La posibilidad de vender al sector público desarrolla en gran manera a las empresas, sin embargo de los microempresario San Vicente solo el 31.1% de ellos ha tenido o tiene relaciones con el sector público.

MOTIVOS POR LOS QUE NO TIENE OPERACIONES CON EL SECTOR PÚBLICO	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
No sabe/no responde	31.1%	
Producto/ servicio no cumple requisitos	14.3%	
Desconocimiento	18.5%	
Muchos tramites	26.0%	
Otros	10.1%	
Total	100.0%	0.0%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Al confrontar al microempresario sobre los motivos por los que no tiene operaciones con el sector público, se hizo del conocimiento que el sistema burocrático para el pago de sus productos o servicios entorpece las transacciones.

MICROEMPRESARIOS QUE LE VENDERÍAN AL SECTOR PÚBLICO	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
No sabe/no responde		18.5%
Si	44.5%	
No		37.0%
Total	44.5%	55.5%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Al reconsiderar la posibilidad de tener operaciones con el sector público, el 44.5% de los microempresarios de San Vicente ven con positivismo la opción, lo cual demuestra el interés del empresario en nuevas experiencias que generen mayores y mejores ingresos a su empresa.

– *Acceso al mercado exterior*

Se detallan los obstáculos que limitan el desarrollo de productos con capacidad de ser exportados, juntamente con el desconocimiento de posibles destinos de estos productos.

MICROEMPRESARIOS QUE EXPORTAN SUS PRODUCTOS O SERVICIOS	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Si	1.7%	
No		98.3%
Total	1.7%	98.3%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

De los microempresarios de San Vicente, únicamente el 1.7% de la población estudiada confirmo estar realizando exportaciones, mientras que el 98.3% restante no tiene la posibilidad de que sus productos sean reconocidos en el extranjero.

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Centroamérica	50.0%	
Otros	50.0%	
Total	100.0%	0.0%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Del 1.7% de los microempresarios que confirmaron que realizan exportaciones, el 50% de las microempresas exportan hacia la región Centroamericana y el otro 50% lo realiza a otros países como México y Belice, es de hacer notar que ninguna microempresa hasta el momento de esta investigación realizaba exportaciones a países de diferentes continentes del americano.

– *Acceso a capacitaciones*

Se detallan las condiciones de la oferta de servicios de capacitación disponibles para las microempresas, las cuales ayudan al desarrollo de habilidades y destrezas de los microempresarios, proporcionando así, una herramienta con la cual poder dinamizar su empresa.

MICROEMPRESARIOS CAPACITADOS	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Si		32.8%
No	67.2%	
Total	67.2%	32.8%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

De los 119 microempresarios encuestados el 67.2% no ha recibido capacitación de ninguna índole lo que no beneficia el desarrollo de la microempresa, el restante 32.8% confirmo haber recibido o continuar recibiendo capacitaciones de diversas instituciones públicas y privadas.

DISPONIBILIDAD PARA PARTICIPAR EN CAPACITACIONES	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
No sabe/no responde		30.3%
Si	60.5%	
No		9.2%
Total	60.5%	39.5%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Ante el panorama expuesto, se cuestionó al microempresario si estaría en la disponibilidad de recibir una capacitación, el 60.5% de ellos afirmaron estar interesados en mejorar sus empresas mediante estas prácticas.

ÁREA DE INTERÉS PARA CAPACITACIÓN	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
No sabe/no responde		33.6%
Recursos humanos	2.5%	
Mercadeo	31.9%	
Producción	3.4%	
Finanzas	27.7%	
Otros	0.8%	
Total	66.3%	33.6%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

El área de interés de una capacitación varía según las necesidades que cada microempresario considero dentro de su empresa; en su gran mayoría (31.9%) ven atractiva la

posibilidad de ser capacitados en el área de mercadeo, con el fin de conocer nuevas y mejores estrategias de ventas.

– *Acceso a la tecnología*

Esta área está constituida por las características del mobiliario y equipo que las empresas poseen además de la manera en como la tecnología se encuentra dentro del proceso productivo.

MOBILIARIO Y EQUIPO UTILIZADO EN LA MICROEMPRESA	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
PC/ internet	39.5%	60.5%
Caja registradora	24.4%	75.6%
Teléfono/ fax	60.5%	39.5%
Fotocopiadora	5.9%	94.1%
Estantes/ vitrinas	74.8%	25.2%
Otros	9.2%	90.8%
Total	214.3%	385.7%
Promedio	35.7%	64.3%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Los microempresarios de San Vicente tienden a invertir en mobiliario que sea de mucha utilidad para la realización de sus operaciones, tal es el caso que el 74.8% de ellos tiene en su activo fijo estantes y vitrinas para exponer sus productos, además como dato relevante se observa que el 39.5% hace uso de las nuevas tecnologías como son la computadora e internet.

FORMA DE ELABORACIÓN DE LOS PRODUCTOS	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
No produce	90.8%	
Manualmente		2.5%
Con maquinaria	2.5%	
Ambas	4.2%	
Total	97.5%	2.5%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

El porcentaje de las microempresas que hacen uso de maquinaria para elaborar sus productos, se denota que 90.8% constituye el sector comercio, transporte, y servicios. Se aprecia a la vez que el 2.5% hacen uso de maquinaria e igual porcentaje realizan el proceso productivo de

forma manual, además de que un 4.2% hace uso de maquinaria y en determinado proceso lo realiza de manera manual.

INVERSIÓN EN MAQUINARIA	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
No aplica	97.5%	
Falta de recursos financieros	0.8%	
El producto no lo requiere	1.7%	
Total	100.0%	0.0%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Al confrontar al microempresario los motivos por los que no ha realizado una inversión en maquinaria, el 0.8% afirmó que los recursos financieros no son suficientes; mientras que el 99.2% consideró que sus productos no aplican o no requieren la utilización de estas.

Comprobación de Hipótesis 3

“Los factores legales inciden en el desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente”

– Legislación laboral

En esta área se evalúa las disposiciones que por ley dan derechos a los empleados de determinada empresa, con el fin de protegerlos durante perdure la relación patrono-trabajador.

CELEBRACIÓN DE CONTRATO DE TRABAJO A EMPLEADOS	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Si	38.7%	
No		61.3%
Total	38.7%	61.3%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

El 38.7% de los microempresarios de San Vicente, confirmaron realizar contratos de trabajo con sus empleados asegurando su empleo; es importante hacer mención que el 61.3%

afirmaron que no realizan un contrato debido a que esto generaría comodidad en algunos de sus empleados, quienes no realizarían sus actividades acorde a lo solicitado, es decir, el microempresario utiliza esto como técnica de eficiencia con sus empleados.

También se consideró la parte de aporte patronal en cuanto a pago de AFP, ISSS e INSAFORP, ésta se encuentra detallada más adelante.

– *Trámites Legales*

Una microempresa legalizada refleja la identidad y seriedad que requiere para hacer las diferentes actividades comerciales ya que refleja el cumplimiento de sus obligaciones y confianza hacia todos sus clientes.

TRÁMITES LEGALES DE LA MICROEMPRESA	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
AFP	35.3%	64.7%
ISSS	45.4%	54.6%
IVA	76.5%	23.5%
INSAFORP	4.2%	95.8%
Impuesto Sobre La Renta	64.7%	35.3%
Impuestos Municipales	92.4%	7.6%
Registro Sanitario	16.0%	84.0%
Otros	2.5%	97.5%
Total	337.0%	463.0%
Promedio	42.1%	57.9%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

La microempresa de San Vicente reconoce lo importante que es hacer el pago de los impuestos y obligaciones a los que se encuentran sujetas todas las empresas sin excepción; el 92.4% paga impuestos municipales, un 76.5% el impuesto al valor agregado, y un 64.7% realiza el pago del Impuesto sobre la Renta, éstos últimos que son de carácter tributario. Además un 45.3%

hace cotizaciones al Instituto Salvadoreño del Seguro Social y un 35.3% a las Aseguradoras de Fondos de Pensión que son de carácter laboral.

MÉTODO PARA REGISTROS CONTABLES	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Anotaciones propias	37.0%	
Registros por contador	56.3%	
No lleva contabilidad		6.7%
Total	93.3%	6.7%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Al momento de cuestionar al microempresario sobre los métodos con los que lleva sus registros de contabilidad, el 93.3% lleva contabilidad ya sea por medio de un contador certificado o mediante anotaciones propias.

CONOCIMIENTO SOBRE LA LEY DE FOMENTO, PROTECCIÓN Y DESARROLLO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Si		21.0%
No	79.0%	
Total	79.0%	21.0%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

La reciente Ley MYPE que otorga muchos beneficios a las micro y pequeñas empresas es del desconocimiento del 79.0% de los microempresarios de San Vicente, lo cual impide en gran manera que este referido porcentaje obtenga la oportunidad de acceder a otros aspectos que mejorarían su desarrollo.

APOYO INSTITUCIONAL (PRIVADO O PÚBLICO) PARA CONOCER SOBRE LA LEY DE FOMENTO, PROTECCIÓN Y DESARROLLO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
No sabe/No responde		1.7%
Si	14.3%	
No		84.0%
Total	14.3%	85.7%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

El 14.3% de las microempresas de San Vicente confirmaron que han sido apoyadas por diversas instituciones, sin embargo, es de recalcar que el 85.7% de las microempresas encuestadas afirmaron no haber tenido apoyo por parte de alguna institución pública o privada, todas éstas microempresas podrían ser consideradas para próximos programas impulsados por CONAMYPE, CDMYPE, Instituciones Financieras, Organizaciones No Gubernamentales, entre otros.

Aceptación o Rechazo de Hipótesis

Para verificar los datos obtenidos y mostrados anteriormente, se elaboró un cuadro por cada hipótesis, en los que se asocian todos los porcentajes que corresponden al carácter favorable o no favorable de cada factor evaluado en la investigación de campo.

