

PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS DE LAS MICROEMPRESAS DE LA REGIÓN PARACENTRAL DE EL SALVADOR

OBJETIVO DEL ESTUDIO

“Conocer la situación actual, y las perspectivas de crecimiento económicas del sector micro empresarial de la zona paracentral de El Salvador, sus retos o desafíos en el mediano plazo”.

El estudio fue realizado en algunas ciudades pertenecientes a la región paracentral. Entre las ciudades que fueron visitadas se encuentran: San Martín, Cojutepeque, Zacatecoluca, Sensuntepeque, Ilobasco, San Sebastián, San Rafael Cedros, San Vicente, Tecoluca – Bajo Lempa, Suchitoto, San Isidro (Cabañas), entre otras localidades. La muestra fue de forma aleatoria simple y la toma de las muestras por ciudad tubo una variación entre dos a cinco formularios. Esto, dependiendo de la importancia económica que tiene cada ciudad.

1. LA MICROEMPRESA EN EL SALVADOR

DEFINICIÓN

- ❖ De acuerdo al libro blanco de la microempresa, elaborado por un grupo multidisciplinario de profesionales, publicado en 1997, los criterios para la definición se basan en una dimensión laboral (que es el número máximo de trabajadores, incluyendo al empresario y a trabajadores no remunerados) y en una dimensión financiera (en la que por motivos prácticos se utiliza el valor de las ventas brutas). Se define a esta como “la unidad económica que tiene entre diez trabajadores o menos y cuyas ventas anuales no superan los \$600,000.00”

CONAMYPE ha incorporado una modificación al concepto en la dimensión financiera, tomando como base el salario mínimo urbano, con la intención de que el concepto se actualice automáticamente. Incorporando este nuevo criterio, la microempresa se define de la siguiente manera.

- ❖ MICROEMPRESA: Toda unidad económica que tiene hasta 10 ocupados y ventas anuales hasta el equivalente de 476.2 salarios mínimos urbanos. Se excluyen las unidades económicas dedicadas a las actividades del sector agropecuario.

CLASIFICACIÓN DE LA MICROEMPRESA

(Segmentos Productivos)

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

-  Microempresa de subsistencia: aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 11.9 salarios mínimos urbanos ó 142.9 salarios al año.
-  Microempresa de acumulación simple, aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 23.8 salarios mínimos urbanos o 285.7 salarios al año.
-  Microempresa de acumulación ampliada, aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 39.7 salarios mínimos urbanos al mes o 476.2 salarios anuales.

CARACTERÍSTICAS MÁS IMPORTANTES DEL SECTOR

- ↳ Tiene una importancia grande para la economía del país, sobre todo, por el papel preponderante que desempeña en la generación de empleo.
- ↳ La actividad micro empresarial es fundamentalmente urbana, aproximadamente el 72% de las empresas se ubican en esta zona, sobre todo por que las áreas urbanas presentan mayores oportunidades para el desarrollo de las mismas.
- ↳ La motivación principal del sector para iniciar una empresa es obtener ingresos para la subsistencia o para mejorar el bienestar del grupo familiar.
- ↳ Casi la mitad de las microempresas se dedican al comercio al por mayor o menor (48%), seguido de la industria (22%) y servicios (13%).

2. LA PEQUEÑA EMPRESA EN EL SALVADOR

DEFINICIÓN

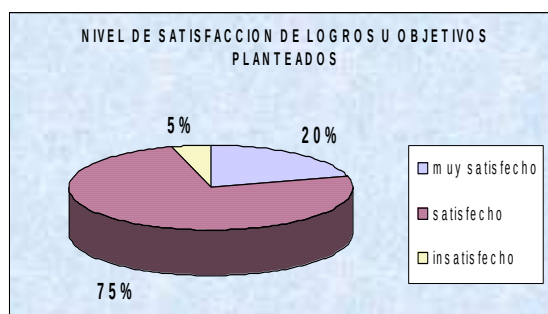
Bajo las mismas dimensiones consideradas para la microempresa (una dimensión laboral y una dimensión financiera) CONAMYPE ha adoptado el siguiente concepto para la pequeña empresa:

