



Universidad Pedagógica de El Salvador
Dr. Luis Alonso Aparicio



*Propuestas para
el fortalecimiento
de innovaciones dentro
de los modelos de negocios
de Microempresas existentes
dentro de la Zona
Metropolitana
de San Salvador.*

PRESENTADO POR:
Jaime Rivera

UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA DE EL SALVADOR
Centro de Investigaciones

Tema de Investigación:

Propuestas para el fortalecimiento de innovaciones dentro de los modelos de negocios de Microempresas existentes dentro de la Zona Metropolitana de San Salvador.

INVESTIGADOR:

Jaime Rivera

SAN SALVADOR, EL SALVADOR SEPTIEMBRE 2019

Contenido

LISTA DE TABLAS	I
ABREVIATURAS Y SIGLAS	III
GLOSARIO DE TERMINOS	IV
I PRESENTACION	7
II RESUMEN EJECUTIVO	8
III ANTECEDENTES	10
IV INTRODUCCION	13
V. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
ENUNCIADO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN SE DESCRIBE A CONTINUACIÓN:	16
VI. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	17
VII. ALCANCES Y LIMITACIONES	18
VIII. CONTEXTO DE LA INVESTIGACION	19
IX JUSTIFICACION	22
1. FUNDAMENTACION TEORICA	24
<i>1.1 LOS SISTEMAS NACIONALES DE INNOVACIÓN</i>	24
<i>1.2 LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EMPRESARIAL DEL SISTEMA DE INTEGRACIÓN CENTRO AMERICANO</i>	25
<i>1.3 EL SISTEMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR EN EL SALVADOR.</i>	29
<i>1.4 ETAPAS DE DESARROLLO EMPRENDEDOR EXISTENTES EN EL SALVADOR</i>	31
<i>1.5 CARACTERÍSTICAS DE DESARROLLO ECONÓMICO POR DEPARTAMENTOS EN EL SALVADOR</i>	31
<i>1.6 ESTRATEGIAS DE DESARROLLO ECONÓMICO DEPARTAMENTAL</i>	36
<i>1.7 ESTUDIOS COMPARATIVOS DE DESARROLLO EMPRENDEDOR DENTRO DE LA ZONA ORIENTAL Y ZONA METROPOLITANA DE EL SALVADOR.</i>	37
<i>1.8 ENFOQUE DE CADENA DE VALOR PARA EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL</i>	39
2. METODOLOGIA	41
2.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	41
HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	41
2.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	44
SUJETOS Y OBJETO DE ESTUDIO	44
UNIDAD DE ANÁLISIS. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	44
D) TAMAÑO DE LA MUESTRA:.....	47
TAMAÑO DE LA MUESTRA:	47
VARIABLES E INDICADORES.	48
2.3 TÉCNICAS, MATERIALES E INSTRUMENTOS.	52
TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN.	52
INSTRUMENTO DE REGISTRO Y MEDIACIÓN	52

PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	52
3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	54
3.1 <i>DINAMISMO EXISTENTE DENTRO EL ECOSISTEMA DE DESARROLLO DE MIPYME EN EL SALVADOR.</i>	54
3.2 <i>EVALUACIÓN DE LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES EXISTENTES EN LAS MICROEMPRESAS EN EL</i> <i>ÁREA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR.</i>	60
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES	78
4.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES.....	78
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	84
ANEXO 1 ENCUESTA (INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN)	88
ANEXO 2: GUÍA DE ENTREVISTAS Y ENTREVISTAS EFECTUADAS.....	93
ANEXO 3. LISTA DE EMPRESAS ENCUESTADAS	94

Lista de Tablas

Tabla 1. Clasificación de emprendedores(as) según su actividad económica,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	20
Tabla 2. Criterios de Clasificación de las MYPE.....	20
Tabla3. Componentes y factores del ecosistema empresarial,,,	28
Tabla 4. Etapas de desarrollo del entorno emprendedor existente en El Salvador.....	30
Tabla 5. Ubicación de las MYPE por departamento según segmento de la empresas 2017,,,,,,,,,,,,,	45

Lista de Figuras

Figura 1. Clasificación por actividad económica.....	19
Figura 2. Indicadores de Competitividad emprendedor y desarrollo empresarial SICA.....	26
Figura 3. Ubicación Geográfica Microempresas y Emprendimientos.....	44
Figura 4. Razón Social de Microempresas.....	61
Figura 5. Municipio de ubicación de las microempresas.....	62
Figura 6. Características de los tipos de negocios de la Microempresas.....	64
Figura 7. Número de empleados	65
Figura 8. Zona de cobertura	66
Figura 9. Ingresos de último año de operación de Microempresas.....	67
Figura 10. Apoyos de la academia mejorar la gestión de las Microempresas.....	68
Figura 11. Factores de mayor importancia crecimiento Microempresas.....	69
Figura 12. Servicios especializados requeridos por el sector empresarial.....	70
Figura 13. Innovaciones desarrolladas en los últimos tres años de operación.....	71
Figura 14. Instituciones de desarrollo de MIPYMES.....	72
Figura 15. Estrategias de comercialización de las Microempresas.....	73
Figura 16. Necesidades específicas que se requieren para crecer.....	75
Figura 17. Aspectos para mejorar los servicios Universitarios... ..	76