Tabla N° 37

Verificación de Hipótesis 1

LOS FACTORES ECONÓMICOS INCIDEN EN EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA DE SAN VICENTE	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Condiciones idóneas de calles y carreteras	16.8%	83.2%
Servicios Básicos de mayor costo para la microempresa	100.0%	0.0%
Nivel de competencia	76.5%	23.5%
Manera en que compite la microempresa	100.0%	0.0%
Técnica Publicitaria que utiliza la microempresa de San Vicente	100.0%	0.0%
Mayor problema al que enfrenta la microempresa de San Vicente	97.5%	2.5%
Proveedores y distribuidores	94.9%	5.0%
Incidencia del alza de los precios del mercado (inflación) en el desarrollo de las microempresas del departamento de San Vicente	99.2%	0.8%
Efectos de la inflación en las operaciones de la microempresa	100.0%	0.0%
Motivos del microempresario para emprender	100.0%	0.0%
Total	884.9%	115.0%
Promedio	88.5%	11.5%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Análisis:

El promedio favorable es de 88.5%, por lo tanto de acuerdo con la forma de decisión explicada al inicio de esta sección se acepta el enunciado de la hipótesis con relación a los datos obtenidos en la investigación de campo.

Se acepta como valido que “Los factores económicos inciden en el desarrollo de la microempresa de San Vicente”

Tabla N° 38

Verificación de Hipótesis 2

LOS FACTORES EMPRESARIALES INCIDEN EN EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA DE SAN VICENTE	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Procedencia de Recursos Financieros para iniciar su microempresa	100.0%	0.0%
Los ingresos de la microempresa adecuados al financiamiento	80.7%	19.3%
Cobertura de las tasas de interés mediante los ingresos de la microempresa	78.2%	21.8%
Criterios para contratar un nuevo empleado	100.0%	0.0%
Frecuencia de nuevas contrataciones	94.1%	5.9%
Organización de funciones a los empleados	93.3%	6.7%
Delegación de autoridad a empleados	79.8%	20.2%
Venta de productos/servicios al Sector Publico (Gobiernos o Alcaldías)	31.1%	68.9%
Motivo por los que no tiene operaciones con Sector Público	100.0%	0.0%
Microempresarios que le venderían al Sector Público	44.5%	55.5%
Microempresarios que exportan sus productos o servicios	1.7%	98.3%
Destino de las exportaciones	100.0%	0.0%
Microempresarios Capacitados	67.2%	32.8%
Disponibilidad para participar en capacitaciones	60.5%	39.5%
Área de interés para capacitación	66.3%	33.9%
Mobiliario y equipo utilizado en la microempresario	35.7%	64.3%
Forma de elaboración de los productos	97.5%	2.5%
Inversión en maquinaria	100.0%	0.0%
Total	1,330.6%	469.6%
Promedio	73.9%	26.1%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Análisis:

El promedio favorable es de 73.9%, por lo tanto de acuerdo con la forma de decisión explicada al inicio de esta sección se acepta el enunciado de la hipótesis con relación a los datos obtenidos en la investigación de campo.

Se acepta como valido que “Los factores empresariales inciden en el desarrollo de la microempresa de San Vicente”

Tabla N° 39

Verificación de Hipótesis 3

LOS FACTORES LEGALES INCIDEN EN EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA DE SAN VICENTE	FAVORABLE A LA HIPÓTESIS	NO FAVORABLE A LA HIPÓTESIS
Celebración de contrato de trabajo a empleados	37.7%	61.3%
Trámites legales de la microempresa	42.1%	57.9%
Método para registros contables	93.3%	6.7%
Conocimiento sobre la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa	79.0%	21.0%
Apoyo institucional (privado o público) para conocer sobre la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña empresa	14.3%	85.7%
Total	267.4%	232.6%
Promedio	53.5%	46.5%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Análisis:

El promedio favorable es de 53.5%, por lo tanto de acuerdo con la forma de decisión explicada al inicio de esta sección se acepta el enunciado de la hipótesis con relación a los datos obtenidos en la investigación de campo.

Se acepta como valido que “Los factores legales inciden en el desarrollo de la microempresa de San Vicente”

Conclusión:

Como se pudo constatar las tres hipótesis formuladas al inicio de esta investigación son aceptadas durante el proceso de comprobación.

La tabla siguiente muestra el promedio favorable de las tres hipótesis de la investigación, demostrando así, que la microempresa del departamento se ve afectada en su desarrollo por factores de su entorno que difícilmente puede controlar, como son los factores económicos y legales; y a su vez por factores internos (factores empresariales) que pueden ser modificados según la experiencia, necesidad y aprendizaje le dicten al microempresario.

HIPÓTESIS	RESULTADOS	
	FAVORABLES	DESFAVORABLE
<i>Los factores económicos inciden en el desarrollo de la microempresa de San Vicente</i>	88.5%	11.5%
<i>Los factores empresariales inciden en el desarrollo de la microempresa de San Vicente</i>	73.9%	26.1%
<i>Los factores económicos inciden en el desarrollo de la microempresa de San Vicente</i>	53.5%	46.5%

Fuente: Encuesta administrada a microempresarios del departamento de San Vicente, diciembre 2014, tabulada para su análisis.

Durante la investigación se pudo constatar que el sector microempresarial del departamento de San Vicente es un vasto de conocimientos que pueden generar más investigaciones; ésta investigación por ser primera en su tipo presenta los datos más relevantes encontrados en el trabajo de campo.

La microempresa de San Vicente presenta muchos obstáculos los cuales son el centro de las Recomendaciones presentadas más delante de este estudio.

CONCLUSIONES

Después de realizar la investigación “Análisis del desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente al 2014” se concluye lo siguiente:

- Los Factores Económicos que inciden en el desarrollo de la microempresa se concentran principalmente en el incremento de los costos de los servicios básicos provenientes especialmente de la inflación, el nivel de competencia entre microempresas, ya que exige que la forma de competencia y las técnicas publicitarias sean elementos indispensables para obtener nuevos clientes, procurando así, la continuidad de sus actividades.
- Los Factores Empresariales que afectan el desarrollo de la microempresa principalmente están conformados por los ingresos, cobertura de tasas de intereses otorgadas por las entidades financieras, criterios para contratar a un empleado, organización de las funciones, oportunidad de venta al sector público, exportación, capacitación, utilización de equipo y la inversión en maquinaria.
- La forma en que los Factores Legales limitan el desarrollo en la microempresa del departamento de San Vicente, se debe a que la mayoría de los microempresarios no celebra ningún tipo de contrato, en cuanto a La Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) no es conocida por muchos microempresarios debido a que las instituciones competentes, no se han acercado para brindarles la asesoría correspondiente.

Sin embargo, es de hacer notar que las microempresas realizan el pago correspondiente a impuestos municipales y el IVA, demostrando así, el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

RECOMENDACIONES

La investigación “Análisis del desarrollo de la microempresa del departamento de San Vicente al 2014”, ha brindado un panorama sobre la situación que enfrentan las microempresas en el camino hacia su desarrollo principalmente en conocer la incidencia de los factores económicos, empresariales y legales en dicho proceso, esto permite realizar las siguientes recomendaciones:

a) A los microempresarios:

- Mejorar su competitividad, a través de la innovación en sus productos o servicios y la capacitación de los microempresarios en el área de finanzas para la eficiente administración del dinero y el adecuado registro de la situación financiera del negocio.
- Aplicar los factores empresariales y legales en la administración de la microempresa.
- Conocer y aplicar nuevas estrategias de competencia para crecer y posicionarse en el mercado, logrando de esta forma utilizar las mejores técnicas publicitarias en la microempresa.
- Administrar de la mejor manera el financiamiento otorgado para invertir en tecnología, maquinaria, equipo y ampliar su infraestructura.
- Aplicar conocimientos legales y administrativos al momento de contratar a un empleado, facilitando de esta forma la organización de funciones y la delegación de autoridad.

- Brindar prestaciones laborales a los empleados, mejorando la calidad de vida del recurso humano con el que cuenta cada microempresa.

b) Al Gobierno.

- Crear un comité que de asistencia técnica a todos los microempresarios del departamento de San Vicente, impulsando planes de capacitación en las áreas de interés o en áreas donde exista mayor deficiencia o necesidad.
- Agilizar los procesos de licitación y pago para que lo microempresarios participen en las compras públicas.
- Fomentar programas que permitan a los microempresarios aprovechar oportunidades, para que exista un crecimiento económico y sostenible del departamento de San Vicente.

c) A las instituciones.

- Las instituciones encargadas del desarrollo de la microempresa deben fomentar en los vicentinos una cultura emprendedora, que permita desarrollar las capacidades competitivas con un enfoque visionario integral para su desarrollo
- Deben crear programas para la difusión de la nueva Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (MYPE); con el propósito de facilitar el acceso al financiamiento, asistencia técnica y la participación en mercados nuevos.
- Crear estrategias para que las microempresas aprovechen los servicios ofrecidos por las instituciones que apoyan al sector microempresarial y de esa manera unificar y fortalecer las capacidades de los microempresarios.

REFERENCIAS.