PEQUEÑA EMPRESA: Toda unidad económica que tiene hasta cincuenta ocupados y que sus ventas anuales son hasta el equivalente a 4,762 salarios mínimos urbanos, excluyendo aquellas que tienen ventas anuales menores al equivalente de 476.2 salarios mínimos con 10 o menos ocupados.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS A LOS MICRO EMPRESARIOS DE LA REGION PARACENTRAL

¿CÓMO CONSIDERA EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS LOGROS U OBJETIVOS PLANTEADOS DENTRO DE LA EMPRESA?

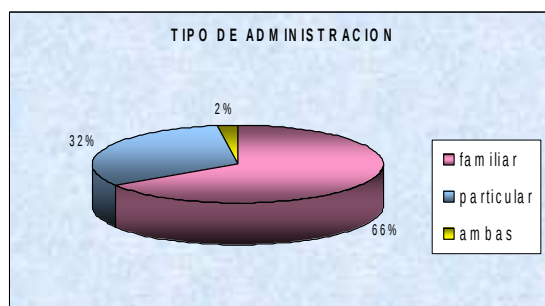
NIVEL DE SATISFACCIÓN	F
Muy satisfecho	9
Satisfecho	33
Insatisfecho	2
TOTAL	44



De los 44 Micro Empresarios encuestados el 20% manifestaron que en la situación de su negocio se encuentran muy satisfechos, en un 75% están satisfechos y el 5% están insatisfechos de los logros de su empresa.

¿QUÉ TIPO DE ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIÓN POSEE SU EMPRESA?

TIPO DE ADMON.	F
Familiar	29
Particular	14
Ambas	1
TOTAL	44



De los Micro Empresarios encuestados el 66% manifiestan que su administración y organización en la empresa es de tipo familiar y el 32% manifestaron que es de tipo particular, y el resto por su parte consideran que su administración y organización es familiar y particular, es decir mixta.

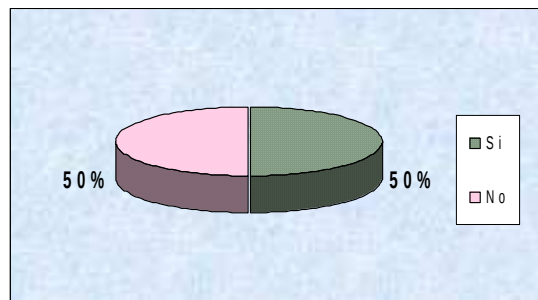
Algo muy importante que mencionar es que en las administraciones de tipo familiar, el 51% poseen estudios universitarios, el 28% estudios de Bachillerato, el 14% son técnicos y el 7% han realizado estudios de educación básica.

Cuando la administración es de carácter particular, el 58% de los administradores posee estudios universitarios, el 21% posee estudios de bachillerato y el 21% restante está distribuido en estudios de educación básica, técnicos y ningún estudio respectivamente.

Ello indica en primer lugar, que la mayoría de microempresas son administradas por familiares y en segundo lugar, cuando la administración es de carácter particular los administradores poseen estudios más adecuados al puesto a desempeñar.

¿HA ASISTIDO A ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN ORIENTADA A MEJORAR LA ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA?

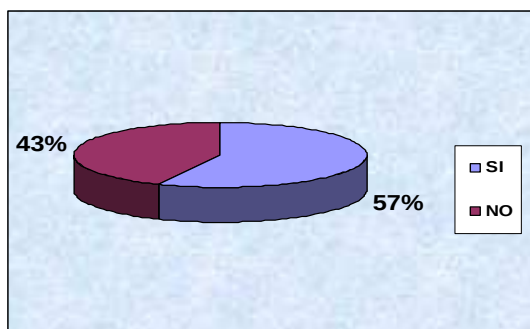
DATOS	FRECUENCIA
SI	22
NO	22
TOTAL	44



De los 44 microempresarios encuestados, el 50% manifestaron que han asistido a capacitaciones orientadas al mejoramiento de la administración empresarial y el 50% sostiene que no han participado en ningún tipo de capacitación que contribuya a adoptar estrategias necesarias para el mejor desarrollo de las actividades operacionales. Por tanto, es importante buscar los mecanismos pertinentes para incentivar el desarrollo de las capacitaciones a los microempresarios como medio para la toma de decisiones.