ABREVIATURAS Y SIGLAS

BANDESAL	Banco de desarrollo de El Salvador.
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica.
BCR	Banco Central de Reserva de El Salvador.
BID	Banco Interamericano de Desarrollo.
BMI	Banco Multisectorial de Inversiones.
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones.
FONDEPRO	Fondo de Desarrollo Productivo.
FUSADES	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social.
GIZ	Agencia Alemana de Cooperación Técnica.
INSAFOCOOP	Instituto Salvadoreño de Fomento cooperativo.
MINEC	Ministerio de Economía.
MINED	Ministerio de Educación.
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
PIB	Producto Interno Bruto.
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
TIC:	Tecnologías de la Información y Comunicación
TLC:	Tratado de Libre Comercio
I + D:	Investigación y Desarrollo
ASI:	Asociación Salvadoreña de Industriales
BCR:	Banco Central de Reserva de El Salvador
CDMYPES:	Centros de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa
UNCTAD:	Conferencia de las naciones Unidas sobre comercio e Ind.
LFPE:	Ley de Fomento de la Producción Empresarial
OIT:	Organización Internacional del Trabajo
OSA:	Organismo Salvadoreño de Acreditaciones
POLICOM:	Dirección de Política Comercial
PROESA:	Agencia de Promoción de Exportaciones de inversiones de El Salvador
PFDTF:	Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva
VCR:	Ventajas Comparativas Reveladas
UIE:	Unidad de Inteligencia Económica
CONAMYPE:	Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa
DATCO:	Dirección de Administración de Tratados Comerciales
DCI:	Dirección de Comercio e Inversión
DGA:	Dirección General de Aduanas
DICA:	Dirección de Innovación y Calidad
DGME:	Dirección General de Migración y Extranjería
DNM:	Dirección Nacional de Medicamentos
FONDEPRO:	Fondo de Desarrollo Productivo
FSG:	Fondo Salvadoreño de Garantías
IED:	Inversión Extranjera Directa
INSAFORP:	Instituto Salvadoreño de Formación Profesional

GLOSARIO DE TERMINOS

Innovación: es la introducción al mercado de un producto (bien o servicio), proceso, método de comercialización o método organizacional nuevo o significativamente mejorado, por una organización.

Innovación tecnológica: Surge tras la utilización de la tecnología como medio para introducir un cambio en la empresa. Este tipo de innovación tradicionalmente se ha venido asociando a cambios en los aspectos más directamente relacionados con los medios de producción.

Innovación agropecuaria: Cualquier novedad introducida exitosamente en los procesos económicos y sociales relacionados con la producción y el desarrollo de cadenas agropecuarias y forestales. El concepto incluye desde la introducción de productos y servicios nuevos, de mejoras en la calidad de productos y servicios existentes y de nuevos procesos, hasta nuevos mecanismos de comercialización y prácticas o modelos organizacionales que resulten en aumentos significativos de la productividad.

Actividades de innovación: Conjunto de etapas científicas, tecnológicas, organizativas, financieras y comerciales, incluyendo las inversiones en nuevos conocimientos, que llevan o intentan llevar a la implementación de productos y de procesos nuevos o mejorados, tanto en términos de su oferta como en la materialización de su aplicación económica y/o social.

Agencias de innovación: Son organizaciones intermediarias que actúan como una especie de puentes institucionales, a través de los cuales los actores implicados en el Sistema de Innovación (regional o nacional) ayudan a definir una visión compartida para lograr que surjan los liderazgos necesarios y que todos los actores actúen de manera coordinada en la formulación e implementación de políticas de innovación.

Sistema Nacional de Innovación (SINIA): Red de instituciones públicas y privadas, cuyas actividades e interacciones contribuyen a la producción, difusión y uso de conocimiento económicamente útil, y a mejorar el desempeño innovador de las empresas.

Sistemas Nacionales de Innovación Agropecuaria (SINIA): El conjunto de actores, interacciones y políticas tendientes a la creación y difusión de tecnologías e innovaciones que mejoren la productividad, la competitividad, la sustentabilidad y la equidad del sector agroalimentario (IICA).

Actividades de innovación: conjunto de etapas científicas, tecnológicas, organizativas, financieras y comerciales, incluyendo las inversiones en nuevos conocimientos, que llevan o intentan llevar a la implementación de productos y de procesos nuevos o mejorados, tanto en términos de su oferta como en la materialización de su aplicación económica y/o social.