- Baldivia, J. (2004). Las microfinanzas: un mundo de pequeños que se agrandan. La Paz: Cooperación Técnica Alemana.
- Castillo, C. (2007). Las Microempresas en El Salvador. Recuperado de <http://goo.gl/GXjpKx>
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). (2014). Ley de Fomento y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, San Salvador: CONAMYPE.
- Drucker Institute, (2015) Drucker on Innovation [*Drucker sobre Innovación*] Innovation is change that creates a new dimension of performance. Traducción del investigador. Recuperado de <http://www.druckerinstitute.com/wp-content/uploads/2015/04/Drucker-on-Innovation-reading.pdf>
- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES). (1997). Libro Blanco de la Microempresa. San Salvador: FUSADES.
- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES). (2006). Hacia una MIPYME más competitiva. Informe de Desarrollo Económico y Social 2005. San Salvador: FUSADES.
- Garay, L. J. (1998). Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996. Recuperado de <http://www.banrepcultural.org/sites/default/files/libro.pdf>
- Gitman, L. (2007). Principios de Administración Financiera, México: PEARSON.
- Gochéz, M.C. y Álvarez, C.C. (2007). El camino recorrido: El aporte del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a la microempresa en los últimos 30 años en El Salvador. San Salvador: Banco Interamericano de Desarrollo.
- González, H. (2013). El Recurso Humano como eje de la calidad. Recuperado de <https://calidadgestion.wordpress.com/tag/peter-drucker/>

- Hernández, P. (2008). Factores Legales. Recuperado de <http://factoreslegales.blogspot.com>
- Koontz, H. y Heinz, W. (1998). Administración: una perspectiva global. México: McGraw Hill. Recuperado de http://dspsce.universia.net/bitstream/2024/9401/1/Administracion+.+una.+perspectiva+global+_+11va+Ed.+_+H.Koontz.pdf
- Kotler, P. y Keller, K.L. (2006). Dirección de Marketing. Naucalpan de Juárez, Edo de México: Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.
- López López, J.I. (2004). Diccionario Contable, Administrativo y Fiscal. México: THOMSON
- Marín, M., González, C. y Arce, G. (2008). Propuesta de una guía administrativa que permita el ordenamiento funcional en las microempresas dedicadas a la elaboración de artesanías de barro en el municipio de Ilobasco, Departamento de Cabañas. (Tesis de Licenciatura). Universidad Francisco Gavidia, San Salvador.
- Martínez, E. y Beltrán, E. (2002). Desafíos y Oportunidades de las PYMES Salvadoreñas, San Salvador: FUNDES.
- Mendoza Orantes, R. (Ed). (2014). Código de Trabajo. San Salvador. Editorial Jurídica Salvadoreña.
- Mendoza Orantes, R. (Ed). (2011). Código Tributario. San Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña.
- Mendoza Orantes, R. (Ed). (2013). Código Municipal. San Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña.
- Mendoza Orantes, R. (Ed). (2014). Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios. San Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña.
- Mendoza Orantes, R. (Ed). (2012). Ley de Impuesto sobre la Renta. San Salvador. Editorial Jurídica Salvadoreña.

- Mendoza Orantes, R. (Ed). (2012). Recopilación de Leyes Mercantiles. San Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña.
- Muñoz, C. (2011.) Como elaborar y asesorar una investigación de tesis. México: PEARSON
- Pérez, F. (2010). Blog de los miembros de la Facultad INCAE Business School. Recuperado de <http://www.incae.edu/ES/blog/2010/07/23/%C2%BFque-significa-y-porque-es-importante-incorporar-la-sostenibilidad-en-los-negocios-segunda-parte/>
- Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria (PROMICRO/ OIT). (1999). La Microempresa en América Central. Recuperado de <http://www.conamype.gob.sv.index.php/biblioteca>
- Rivera, E. (2014). Diario El Mundo. Recuperado <http://elmundo.com.sv/aprueban-la-ley-de-fomento-a-pequenas-empresas>
- Sabino, C. (1991). Diccionario de Economía y Finanzas. Caracas: Panapo.
- Serrano, A. (2009). Administración de Personas. San Salvador: Talleres Gráficos UCA.
- Serrano, A. (2011). Administración I y II. San Salvador: Talleres Gráficos UCA.
- Stoner, J.A, Freeman, R.E y Gilbert Jr, D.R. (1996). Administración. México: PEARSON.
- Valera, R. (2005). Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias: Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/36592542/DESARROLLO-EMPRESARIAL>
- Valdez, M. (2000). Eficiencia y Eficacia. Recuperado de <http://www.uovirtual.com.mx/moodle/lecturas/marco/3.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1
CLASIFICACIÓN
DE
MICROEMPRESAS

Microempresas según actividad económica del departamento de San Vicente, según

Directorio Económico de Empresas 2011

Municipio	Comercio	Transporte	Servicio	Industria	Construcción	Energía	Total
San Vicente	69	11	8	2	-	-	90
Tecoluca	6	-	-	-	-	-	6
San Sebastián	4	2	-	-	-	-	6
Apastepeque	2	-	-	-	-	-	2
San Esteban Catarina	1	-	-	-	1	-	2
San Ildefonso	1	-	-	-	-	-	1
Santa Clara	2	-	-	-	-	-	2
San Lorenzo	1	-	-	1	-	-	2
Verapaz	1	-	-	-	-	-	1
Guadalupe	1	1	-	-	-	-	2
Santo Domingo	2	-	1	1	-	-	4
Nuevo Tepetitán	-	-	-	-	-	1	1
Total	90	14	9	4	1	1	119

ANEXO 2
UNIDADES
ECONÓMICAS
INVESTIGADAS

DIRECTORIO ECONÓMICO DE EMPRESAS 2011-2012

N°	Municipio	Nombre Comercial	Actividad	Personal Ocupado	Sector Económico
1	Apastepeque	Estación de Servicio Shell Apastepeque	Venta al por menor de combustibles, lubricantes y otros. (gasolineras)	7	Comercio
2	Apastepeque	Estación de Servicio La Infancia	Venta al por menor de combustibles, lubricantes y otros. (gasolineras)	1	Comercio
3	Guadalupe	Distribuidora El Diamante	Venta al por mayor de artículos de ferretería	3	Comercio
4	Guadalupe	Transporte Yanet	Transporte de pasajeros ínter departamentales	4	Transporte
5	San Esteban Catarina	Construvisión, S.A. de C.V.	Construcción y reparación de carreteras, calles, caminos, puentes, túneles y otras obras de ingeniería civil	4	Construcción
6	San Esteban Catarina	Farmacia San Esteban Catarina	Venta al por menor de medicamentos farmacéuticos y otros materiales y artículos de uso médico, odontológico (farmacia)	1	Comercio
7	San Ildefonso	Tienda Raquelita	Venta de artículos de primera necesidad (Tienda)	1	Comercio
8	San Lorenzo	River Automotores, S. A. de C. V.	Venta al por menor de vehículos automotores usados	7	Comercio
9	San Lorenzo	Productos Diversos Salvadoreños Max (Prodismax)	Fabricación de productos de cacao	2	Industria
10	San Sebastián	Unión de Transportistas Batanecos, S. A. de C. V.	Transporte de pasajeros ínter departamentales	4	Transporte
11	San Sebastián	Invernesol, S. A de C. V.	Venta al por menor de productos de agroservicios	1	Comercio
12	San Sebastián	Comercial Duran, S. A. de C. V.	Venta al por menor de aparatos electrodomésticos, repuestos y accesorios	8	Comercio
13	San Sebastián	Tienda El Batan	Venta de artículos de primera necesidad (Tienda)	1	Comercio
14	San Sebastián	Transportes Armando	Transporte de pasajeros para excursiones	1	Transporte

15	San Sebastián	Venta de Madera San Juan	Venta al por menor de materiales de construcción	3	Comercio
16	San Vicente	Variedades Anycar	Bazar al por menor	3	Comercio
17	San Vicente	Ferretería San Antonio	Venta al por mayor de artículos de ferretería	7	Comercio
18	San Vicente	Tonsa, S.A. de C.V.	Ferretería al por menor	2	Comercio
19	San Vicente	Farmacia Central	Venta al por menor de medicamentos farmacéuticos y otros materiales y artículos de uso médico, odontológico (farmacia)	2	Comercio
20	San Vicente	Prendas E Inversiones, S.A. de C.V.	Prestamistas y casas de empeño	6	Servicio
21	San Vicente	Clínicas Unidas, S.A. de C.V.	Clínicas médicas especializadas	1	Servicio
22	San Vicente	Nacional de Ventas, S. A. de C. V.	Arrendamiento y venta de inmuebles	2	Comercio
23	San Vicente	Ferretería La Pulgada	Venta al por mayor de artículos de ferretería	8	Comercio
24	San Vicente	Stravisa, S.A. de C.V.	Transporte de pasajeros íter departamentales	1	Transporte
25	San Vicente	Suministros Guzmán	Ferretería al por menor	4	Comercio
26	San Vicente	Súper Family	Supermercados y almacenes surtidos con productos alimenticios y no alimenticios	1	Comercio
27	San Vicente	Repuestos Y Accesorios Piedras Blancas, S.A. de C.V.	Venta al por menor de repuestos nuevos para vehículos automotores	7	Comercio
28	San Vicente	Librería Miriam	Librería	2	Comercio
29	San Vicente	Planea: Espacio Y Estilo, S, A de C. V.	Diseño arquitectónico, planificación urbana, arquitectura paisajista y otros servicios de arquitectura	1	Servicio
30	San Vicente	Súper Tienda Rosita	Supermercados y almacenes surtidos con productos alimenticios y no alimenticios	4	Comercio
31	San Vicente	La Casa Del Agricultor	Venta al por menor de productos de agroservicios	1	Comercio
32	San Vicente	La Duramil, S. A de C.V.	Venta al por mayor de llantas y tubos nuevos para vehículos automotores	2	Comercio

33	San Vicente	Farmacia Universal	Venta al por menor de medicamentos farmacéuticos y otros materiales y artículos de uso médico, odontológico (farmacia)	3	Comercio
34	San Vicente	Auto Repuestos Vicentinos	Venta al por menor de repuestos nuevos para vehículos automotores	7	Comercio
35	San Vicente	Taller de Armería Ayala	Mantenimiento y reparación de armas de fuego	1	Servicio
36	San Vicente	Transportes Amaya	Transporte de pasajeros inter departamentales	5	Transporte
37	San Vicente	Ferromer	Ferretería al por menor	6	Comercio
38	San Vicente	Farmacia Navarrete	Venta al por menor de medicamentos farmacéuticos y otros materiales y artículos de uso médico, odontológico (farmacia)	2	Comercio
39	San Vicente	Súper Éxito.	Venta al por menor de harinas, levaduras, polvo para hornear	3	Comercio
40	San Vicente	Comercial Pohema	Venta al por mayor de aparatos electrodomésticos y electrónicos	5	Comercio
41	San Vicente	Servicios Financieros Paredes Gómez	Arrendamiento o alquiler y venta de bienes inmuebles a cambio de una retribución por contrata: bienes raíces	2	Comercio
42	San Vicente	Comercial Cornejo	Venta al por menor de aparatos electrodomésticos, repuestos y accesorios	3	Comercio
43	San Vicente	Tienda "Natalia"	Venta de artículos de primera necesidad (Tienda)	2	Comercio
44	San Vicente	El Centro de La Costura	Venta al por mayor de hilos, encajes, botones y otros artículos, materiales de costura (mercería)	1	Comercio
45	San Vicente	Ferretería Ingles	Ferretería al por menor	4	Comercio
46	San Vicente	Transportes Karla Corina	Transporte de pasajeros inter departamentales	7	Transporte
47	San Vicente	Agroferreteria "Prodelco"	Ferretería al por menor	1	Comercio
48	San Vicente	Twins Rent A Car	Alquiler de automóviles sin conductor (carros)	3	Servicio
49	San Vicente	Calzado Martha Eugenia	Venta al por menor de calzado	1	Comercio