¿UTILIZA COMPUTADORAS PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES?

OPINIÓN	FRECUENCIA
SI	25
NO	19
TOTAL	44

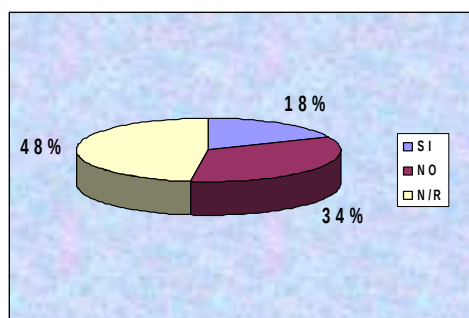


De los 44 microempresarios se demuestra que el 57% utilizan computadoras para el desarrollo de las actividades de la empresa y el 43% manifiestan que no poseen computadoras.

Dichos porcentajes contribuyen a concretizar que la mayoría de microempresas no se desarrollan debido a la falta de recursos económicos necesarios para la adquisición de equipo tecnológico considerado de vital importancia en todo tipo de negocio.

¿TIENE RED DE COMPUTADORAS EN LAS INSTALACIONES DE SU EMPRESA?

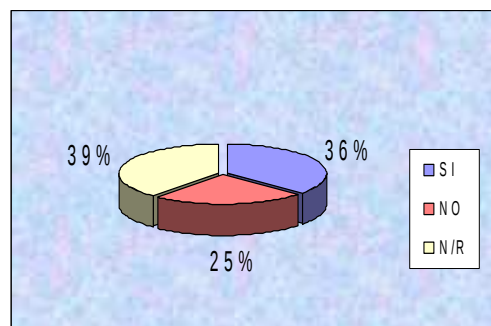
OPINION	FRECUENCIA
SI	8
NO	15
N/R	21
TOTAL	44



Del total de microempresarios encuestados el 18% sostiene que poseen red de computadora en su empresa, mientras que el 34% no poseen y el resto equivalente a un 48% se abstienen a contestar.

¿TIENE ACCESO A INTERNET DENTRO DE LA EMPRESA?

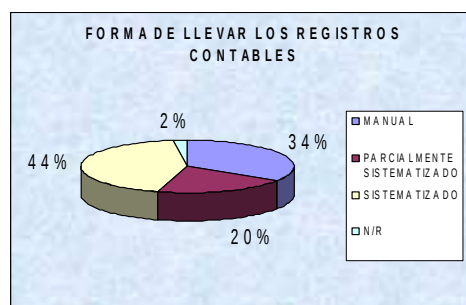
OPINIÓN	FRECUENCIAS
SI	16
NO	11
N/R	17
TOTAL	44



Del total de microempresarios encuestados, un 36% manifiestan que poseen Internet dentro de su empresa y un 25% no poseen Internet y el resto se abstienen a contestar.

FORMA DE LLEVAR LOS REGISTROS CONTABLES

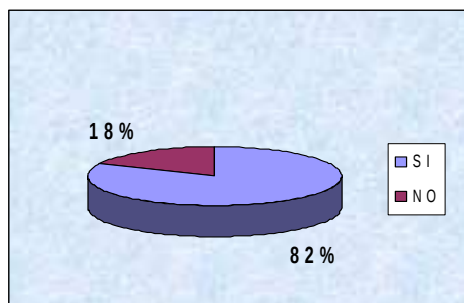
FORMA	F
MANUAL	15
PARCIALMENTE SISTEMATIZADO	9
SISTEMATIZADO	19
N/R	1
TOTAL	44



Del total de microempresarios encuestados el 34 % manifiesta que llevan sus registros contables en forma manual, un 20% de forma parcialmente sistematizada y un 44% de forma sistematizado y el resto que es un 2% no sabe. De acuerdo a lo anterior, la mayoría de microempresas realizan sus registros contables en forma sistematizada, lo cual es considerado como algo beneficioso debido a que se ahorra tiempo, recursos y espacio, para el desarrollo de dichas actividades.