Agencias de innovación: son organizaciones intermediarias que actúan como una especie de puentes institucionales, a través de los cuales los actores implicados en el Sistema de Innovación (regional o nacional) ayudan a definir una visión compartida para lograr que surjan los liderazgos necesarios y que todos los actores actúen de manera coordinada en la formulación e implementación de políticas de innovación.

Asociatividad Empresarial: es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, donde comparten la misma necesidad, cada empresa mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial y decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo en común.

Centros tecnológicos: organismos cuyo objeto es la prestación de servicios de carácter tecnológico, como la realización de I+D bajo contrato, la transferencia y la difusión de la tecnología, la información y asesoría en materia de gestión de la innovación o, incluso, la formación de recursos humanos.

Competitividad: es la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijado una cierta calidad.

Innovación: es la introducción al mercado de un producto (bien o servicio), proceso, método de comercialización o método organizacional nuevo o significativamente mejorado, por una organización.

Ecosistema de Innovación: es lo que diferencia la capacidad de generar riqueza de un territorio frente a otro. Se cuentan con un entorno favorable a la innovación.

Encadenamiento Productivo: relación de largo plazo que establecen unidades empresariales con el propósito de obtener beneficios conjuntos, de allí que el interés de promoverlos debe sustentarse en los beneficios económico-sociales que se derivan y no en el encadenamiento en sí. La existencia de relaciones insumo-producto es una condición necesaria pero no suficiente para la existencia de un encadenamiento productivo, ya que el encadenamiento implica cierto grado de compromiso entre las empresas más allá de una compra/venta normal.

Innovación tecnológica: surge tras la utilización de la tecnología como medio para introducir un cambio en la empresa. Este tipo de innovación tradicionalmente se ha venido asociando a cambios en los aspectos más directamente relacionados con los medios de producción.

Tecnología: Se trata de un conjunto de conocimientos, formas, métodos, instrumentos y procedimientos, que permiten combinar los diferentes recursos y capacidades en los procesos productivos y organizativos para lograr que éstos sean los más eficientes

I PRESENTACION

Las recomendaciones para el fortalecimiento de innovaciones dentro de los modelos de negocios de MIPYMES existentes dentro de la Zona Metropolitana de San Salvador, con amplia participación de los actores del ecosistema empresarial de El Salvador, partieron de un diagnóstico de sus capacidades, condiciones de competitividad, para el crecimiento dentro de sus modelos de negocios.

Dentro de los elementos considerados claves para el desarrollo competitivo, se resaltan, sus capacidades de integración, desarrollo de nuevos productos/servicios, estrategias de comercialización, posicionamiento dentro de su mercado, utilización de herramientas tecnológicas en sus modelos de negocios, entre otros factores de consideración.

Las recomendaciones de sostenibilidad sobre las capacidades empresariales actuales de las MIPYMES contribuirán para que los empresarios y actores de apoyo, evalúen sus proyectos de innovación con potencialidad de mayor crecimiento, e inversiones que deben realizar dentro de su entorno de desarrollo.

La investigación fue realizada por el Lic. Jaime Rivera, investigador, de la Universidad Pedagógica de El Salvador.

II RESUMEN EJECUTIVO

Para el fortalecimiento de innovaciones dentro de los modelos de negocios de las MIPYMES existentes dentro de la Zona Metropolitana de San Salvador, se consideró clave establecer un análisis de todos los actores que están contribuyendo a dar crecimiento, se evaluó su ecosistema empresarial, identificando las principales líneas estratégicas dentro del sector público, social, sociedad civil, sector económico, emprendimientos, políticas de desarrollo empresarial a nivel nacional.

Dentro del análisis se evaluaron, las características actuales de empresas que se encuentren en los sectores más dinámicos y con mayor potencialidad de crecimiento, para conocer sus estrategias y poder identificar las diferentes problemáticas, entre las que se citan, la baja productividad de los sectores industriales, valor agregado de bajo contenido tecnológico y escasa innovación, costo de producción altos en la industria (Insumos Intermedios, Costos de Trabajo, Costos de Capital Físico), limitado aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el comercio internacional, y su limitado acceso a financiamiento.

Los modelos de competitividad consideran clave dinamizar en el país, las cadenas productivas, innovaciones acorde a las tendencias de los mercados mundiales, que deberán convertirse en componentes estratégicos sectoriales, a través de fomentar la cultura del encadenamiento, la Asociatividad, tecnologías en las estrategias de comercialización, la formación de proveedores para cumplir lógicas de calidad internacional, inteligencia de mercados de donde se derivan las oportunidades de negocios, la atracción de flujos de capital a las regiones y subsectores estratégicos.