50	San Vicente	Farmacia Vicentina	Venta al por menor de medicamentos farmacéuticos y otros materiales y artículos de uso médico, odontológico (farmacia)	2	Comercio
51	San Vicente	Transportes San Antonio	Transporte de pasajeros inter departamentales	3	Transporte
52	San Vicente	Farmacia Belén	Venta al por menor de medicamentos farmacéuticos y otros materiales y artículos de uso médico, odontológico (farmacia)	4	Comercio
53	San Vicente	Tienda Nuestro Señor	Venta de artículos de primera necesidad (tienda)	2	Comercio
54	San Vicente	Corporación y Negocios Vicentino	Ferretería al por menor	2	Comercio
55	San Vicente	Dulcería Villalta	Venta al por menor de dulces, chocolates, etc. (confiterías)	8	Industria
56	San Vicente	Agroservicio Y Veterinaria "La Cosecha"	Venta al por menor de productos de agroservicios	4	Comercio
57	San Vicente	El Pinar	Ferretería al por menor	9	Comercio
58	San Vicente	Inversiones Salazar	Venta al por menor de vehículos automotores usados	9	Comercio
59	San Vicente	Casa Cornejo	Bazar al por menor	3	Comercio
60	San Vicente	Agroservicio El Granero	Venta al por menor de productos de agroservicios	2	Comercio
61	San Vicente	Exoom	Venta al por mayor de mobiliario, equipo y accesorios de oficina	3	Comercio
62	San Vicente	Librería y Papelería Latinoamericana	Librería	4	Comercio
63	San Vicente	Reveyo, S. A De C.V.	Alquiler de automóviles sin conductor (carros)	1	Servicio
64	San Vicente	Inser	Venta al por mayor de mobiliario, equipo y accesorios de oficina	3	Comercio
65	San Vicente	Tienda " M & B "	Venta de artículos de primera necesidad (Tienda)	4	Comercio
66	San Vicente	Tienda Florida	Venta de artículos de primera necesidad (Tienda)	4	Comercio
67	San Vicente	Pharma Solutions, S. A. De C. V.	Venta al por menor de medicamentos farmacéuticos y otros materiales y artículos de uso médico, odontológico (farmacia)	1	Comercio
68	San Vicente	Negocios Eduardo	Venta de artículos de primera necesidad (tienda)	3	Comercio

69	San Vicente	Tienda Martita	Venta de artículos de primera necesidad (tienda)	2	Comercio
70	San Vicente	Almacén Casa Panameño	Venta al por mayor de prendas de vestir (almacén de ropa)	2	Comercio
71	San Vicente	"El Halcón, S. A. de C. V. "	Venta al por menor de armas de fuego, municiones y accesorios	6	Comercio
72	San Vicente	Laboratorio Clínico Romero	Laboratorio clínico de análisis y diagnóstico	2	Servicio
73	San Vicente	Tienda Martita	Venta de artículos de primera necesidad (tienda)	1	Comercio
74	San Vicente	Auto Repuestos Vaquerano	Venta al por menor de repuestos nuevos para vehículos automotores	2	Comercio
75	San Vicente	Farmacia Santa Lucia	Venta al por menor de medicamentos farmacéuticos y otros materiales y artículos de uso médico, odontológico (farmacia)	1	Comercio
76	San Vicente	Agroservicio La Cuma	Venta al por menor de productos de agroservicios	1	Comercio
77	San Vicente	Ferretería y Cerrajería Ferrollaves	Ferretería al por menor	7	Comercio
78	San Vicente	El Centro Comercial J. G. Hidalgo	Venta al por menor de artículos de ferretería y construcción	3	Comercio
79	San Vicente	Ferretería La Provincia	Ferretería al por menor	3	Comercio
80	San Vicente	Tienda El Ángel	Venta de artículos de primera necesidad (Tienda)	2	Comercio
81	San Vicente	Transporte Marito	Transporte de pasajeros inter departamentales	5	Transporte
82	San Vicente	Transportes María José	Transporte de pasajeros inter departamentales	2	Transporte
83	San Vicente	Librería Progreso	Librería y papelería al por menor	2	Comercio
84	San Vicente	Bazar Rhinas	Venta al por menor de perfumes, cosméticos y artículos de tocador	2	Comercio
85	San Vicente	Fomenta, S.A. De C.V.	Otras entidades de intermediación monetaria (Financiera Calpia S.A., Federación de Cajas de Crédito, Banco de Los Trabajadores, etc.)	6	Servicio
86	San Vicente	Distribuidora de Combustibles y Lubricantes	Venta al por menor de combustibles, lubricantes y otros. (gasolineras)	1	Comercio
87	San Vicente	Casa Mirian	Venta al por menor de artículos y materiales para la confección de prendas de vestir	1	Comercio

88	San Vicente	Súper Tienda La Bodega	Venta de artículos de primera necesidad (tienda)	3	Comercio
89	San Vicente	Transportes Mayra Guadalupe	Transporte de pasajeros íter departamentales	5	Transporte
90	San Vicente	Calzado Fredy	Venta al por menor de calzado	1	Comercio
91	San Vicente	Farmacia Mundial	Venta al por menor de medicamentos farmacéuticos y otros materiales y artículos de uso médico, odontológico (farmacia)	5	Comercio
92	San Vicente	Rutas Unidas Vicentinas	Transporte de pasajeros íter departamentales	2	Transporte
93	San Vicente	Probasic	Venta de artículos de primera necesidad (tienda)	10	Comercio
94	San Vicente	Transportes Manolo	Transporte de pasajeros íter departamentales	5	Transporte
95	San Vicente	Transporte Karla Corina	Transporte de pasajeros interurbanos	5	Transporte
96	San Vicente	Comedor Rivoly	Comedor	3	Comercio
97	San Vicente	Distribuidora Agrícola Veterinaria	Venta al por menor de productos de agroservicios	2	Comercio
98	San Vicente	Farmacia Don Bosco	Venta al por menor de medicamentos farmacéuticos y otros materiales y artículos de uso médico, odontológico (farmacia)	8	Comercio
99	San Vicente	Ferretería Los Toños	Ferretería al por menor	5	Comercio
100	San Vicente	Pastelería Fruit Cakes y Tienda Casa Verde	Fabricación de repostería	1	Industria
101	San Vicente	Almacén y Carnicería Evelyn	Almacenes (venta de diversos artículos)	2	Comercio
102	San Vicente	Transporte Mejía	Transporte de pasajeros íter departamentales	5	Transporte
103	San Vicente	La Casa del Agricultor	Venta al por mayor de insecticidas, fungicidas, herbicidas, fertilizantes, abonos de origen mineral y orgánico (agro servicios, etc.)	2	Comercio
104	San Vicente	Comercial Nuestra Señora de La Paz	Venta al por menor de electrodomésticos, repuestos, accesorios y otros artículos	2	Comercio
105	San Vicente	Farmacia Moderna	Venta al por menor de medicamentos farmacéuticos y otros materiales y artículos de uso médico, odontológico (farmacia)	2	Comercio

106	Santa Clara	Importadora de Llantas y Vehículos Usados La Laguna, S.A. de C.V.	Venta al por menor de llantas y tubos usados para vehículos automotores	2	Comercio
107	Santa Clara	Importadora Y Distribuidora de Llantas "La Laguna"	Venta al por menor de llantas y tubos usados para vehículos automotores	4	Comercio
108	Santo Domingo	Ferretería San Francisco	Ferretería al por menor	2	Comercio
109	Santo Domingo	F: Materiales de Construcción, Mc	Venta al por menor de artículos de ferretería y construcción	5	Comercio
110	Santo Domingo	Maldonado, S. A. de C. V.	Fabricación de productos de cacao	8	Industria
111	Santo Domingo	Flower's Hotel Inn	Hoteles	3	Servicio
112	Tecoluca	Hacienda El Triunfo	Arrendamiento y venta de inmuebles	2	Comercio
113	Tecoluca	Ferretería El Porrillo	Ferretería al por menor	5	Comercio
114	Tecoluca	Ferretería San Nicolás	Venta al por menor de artículos de ferretería y construcción	1	Comercio
115	Tecoluca	Agroferreteria El Maizon	Ferretería al por menor	3	Comercio
116	Tecoluca	Tienda Divina Providencia	Venta de artículos de primera necesidad (tienda)	2	Comercio
117	Tecoluca	Sociedad Cooperativa Puerto Casona de R.L	Cría y engorde de camarón de agua salada Desde la fase de post-larva hasta adulto	2	Comercio
118	Tepetitan	San Vicente 7 Inc., Sucursal El Salvador	Generación de energía eléctrica de origen geotérmico	1	Energía
119	Verapaz	Farmacia Los Eucaliptos	Venta al por menor de medicamentos farmacéuticos y otros materiales y artículos de uso médico, odontológico (farmacia)	1	Comercio

ANEXO 3

INSTRUMENTOS

UTILIZADOS

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



OBJETIVO: Obtener información relacionada a instituciones encargadas de monitorear y fomentar el desarrollo de las microempresas del departamento de San Vicente.

Nombre del Entrevistado: _____

Nombre de la Institución: _____

Cargo que Desempeña: _____

Fecha: _____

Hora de inicio: _____ **Hora de finalización:** _____

Entrevistador: _____

1. ¿Cuál es la relación que guarda la institución con el desarrollo de las microempresas del departamento de San Vicente?

2. ¿Cuál es el apoyo que la institución les brinda a las microempresas? ¿Tienen consultorías?

3. ¿Cuentan con base de datos actualizados sobre las microempresas del departamento de San Vicente?

4. ¿Cuáles son los requisitos para poder recurrir a la institución?

5. ¿Cuántas microempresas están afiliadas a ustedes?

6. ¿Con qué personal cuentan para asesorar a los microempresarios?