¿TIENE ACCESO A PRÉSTAMOS BANCARIOS?

OPINIÓN	F
SI	36
NO	8
TOTAL	44

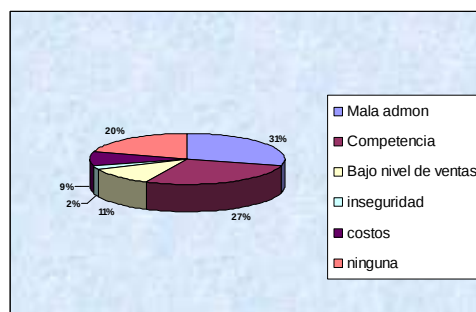


Del total de microempresarios encuestados un 82% manifestaron que si tienen acceso a préstamos bancarios y un 18% no tiene acceso a créditos.

Los créditos constituyen una de las alternativas de mayor prioridad para los microempresarios que desean invertir y no cuentan con el capital suficiente para poder hacerlo, ya que a través de ello se puede competir con aquéllos microempresarios que sí poseen la capacidad económica, logrando así, dejar huella en el mercado y crecer poco a poco, hasta posicionarse como uno de los preferidos por el público en general.

¿CUÁL CONSIDERA QUE ES LA MAYOR DEBILIDAD DE SU NEGOCIO?

DEBILIDAD	F
Mala admón.	13
Competencia	12
Bajo nivel de ventas	5
Inseguridad	1
Costos	4
Ninguna	9



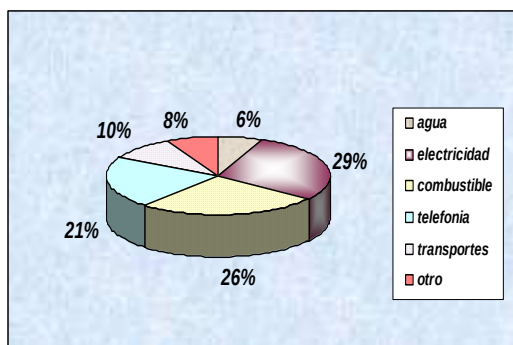
De los 44 microempresarios un 31% dieron a conocer que la desventaja mas grande es la mala administración y un 24% consideran que es la competencia y un 11% es por el bajo nivel de ventas, un 2% por la inseguridad de los

microempresarios y un 9% por los costos; el resto consideraron que no existe ninguna debilidad en su negocio.

De acuerdo a lo anterior, es importante considerar que en nuestro país la mayoría de microempresas no progresan debido a la mala administración de los recursos con los que se cuenta, de lo cual consecuentemente surge la competencia, el bajo nivel de ventas, la inseguridad, etc., que se convierten en los principales obstáculos.

¿QUÉ SERVICIO BÁSICO CONSIDERA QUE LE GENERA MAYORES COSTOS EN LA EMPRESA?

SERVICIOS BÁSICOS	F
Agua	5
Electricidad	23
Combustible	21
Telefonía	17
Transportes	8
Otros	6



Del total de microempresarios encuestados consideran en un 6% el agua es uno de los servicios que les genera mayores costos en la empresa, en un 29% es la electricidad y en un 26% es el combustible; asimismo, el 21% se lo atribuyen al servicio telefónico y al transporte se le considera un 10% y el resto a otros gastos.

Lo anterior refleja los servicios o bienes de uso y consumo que representan costos elevados de efectivo para los microempresarios, situación que agudiza en gran medida el crecimiento de las microempresas principalmente, debido a que no cuentan con suficiente capital para poder hacerle frente a las exigencias que todo negocio requiere.