7. ¿Qué elementos son los que no permiten el crecimiento de las microempresas?

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
 FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL
 DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
 LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
 Encuesta para Microempresarios del Departamento de San Vicente.



Confidencialidad: Los datos de esta encuesta son estrictamente confidenciales y serán utilizados para propósitos estadísticos en forma agrupada y en ningún momento se tomarán datos de una microempresa en particular ni siquiera a manera de ejemplo.

Objetivo: Conocer los factores que inciden en el desarrollo de las microempresas del departamento de San Vicente, al 2014.

GENERALIDADES DE LA EMPRESA

1. Localización y Datos Generales del Establecimiento

Actividad Económica:

Municipio:

Tipo de empresa:

Género de propietario:

Zona de Ubicación:

Tipo de Local:

Total de Empleados:

Correlativo según D.U.E 2011

EVALUACIÓN DE FACTORES ECONÓMICOS

2. ¿Las calles y carreteras que transita para realizar sus actividades económicas, están en las condiciones idóneas?

1. Si 2. No

3. Si la respuesta a la anterior fue negativa, ¿esto perjudica su empresa? (Especifique)

4. ¿Cuáles servicios básicos considera que le generan mayores costos a su empresa?

1. Agua 2. Energía Eléctrica 3. Teléfono 4. Combustible 5. Transporte

5. ¿Qué tanta competencia tiene su empresa frente a otras empresas?

1. Alta 2. Baja

6. ¿De qué manera su empresa compite con otras empresas?

1. Mejores Precio 2. Calidad 3. Recurso Humano Calificado 4. Otros (Especifique)

7. ¿Qué técnica de publicidad utiliza para promocionar su empresa?

1. Anuncios Radiales 2. Panfletos 3. Rótulos en punto de venta 4. Otro (Especifique)

8. ¿Cuál considera que es el mayor problema de su empresa?

1. Dificil Administración 2. Competencia 3. Bajo nivel de ventas 4. Costos 5. Inseguridad

6. Recursos Financieros Insuficientes 7. Experiencias Insuficientes del personal 8. Otros (Especifique) 9. Ninguna

9. ¿Cuenta con proveedores y distribuidores?

1. Ambos 2. Solo proveedor(es) 3. Solo distribuidor(es) 4. Ninguno

10. ¿Considera que el alza de los precios del mercado (inflación) que afecta a nuestro país es un factor que incide en el desarrollo de su empresa?

1. Si 2. No

11. ¿De qué manera afecta la inflación a su empresa?

1. Incremento en servicios básicos 2. Exigibilidad en el incremento salarial 3. Incremento en los costos de producción 4. Otro (Especifique)

12. ¿Por qué eligió trabajar por cuenta propia en lugar de trabajar para otra persona?

1. No encontró otro trabajo 2. Mayor independencia 3. Mayor ingreso 4. Otros (Especifique)

EVALUACIÓN DE FACTORES EMPRESARIALES

13. ¿Cuál era la procedencia de los recursos financieros al iniciar su empresa?

1. Propio 2. Préstamo 3. Remesa 4. Pensión

14. Si la respuesta a la anterior fue el numeral 2, ¿Qué tipo de Préstamo utilizó y cuáles fueron las condiciones de pago?

15. ¿Considera que los ingresos de su empresa son adecuados para acceder a un financiamiento?

1. Si 2. No

16. ¿Considera que las tasas de interés otorgadas por las instituciones financieras, pueden ser cubiertas por su empresa?

- 1) Si 2) No

17. ¿Cuáles de los siguientes criterios toma en consideración al momento de contratar a un empleado?

1. Nivel Educativo 2. Edad 3. Experiencia 4. Recomendación 5. Otros (Especifique)

18. ¿Con qué frecuencia contrata un empleado nuevo?

1. Una vez al año 2. Por Temporadas 3. Cuando es necesario 4. Nunca 5. Otros (Especifique)

19. ¿Organiza las funciones de sus empleados?

1. Si 2. No

20. ¿Delega autoridad en alguno de sus empleados cuando usted se encuentra ausente?

1. Si 2. No

21. ¿Ha tenido la oportunidad de vender su producto/prestar su servicio al sector público (gobierno o alcaldías)?

1. Sí 2. No

22. Si la respuesta a la anterior fue negativa, ¿Cuáles de los siguientes motivos, es el que ha frenado sus operaciones con el sector público?

1. Producto/Servicio no cumple requisitos 2. Desconocimiento 3. Muchos Trámites 4. Otro (Especifique)

23. De tener la oportunidad, ¿le vendería al sector público?, ¿Por qué?

1. Si 2. No

24. ¿Está exportando su producto/servicio?

1. Si 2. No

25. Si la respuesta fue positiva, ¿hacia qué lugar del mundo los exporta?

1. Centroamérica 2. Estados Unidos 3. Sur América 4. Europa 5. Otros (Especifique)

26. ¿Su empresa ha recibido algún tipo de capacitación?

1. Si 2. No

27. Si su respuesta fue positiva, ¿Qué entidades le facilitó dicha capacitación?

28. Si la respuesta de la pregunta 26 fue negativa, ¿Estaría dispuesto a participar en algún curso de capacitación?

1. Si 2. No

29. ¿Qué área le interesaría recibir la capacitación?

1. Recursos Humanos 2. Mercadeo 3. Producción 4. Finanzas 5. Otra (Especifique)

30. Indique la utilización de equipo en su empresa. Puede indicar más de uno.

1. Computadora/Internet 2. Caja Registradora 3. Teléfono/Fax 4. Fotocopiadora 5. Estantes/vitrinas 6. Otros (Especifique)

31. ¿De qué manera elabora sus productos/servicios? (Se exceptúan las empresas comerciales)

1. Manualmente 2. Con Maquinaria 3. Ambas

32. Si la respuesta fue el numeral 1; ¿Por qué no ha decidido invertir en maquinaria?

1. Falta de recursos financieros 2. El producto no lo requiere 3. No lo había considerado 4. Otros (Especifique)

33. ¿A cuánto asciende sus ventas en el último mes? _____

34. ¿A cuánto asciende el costo total (alquiler, energía eléctrica, agua, compra de materia prima, etc.)? _____

EVALUACIÓN DE FACTORES LEGALES

35. Al contratar personal para su empresa, ¿celebra algún tipo de contrato?

1) Si 2) No

36. Del siguiente listado de trámites, señale los que su empresa realiza:

Categoría	1. Si	2. No	Categoría	1. Si	2. No
AFP			Impuesto sobre la Renta		
ISSS			Impuestos Municipales		
IVA			Registro Sanitario		
INSAFORP			Otros:		

37. ¿Cuál es el método que utiliza para realizar los registros contables?

1. Anotaciones Propias 2. Registros por un contador 3. No lleva contabilidad

38. ¿Conoce la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa?

1. Si 2. No

39. ¿Alguna institución pública o privada se ha acercado a brindarle apoyo u orientación? Especifique

1. Si 2. No

ANEXO 4
NOTICIAS
RELEVANTES DE
LAS
MICROEMPRESAS

CONAMYPE en coordinación con INJUVE, lanzan invitación al Programa de Emprendimientos Dinámicos a la Juventud a nivel Nacional.



La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) junto al Instituto Nacional de la Juventud (INJUVE) lanzaron este día la invitación para el Programa de Emprendimientos dinámicos a la Juventud a nivel nacional “Juventud Emprende”.

Este programa se realiza en el marco de la implementación de la Política Nacional de Emprendimiento, la cual tiene como propósito fomentar el emprendimiento en todo el territorio nacional, además de buscar generar, acelerar y consolidar negocios emergentes en el segmento de

las MYPE.

“Juventud Emprende 2015” ha sido preparado especialmente para personas jóvenes ofreciendo un espacio para la co-creación de ideas de negocios, para desarrollar capacidades emprendedoras y empresariales, además de compartir ideas creativas.

Este programa está siendo coordinado con el INJUVE, como aliado estratégico para la labor de promoción y vinculación de personas jóvenes interesadas en participar de este programa de emprendimiento.

El programa está orientado hacia personas jóvenes prioritariamente con idea y/o negocio en marcha, de los sectores económicos textil y confección, química farmacéutica, cosmetología natural, alimentos y bebidas, plásticos, calzado y artesanías, además de servicios en aeronáutica, industria informática, servicios logísticos y turismo.

Este programa de emprendimiento se realiza a través de cinco componentes:

- Fomento de la cultura emprendedora desde una perspectiva nacional, integral e interinstitucional.
- El fortalecimiento del ecosistema nacional de emprendimiento.
- Fomentar la creación de emprendimientos sostenibles.
- Gestión para fortalecer las capacidades institucionales en El Salvador.
- Creación y desarrollo de redes de apoyo a emprendedores.

El programa ofrece a la juventud participante: asistencia técnica para crear sus empresas, formación emprendedora, desarrollo de redes y gestión de financiamiento para sus emprendimientos o empresas.

El programa se desarrollará prioritariamente en los departamentos de Chalatenango, La Unión, Santa Ana, San Miguel, San Salvador y Sonsonate, además de los municipios de Ilobasco y Zacatecoluca. En esta primera convocatoria se espera la participación de más de 2300 jóvenes emprendedores.

Quiénes pueden participar:

- Personas jóvenes entre las edades de 18 a 35 años.
- Con idea de negocio en mente y/o negocio en marcha
- Con conocimiento del sector o producto que busca desarrollar.
- Con disponibilidad y disposición de formarse como emprendedor o emprendedora.

Las personas interesadas pueden acercarse cualquiera de los Centros de Desarrollo Regional donde se implementa el Programa, o alguna de las seis ventanillas de empresariedad femenina ubicadas en las seis Ciudad Mujer del país, además pueden ingresar a la página www.conamype.gob.sv.

San Salvador, 22 de junio 2015.

CONAMYPE PRESENTA EN SAN MIGUEL, PLAN ESTRATÉGICO PARA LAS MYPE 2015-2019



La Directora Ejecutiva de CONAMYPE, Ileana Rogel presentó hoy en San Miguel el Plan Estratégico para fortalecer a las micro y pequeñas empresas salvadoreñas para el periodo 2015-2019.

Este Plan Estratégico fue lanzado en junio de este año por el Vicepresidente de la República, Oscar Ortiz y en este momento CONAMYPE realiza una serie de presentaciones en diferentes puntos del país, para que las micro y pequeñas empresas conozcan las estrategias, programas y acciones que se pondrán

en marcha en los próximos años.

La funcionaria informó que el Plan Estratégico de CONAMYPE, se llevó a cabo, bajo un enfoque participativo y retoma insumos de país como el Plan Quinquenal de Desarrollo 2014-2019 “El Salvador productivo, educado y seguro”, la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la MYPE, la Política Nacional de la MYPE, la Política Nacional de Emprendimiento.

“Este plan, contiene el reto de lograr en los próximos años avanzar en el desarrollo de micro y pequeñas empresas, transformadoras, innovadoras, con eficiencia y excelencia en los productos y servicios y con mayores capacidades para insertarse en los mercados más exigentes”, manifestó la funcionaria.

Líneas de Acción para las MYPE 2015-2019

- Puesta en marcha de la Ley de Fomento, protección y desarrollo de la MYPE, la Política Nacional para el Desarrollo de la MYPE y la Política Nacional de Emprendimiento.
- Desarrollar el programa de encadenamiento y desarrollo de proveedores MYPE para las medianas y grandes empresas.
- Fortalecimiento del programa de Compras Públicas para consolidar la participación de las MYPE en las compras del Estado.
- Expansión de la estrategia “Un Pueblo, Un Producto”, para el crecimiento económico territorial.
- Fortalecimiento del Programa Nacional de Empresarialidad Femenina
- Fortalecimiento de la estrategia de desarrollo artesanal
- Promover la asociatividad y gremialización de las MYPE
- Desarrollar la diversificación, industrialización y las capacidades tecnológicas de la micro y pequeña empresa.
- Impulsar la internacionalización de la micro y pequeña empresa priorizando a las que están vinculadas con la producción de bienes transables
- Fortalecer las capacidades institucionales, de gestión y de mejora continua en la formación y profesionalización del capital humano.

Modelo de atención a las micro y pequeñas empresas

El Plan Estratégico de CONAMYPE 2015-2019 también define la ruta de atención empresarial para las MYPE de acuerdo a la etapa de esta en su ciclo de desarrollo, que va desde la creación de la empresa, puesta en marcha de la empresa, crecimiento, empresa sostenible, empresa en expansión, empresa exportadora y empresa internacionalizada.

Para cada una de estas etapas CONAMYPE cuenta con servicios empresariales, financieros, mercadeo, tecnologías, formalización, innovación, calidad, especializados.

“Prácticamente estaremos brindando servicios a la medida de cada una de las empresas, respondiendo así a las necesidades reales de apoyo para cada una de estas unidades económicas”, expresó la Directora de CONAMYPE.

Este fortalecimiento lo brindará CONAMYPE mediante los 29 puntos de atención a MYPE en el país, para lo cual contará con el apoyo de aliados estratégicos como: la academia, organizaciones no gubernamentales, instituciones de gobierno, entre otros.

En la zona oriental, CONAMYPE cuenta con 8 puntos de atención empresarial, mediante oficinas regionales de CONAMYPE, Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresariales (CDMYPE) y ventanillas de empresarialidad femenina en Ciudad Mujer.

CONAMYPE además tiene proyectado desde el 2015 al 2019 una inversión de aproximadamente 60 millones de dólares con fondos gubernamentales y de la cooperación internacional.

San Salvador, 17 de Julio de 2015

CONAMYPE Impacta en más de 22,000 unidades económicas según Informe de Rendición de Cuentas



El Ministerio de Economía a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), dio a conocer como parte de su rendición de cuentas junio 2014-mayo 2015, el fortalecimiento a 22,665 unidades económicas en todo el país, que se han beneficiado con diversos programas, proyectos y servicios empresariales que brinda la institución y sus aliados estratégicos. La inversión realizada en este periodo es de aproximadamente \$7.952 millones.

Durante el acto, al que se le denominó “Transparentando la gestión hacia las MYPE”, estuvo presente la Viceministra de Comercio e Industria, Merlín Barrera, la Directora de CONAMYPE, Ileana Rogel, representantes del cuerpo diplomático, cooperación internacional, entidades gubernamentales, no gubernamentales, personas empresarias y ciudadanía en general.

La Directora de CONAMYPE señaló que con este informe del primer año de gestión del Presidente Salvador Sánchez Cerén, se da respuesta a la Política de Transparencia y Participación Ciudadana.

Agregó que los logros e impactos presentados a través del informe están enmarcados en la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la MYPE, Plan Quinquenal de Desarrollo 2014-2019 “El Salvador Productivo Educado y Seguro”, y de otros instrumentos de política pública que proyectan el desarrollo de las capacidades productivas y competitivas de las micro y pequeñas empresas salvadoreñas.

Principales programas y proyectos implementados en este primer año

- Política Nacional de Emprendimiento para incrementar oportunidades de crecimiento y empleo digno.
- Construcción de reglamentos para la puesta en marcha de la Ley de Fomento, Protección y desarrollo de la MYPE
- Puesta en marcha de Registro Nacional MYPE, que permitirá contar con una base amplia para identificar y categorizar a las MYPE. También las empresas registradas tendrán la facilidad de acceder a más servicios de fortalecimiento.
- Lanzamiento de nueva Plataforma en Línea de COMPRASAL www.comprasal.gob.sv; para incrementar la participación de las MYPE en las compras del Estado.
- Expansión de la Estrategia de Desarrollo Económico Local, Un Pueblo, Un Producto a 62 municipios del país.
- Impulso al sector artesanal, mediante el desfile de Moda “Opulencia Pipil”, como plataforma para la comercialización de productos artesanales con calidad e innovación.

- Lanzamiento del Programa Nacional de Empresarialidad Femenina, para brindar servicios de especialización para emprendedoras y empresarias de la MYPE en todo el país.
- Consolidación con la alianza pública privada-academia a través de los CDMYPE en la prestación de más y mejores servicios e impactos en ventas Y generación de nuevos empleos.

RESULTADOS EN CIFRAS

- 6,266 nuevos empleos generados (entre permanentes y temporales).
- US\$ 23.1 millones en incremento en ventas en las MYPE por intervención de CONAMYPE
- US\$ 11.42 millones en créditos otorgados a las MYPE (gestionados con otras instituciones financieras)
- US\$ 589,250 en capital semilla entregado a las MYPE y personas emprendedoras, (gestionado por CONAMYPE con otras Instituciones)
- US\$ 51.2 millones en ventas de MYPE al Ministerio de Educación.
- 591 MYPE apoyadas con trámites formalizaron sus empresas.
- Contribución a la creación de 853 nuevas MYPE a partir de emprendimientos.
- US\$ 750,000 en capital productivo otorgado a MYPE (gestión con otras instituciones)
- US\$ 314,686.92 en incremento en ventas en empresas que exportaron.
- 31,143 empleos generados por el Programa de Paquetes Escolares.

San Salvador, 30 de julio 2015.

CONAMYPE junto al BID inauguran proceso de formación “Mujer y Negocios 2015”



La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) junto al Banco Interamericano de Desarrollo, realizaron este día la inauguración del proceso de formación “Mujer y Negocios 2015”.

La CONAMYPE, a través del Programa Nacional de Empresariedad femenina desarrolla la el proceso de formación “Mujer y Negocios 2015”, como un medio de promocionar y fortalecer el emprendimiento de las mujeres, enfocándose principalmente en la innovación, el desarrollo de clientela, la elaboración y validación de modelos de negocios.

La convocatoria de Mujer y Negocios 2015, fue realizada el pasado 16 de junio, con el objetivo de promover la participación de emprendedoras y empresarias a participar en un ambiente generador de nuevos conocimientos e innovación para la co-creación de modelos de negocios.

Los resultados de la convocatoria fueron un éxito, pues, a nivel nacional CONAMYPE recibió más de 800 postulaciones de empresarias y emprendedoras, de las cuales este día 350 forman parte del primer grupo que iniciaran el proceso de formación de 5 meses.

El programa de Empresariedad Femenina ha logrado importantes resultados a nivel de indicadores económicos como: creación de Nuevas Empresas, generación de empleos, incremento en ventas, empresas formalizadas, acceso a nuevos mercados, productos y procesos innovados o mejorados entre otros. Así mismo, se han generado cambios importantes en la autoestima, liderazgo y empoderamiento económico de las mujeres atendidas.

A la fecha CONAMYPE, ha atendido a más de 70 mil mujeres, las cuales se les han brindado diferentes servicios entre los cuales destacan las capacitaciones, asesorías, asistencias técnicas especializadas, procesos de formalización empresarial, registros de marcas, estudios de mercado, diseños de imagen comercial, entre otros.

Es importante destacar que el 75% de mujeres seleccionadas para este proceso de formación, ya tienen un negocio en marcha; y más del 50% han recibido apoyo por parte de la CONAMYPE.

Además, las mujeres que han sido seleccionadas son en su mayoría empresarias jóvenes (90%), y tiene sus empresas principalmente en los sectores económicos: alimentos y bebidas, servicios y textil y confección.

Beneficios de participar en “MUJER Y NEGOCIOS 2015”

- Es un espacio generador de Cultura emprendedora y de innovación.
- Contar con la asistencia técnica de profesionales especialistas en emprendimiento y en innovación.
- Espacio que propicia la colaboración entre mujeres y las Redes de contactos.
- Las participantes contarán con su Modelo de Negocios Validados.
- Participación en Exposiciones o ferias comerciales
- Ruedas de negocios.
- Formar parte de una Red de Empresarias
- Formar parte de un Proceso de Mentorías.
- Intercambio de experiencias.
- Los 100 mejores modelos de negocios recibirán asistencias técnicas para diseño de imagen comercial, innovación, calidad, tecnología, asesoría legal, entre otros apoyos.
- Acompañamiento en la gestión crediticia de su Modelo de Negocios a partir de alianzas entre la CONAMYPE e instituciones que brindan financiamiento a la MYPE.

San Salvador, 20 de Agosto 2015.

Presidente Salvador Sánchez Cerén inauguró el “6to Encuentro Nacional MYPE, Conectando a la MYPE con la Innovación y Tecnología”



El Presidente de la Republica, Profesor Salvador Sánchez Cerén inauguró el “6to Encuentro Nacional MYPE”, denominado “Conectando a la MYPE con la Innovación y Tecnología” el cual fue realizado por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

El encuentro MYPE está orientado a trasladar herramientas y conocimientos que permitan a las micro y pequeñas empresas el acceso y uso de las tecnologías digitales para hacer negocios, además de incentivar a las personas empresarias a innovar en sus servicios y productos.

“Estamos trabajando intensamente por convertir a las personas empresarias de la MYPE en agentes de cambio, capaces de generar mejores ingresos y principalmente mejores empleos, personas que aporten en la construcción del buen vivir de la gente de nuestro pequeño gran país” manifestó el mandatario.

Sánchez Cerén añadió que se están realizando esfuerzos para superar las limitantes que las MYPE salvadoreñas tienen, como lo son el acceso al financiamiento, además del problema de las extorsiones.

“Las MYPE representan el 99.6% de parque empresarial de nuestro país, porque son generadoras de empleo y porque estamos convencidos que acompañadas desde el gobierno, del Ministerio de Economía y principalmente de CONAMYPE darán saltos cualitativos que fortalecerán la economía nacional y local”, agrego el Presidente.

Otro obstáculo que el Presidente de la Republica analizó es el acceso a las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) por ello la importancia de este tipo de eventos donde se busca acercar a las MYPE temas que les permitan mejorar sus actividades por medio de un uso adecuado y eficiente del internet.

“Queremos que ustedes desarrollen más su creatividad, que inventen cosas nuevas, procesos nuevos, queremos que sean más competitivos, por eso CONAMYPE está ampliando sus puntos de atención para acompañarlos y asesorarlos” destacó Cerén.

Anuncian Programa MIPYME Online

Además el mandatario hizo un anuncio importante: “Este día el gobierno a través de CONAMYPE lanza el programa MIPYME Online, el cual es una plataforma virtual que permitirá a los pequeños negocios promover y comercializar sus productos de forma segura”

Este programa ofrecerá servicios de ventas, envíos masivos de correos electrónicos, entrega del producto a su destino, además, a través de este innovador servicio se busca colocar los productos elaborados por las MYPE salvadoreñas en mercados de ocho países.

Cerén exhortó a las personas empresarias a aprovechar los apoyos que el gobierno está haciendo en favor del segmento MYPE a través de la CONAMYPE para fortalecer sus empresas, o iniciar un negocio con el debido acompañamiento técnico.

Además invitó a las personas emprendedoras, empresarias y empresarios a solicitar financiamiento por medio de la banca estatal y privada, así mismo a buscar los mecanismos para la gremialización de las MYPE.

Detalles del “6to Encuentro MYPE, Conectando a la MYPE con la Innovación y Tecnología”

Áreas del 6to Encuentro MYPE:

- Escenario principal con ponencias magistrales
- Escenarios de charlas de utilidad práctica para las MYPE y emprendimientos
- Servicios y productos financieros para las MYPE
- Asesoría empresarial gratuita
- Asesoría para la formalización empresarial
- Exposición de maquinaria innovadora
- Productos tecnológicos para las MYPE
- Pueblos Innovadores (exhibición de productos con innovación)
- Exhibición de productos innovadores elaborados por emprendimientos
- Exhibición de productos tecnológicos elaborados por emprendedoras y empresarias.

Conferencias Magistrales del “6to Encuentro MYPE”

- Comercio electrónico para las MIPYME en El Salvador; Marco Guirola - PAGADITO GROUP

- "Desmitificar la innovación y la tecnología para ponerlas al servicio de la PYME" – Ramón Tejeiro
- Cómo Innovar Exitosamente - Edgardo Suarez Mallagray, Co- INNOVACIÓN
- “Cómo proyectar creatividad y espíritu emprendedor en tiempos de crisis”, Gaby Menta, ponente argentino.

La innovación y tecnología, componentes de las líneas de acción de CONAMYPE:

Para el periodo 2014-2019, la CONAMYPE tiene apuestas importantes en los campos de la innovación y tecnología, las cuales serán aplicadas en las distintas etapas del ciclo de vida de la micro y pequeña empresa, partiendo desde su creación , puesta en marcha, crecimiento de la empresa, empresa sostenible, empresa en expansión y empresa exportadora:

Servicios de tecnologías:

Creación de la Empresa

- Capacitación básica en programas de Office, internet y correo electrónico.

Puesta en Marcha:

- Capacitación grupal aspectos básicos de las Tecnologías de Información de la Comunicación (TIC) en administración y mercadeo.
- Capacitación en el uso de Office y otras herramientas para tus controles contables y administrativos.
- Capacitación en el uso básico de herramientas para manejar la imagen comercial en la web.

Crecimiento:

- Asesoría intensiva para el uso de Tecnologías de Información de la Comunicación (TIC), e-marketing y búsquedas inteligentes en la web como herramienta competitiva.
- Apoyo en la creación del plan de marketing digital, banca electrónica, diseño e introducción de software de administración y control programado, montaje de informática interna y aplicación del sistema tributario en línea.

Empresa sostenible:

- Incorporación de tecnologías en producción.

- Diseño de sistemas para proveeduría y logística de entrega.
- Apoyo para implementar software para producción.
- Asesoría para servicios en la nube de información en línea.

Empresa en Expansión:

- Asesoría en sistemas avanzados de comunicación digital.
- Inducción en el comercio electrónico sostenible y a nuevas tecnologías para producción.
- Asistencia para implementar software de gestión de innovación.

Empresa Exportadora:

- Adopción de tecnologías para agilizar y cuantificar pagos y entregas de tus productos en el exterior.

Servicios de Innovación.

Creación de la Empresa:

- Generación de idea para tu negocio con visión innovadora.

Puesta en Marcha.

- Arranque de la empresa con visión innovadora.

Crecimiento:

- Asesoría y asistencia técnica para la innovación.
- Acompañamiento en procesos de innovación.
- Innovación en productos y empaques.

Empresa Sostenible:

- Encaminar las cadenas de valor hacia la innovación.
- Encaminar los productos de proveeduría hacia la innovación.

- Mejora de proceso de producción en la etapa de industrialización.

Empresa Exportadora:

- Actualización y asesoría de innovaciones basadas en tus competidores en el exterior.

San Salvador, 17 de Septiembre 2015.

CONAMYPE y FEDECACES apoyarán a las mujeres empresarias y emprendedoras.



La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y la Red de Cooperativas FEDECACES, firmaron una carta de entendimiento para apoyar a las mujeres empresarias de la MYPE.

El objetivo de esta alianza es promover el acceso al crédito y otras fuentes de financiamiento, mediante la creación de nuevos instrumentos financieros y no financieros que sean favorables a las MYPE.

Con esta alianza se busca realizar acciones de cooperación entre las partes, para brindar apoyos

para llevar a cabo el diseño e implementación de productos y servicio financieros para mujeres empresarias y emprendedoras.

Las mujeres tendrán la oportunidad de optar a créditos con condiciones especiales entre las cuales se puede mencionar: períodos de gracia por maternidad o por enfermedades propias de la mujer, cirugías, enfermedades de familiares muy cercanos a ellas, entre otros.

Además, tanto las mujeres atendidas por CONAMYPE como por FEDECACES tendrán acceso directo a programas de empoderamiento económico y de gestión empresarial que CONAMYPE tiene dentro de su esquema de trabajo, con el objetivo de lograr el desarrollo integral de las mismas en los territorios. Con la firma de este convenio se espera beneficiar a más de 400 mujeres empresarias y emprendedoras de los departamentos de San Salvador, San Miguel, Santa Ana, San Salvador, La Libertad.

San Salvador, 6 de Noviembre 2015.

CONAMYPE y Consejo Asesor del Emprendimiento lanza marca país “El Salvador Emprende”



La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) junto a las instituciones que conforman el “Consejo Asesor de Emprendimiento” (CAE), realizaron hoy el lanzamiento oficial de la marca país, “El Salvador Emprende”

Con el lanzamiento de esta marca se busca fomentar las características emprendedoras y la acción de emprender en hombres, mujeres, jóvenes, niñas y niños, para aportar al desarrollo y

hacer de El Salvador un país emprendedor.

La Directora Ejecutiva de CONAMYPE, Ileana Rogel, afirmó que la marca El Salvador Emprende, refleja por sí misma la identidad de las y los salvadoreños, quienes son reconocidos en el mundo por ser personas emprendedoras, que desafían las adversidades, que buscan las oportunidades para salir adelante y que nos esmeramos por hacer las cosas con la mejor calidad y entusiasmo.

El Salvador a la fecha no cuenta con una marca país emprendedora, esta marca es pionera y se busca que se mantenga y se fortalezca con el uso que le den las instituciones del CAE y la representatividad que alcance con las y los emprendedores.

La creación de esta marca país, busca reflejar el compromiso articulado de instituciones público-privadas-academia, para el posicionamiento del emprendimiento desde las aulas de enseñanza, hasta la creación de instrumentos y herramientas para el fortalecimiento y competitividad de los emprendedores nacionales.

El Consejo Asesor de Emprendimiento (CAE), el cual fue juramentado en agosto 2014, a través de la mesa de Educación, Mentalidad y Cultura, ha diseñado y validado “EL SALVADOR EMPRENDE” como la marca país del emprendimiento.

El Consejo Asesor de Emprendimiento conformado por: Empresarios Juveniles, Plan Internacional, BANDESAL, Fundación CENTROMYPE, Voces Vitales, la Cámara de Comercio de El Salvador, Universidad José Matías Delgado, INJUVE y la Universidad Tecnológica de El Salvador, CONAMYPE y FUSADES.

San Salvador, 18 de Noviembre 2015

CONAMYPE clausura Mujer y Negocios 2015



La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) junto al Banco Interamericano de Desarrollo (BID), realizaron la clausura del proceso de formación “Mujer y Negocios 2015”.

Esta iniciativa es parte de la “Política Nacional de Emprendimiento de El Salvador” y al proyecto denominado “Desarrollo de un Modelo de Empresarialidad Femenina en El Salvador”, suscrito entre CONAMYPE y el BID/FOMIN, el cual tiene como fin contribuir al fortalecimiento del desempeño

económico de las mujeres Emprendedoras de El Salvador.

La convocatoria para participar en “Mujer y Negocios 2015” se realizó en Junio de este año, recibiendo a nivel nacional más de 800 postulaciones de las cuales, más de 500 mujeres fueron seleccionadas para entrar en la fase de sensibilización, de éstas 450 iniciaron el proceso de formación emprendedora que inicio en agosto y finalizó en noviembre.

Las 401 mujeres empresarias y emprendedoras graduadas, recibieron asistencias técnicas, asesorías personalizadas, facilitación y gestión de redes de contactos, talleres y orientación para facilitar el proceso de innovación, mentorías, el desarrollo de clientela así como para la formulación y validación de su modelo de negocios.

Durante el evento más de 60 emprendedoras exhibieron y comercializaron sus productos y servicios, además 3 emprendedoras compartieron con la concurrencia su experiencia y compartieron los resultados alcanzados a través de su participación en Mujer y negocios.

Mujer y Negocios ha contribuido a generar importantes resultados a nivel de indicadores económicos entre los que se pueden destacar, segmentación de mercado, incremento de clientela, creación de nuevas empresas, generación de empleos, incremento en ventas, empresas formalizadas, acceso a nuevos mercados, productos y procesos innovados o mejorados entre otros.

Las mujeres emprendedoras y empresarias participantes destacan como uno de los principales aprendizajes y resultados el contar con herramientas prácticas que les han permitido la interacción con el mercado, construir su modelo de negocios y validar su propuesta en el mercado, esta iteración con el mercado en muchos casos ha dado como resultado la mejora de productos o el diseño de nuevos productos. Dentro de los sectores económicos que fueron impulsados en este proceso se encuentran: 22 % Alimentos y Bebidas, 8% agroindustria, 3% Tecnologías de la información, 13% Artesanía, 3% Calzado, 10% Química farmacéutica y Productos Naturales, 3% turismo, 21% servicios y otros, 17% textil y confección.

San Salvador, 15 de Diciembre 2015

El Ministerio de Relaciones Exteriores y CONAMYPE lanzan programa de emprendimiento para retornados.



El Ministerio de Relaciones Exteriores junto a la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), realizaron este día el lanzamiento del programa de Reinserción Económica y Psicosocial de personas Retornadas a El Salvador.

El programa busca beneficiar en su fase piloto a al menos 100 personas retornadas provenientes de EEUU y México, residentes en San Salvador

y San Miguel, con interés de emprender un negocio o fortalecer el que ya poseen.

Según censos realizados en Estados Unidos, entre el 2000 y el 2010 la migración de personas salvadoreñas creció más de 150%, por lo que ocupan el segundo lugar como inmigrantes irregulares en dicho país.

Al desglosar los flujos migratorios por regiones, la zona oriental del país ocupa el primer lugar con el 31.9% del total de migrantes a Estados Unidos, seguido por el área metropolitana de San Salvador con el 19.6% y la zona occidental con el 18.9%.

Según datos de la Dirección General de Migración y Extranjería de El Salvador, solo en 2014, más de 51 mil compatriotas retornaron a El Salvador, siendo más de la mitad de estos, deportados desde EEUU.

Es importante tomar en cuenta que del total de la población deportada en 2014, la mayoría se encontraba en los primeros años de edad productiva (de 20 a 24 años). Por lo anterior, la importancia de este tipo de programas que permita a la población retornada en edad laborar, obtener oportunidades para emplearse o iniciar su propia empresa.

Con la puesta en marcha de este programa, se busca aprovechar las habilidades y experiencias laborales adquiridas de los salvadoreños retornados, en distintas áreas, como: la construcción, jardinería, mecánica, alimentos y bebidas, entre otras.

Las personas que apliquen a este programa, recibirán los servicios de la CONAMYPE para implementar y desarrollar su idea de negocio, por medio de los Centros de Desarrollo Económico Local (CRDEL) de San Salvador y San Miguel.

Entre los beneficios que recibirán las personas retornadas se encuentran: diseño y desarrollo de su modelo de negocios, obtención de capital semilla, clínicas empresariales, mentorías, vinculaciones empresariales y financieras, diseño y desarrollo de su modelo de negocios.

San Salvador, 8 de Enero 2016.

Directora de CONAMYPE participó en XVI Conferencia General de la ONUDI



La Directora Ejecutiva de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), Ileana Rogel, participó junto a una delegación de funcionarios salvadoreños en la XVI Conferencia General de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI), celebrada en Viena, Austria.

A través de esta participación se realizaron las gestiones correspondientes para la formulación y desarrollo de un Programa de País, orientado a apoyar la implementación de la Política Nacional de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva de El Salvador.

La delegación salvadoreña estuvo compuesta por Viceministra de Industria y Comercio, Merlin Barrera, el Director de Relaciones Económicas del Ministerio de Relaciones Exteriores, Héctor Palucho, el Presidente de PROES, Sigfrido Reyes, la Directora Ejecutiva de CONAMYPE, Ileana Rogel, el Director de Políticas Productivas de MINEC, Francisco Martínez y el Director de Innovación y Calidad de MINEC, Yax Canossa.

Además de la participación de la delegación en la conferencia, se mantuvieron reuniones con diferentes sectores productivos de Austria, como son la aeronáutica, hospitales, infraestructura, entre otros, con el objetivo de incentivarlos para invertir o hacer negocios en El Salvador.

La ONUUDI es la agencia especializada de las Naciones Unidas que promueve el desarrollo industrial para disminuir la pobreza, lograr una globalización inclusiva y la sostenibilidad ambiental de las actividades productivas.

El mandato de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, es promover y acelerar el desarrollo industrial sostenible e inclusivo en países en desarrollo y economías en transición.

San Salvador, 13 de Enero 2016.

ANEXO 5

TABLA DE

DISTRIBUCIÓN

NORMAL

Z	0.00	0.01	0.02	0.03	0.04	0.05	0.06	0.07	0.08	0.09
0.0	0.0000	0.0040	0.0080	0.0120	0.0160	0.0199	0.0239	0.0279	0.0319	0.0359
0.1	0.0398	0.0438	0.0478	0.0517	0.0557	0.0596	0.0636	0.0675	0.0714	0.0753
0.2	0.0793	0.0832	0.0871	0.0910	0.0948	0.0987	0.1026	0.1064	0.1103	0.1141
0.3	0.1179	0.1217	0.1255	0.1293	0.1331	0.1368	0.1406	0.1443	0.1480	0.1517
0.4	0.1554	0.1591	0.1628	0.1664	0.1700	0.1736	0.1772	0.1808	0.1844	0.1879
0.5	0.1915	0.1950	0.1985	0.2019	0.2054	0.2088	0.2123	0.2157	0.2190	0.2224
0.6	0.2257	0.2291	0.2324	0.2357	0.2389	0.2422	0.2454	0.2486	0.2517	0.2549
0.7	0.2580	0.2611	0.2642	0.2673	0.2704	0.2734	0.2764	0.2794	0.2823	0.2852
0.8	0.2881	0.2910	0.2939	0.2967	0.2995	0.3023	0.3051	0.3078	0.3106	0.3133
0.9	0.3159	0.3186	0.3212	0.3238	0.3264	0.3289	0.3315	0.3340	0.3365	0.3389
1.0	0.3413	0.3438	0.3461	0.3485	0.3508	0.3531	0.3554	0.3577	0.3599	0.3621
1.1	0.3643	0.3665	0.3686	0.3708	0.3729	0.3749	0.3770	0.3790	0.3810	0.3830
1.2	0.3849	0.3869	0.3888	0.3907	0.3925	0.3944	0.3962	0.3980	0.3997	0.4015
1.3	0.4032	0.4049	0.4066	0.4082	0.4099	0.4115	0.4131	0.4147	0.4162	0.4177
1.4	0.4192	0.4207	0.4222	0.4236	0.4251	0.4265	0.4279	0.4292	0.4306	0.4319
1.5	0.4332	0.4345	0.4357	0.4370	0.4382	0.4394	0.4406	0.4418	0.4429	0.4441
1.6	0.4452	0.4463	0.4474	0.4484	0.4495	0.4505	0.4515	0.4525	0.4535	0.4545
1.7	0.4554	0.4564	0.4573	0.4582	0.4591	0.4599	0.4608	0.4616	0.4625	0.4633
1.8	0.4641	0.4649	0.4656	0.4664	0.4671	0.4678	0.4686	0.4693	0.4699	0.4706
1.9	0.4713	0.4719	0.4726	0.4732	0.4738	0.4744	0.4750	0.4756	0.4761	0.4767
2.0	0.4772	0.4778	0.4783	0.4788	0.4793	0.4798	0.4803	0.4808	0.4812	0.4817
2.1	0.4821	0.4826	0.4830	0.4834	0.4838	0.4842	0.4846	0.4850	0.4854	0.4857
2.2	0.4861	0.4864	0.4868	0.4871	0.4875	0.4878	0.4881	0.4884	0.4887	0.4890
2.3	0.4893	0.4896	0.4898	0.4901	0.4904	0.4906	0.4909	0.4911	0.4913	0.4916
2.4	0.4918	0.4920	0.4922	0.4925	0.4927	0.4929	0.4931	0.4932	0.4934	0.4936
2.5	0.4938	0.4940	0.4941	0.4943	0.4945	0.4946	0.4948	0.4949	0.4951	0.4952
2.6	0.4953	0.4955	0.4956	0.4957	0.4959	0.4960	0.4961	0.4962	0.4963	0.4964
2.7	0.4965	0.4966	0.4967	0.4968	0.4969	0.4970	0.4971	0.4972	0.4973	0.4974
2.8	0.4974	0.4975	0.4976	0.4977	0.4977	0.4978	0.4979	0.4979	0.4980	0.4981
2.9	0.4981	0.4982	0.4982	0.4983	0.4984	0.4984	0.4985	0.4985	0.4986	0.4986
3.0	0.4987	0.4987	0.4987	0.4988	0.4988	0.4989	0.4989	0.4989	0.4990	0.4990