El análisis de cadenas productivas permite una comprensión sistemática de las relaciones entre los actores involucrados en el proceso que sigue un producto y sus innovaciones, en el contexto de una economía mundial altamente competitiva, resulta relevante esta comprensión, pues así los diferentes actores interesados en colocar un producto/servicio al mercado, pueden detectar los problemas, cuellos de botella o factores críticos que limitan el crecimiento.

Con la apertura de los mercados y la tenacidad de la competencia global, los empresarios nacionales, principalmente las Microempresas, resienten un gran cambio en sus posibilidades de desarrollo y sobrevivencia, existen muchos factores determinantes en la competitividad de un país, podríamos asegurar que el principal de ellos radica en la fortaleza de su estructura empresarial orientada hacia objetivos claros de lo que demanda el mercado, y alineados estratégicamente para posicionarse en estos con orientación innovadora en la estructura de los modelos de negocios.

Los emprendedores, y las Microempresas de diferentes sectores productivos, son muy importantes para el desarrollo de la economía del país, por lo tanto, es necesario conocer los elementos de su entorno, e identificar qué sectores empresariales, gubernamentales, y demás actores.

El objetivo de la investigación consiste en brindar recomendaciones que ayuden a dinamizar las potencialidades empresariales de las MIPYMES, tomando en cuenta las limitaciones existentes, pero integrando a actores de un ecosistema de desarrollo empresarial de El Salvador, para establecer ejes estratégicos de desarrollo, y que en base a la investigación se planteen mejoras que deben de fortalecerse y que deben de ser socializadas con los integrantes de dicho ecosistema, para cambiar los parámetros de lento crecimiento existente en el sector de la MIPYME en El Salvador, y su dinámica de baja rentabilidad en las estructuras de sus modelos de negocios.

Además, se pretende que se desarrollen mejoras en las capacidades de los actores institucionales tanto públicos como privados, se articulen mayores esfuerzos, recursos e instrumentos de fomento que permitan en el corto plazo los resultados esperados.

Palabras clave: Sistemas de Innovación, Crecimiento Económico, Modelos de Negocio, Competitividad, Emprendimiento Dinámico, Rentabilidad, Escalabilidad.

III ANTECEDENTES

El nuevo plan de gobierno, denominado plan Cuscatlán 2019-2024, presenta pilares sobre el plan económico de desarrollo país, que contribuirá al crecimiento de las MIPYMES bajo la descentralización de las instituciones y adaptación tecnológica para facilitar los servicios públicos, marcos normativos que permitan contar con controles efectivos en los sectores estratégicos, aprovechamiento de acuerdos comerciales vigentes y la búsqueda de fondos alternativos para la inversión pública privada, desarrollo de redes sectoriales e intersectoriales mediante apoyo técnico y financiero a iniciativas colectivas, colaborativas y cooperativas, a través del establecimiento de infraestructura para la conectividad y el impulso de nuevos negocios en centros regionales de distribución y comercialización, políticas nacionales de encadenamiento y diversificación productiva, que permita integrar y apoyar nuevos procesos a cadenas de valor locales, nacionales y globales, abastecimiento de insumos en cadenas más amplias de valor agregado o mediante el desarrollo de economías de escala a través de asociatividad, fondos productivos, regulación para la competitividad, gobernabilidad eficiente para el crecimiento económico y el desarrollo, transparencia institucional, participación ciudadana, modernización tecnológica, supervisión y regulación (BANDESAL, 2018).

Dentro de la encuesta nacional de la Micro y Pequeña Empresa, DIGESTIC-CONAMYPE 2018, dentro de las principales motivaciones para asociarse por parte de las MIPYMES, los resultados reflejan que el 40.95% buscan mayor niveles de posicionamiento, un 17.88% acceder a créditos, 15.98% capacitaciones en diferentes áreas de desarrollo empresarial, 10.14% otro tipo de beneficios, 5.88% asesoría complementarias, 3.48% integración a redes de información, 2.57% identificar mercados internacionales y 0.48% facilitación y procesos de asesoría para generar compras públicas al estado.

El 96% no pertenecen a una asociación, 1.0% si pertenece a alguna asociación profesional o gremial, 3.0% participa en diversas asociaciones empresariales como cooperativas, algunas ADESCO, UDP u organizaciones sindicales, lo que indica que en El Salvador las MIPYMES no gozan de esa ventaja de la asociatividad (CONAMYPE, 2018).

El desarrollo empresarial se puede medir por departamento, por el número de empresas por habitantes, sobre su metodología de desarrollo productivo sectorial, en El Salvador, los departamentos clasificados con desarrollo empresarial alto, se encuentra San Salvador con 37 empresas por mil habitantes, Santa Ana con 30 y La Libertad con 26 , la capital de San Salvador se clasifica como de desarrollo medio bajo, mientras que Santa Ana se clasifica de bajo desarrollo, los restantes 12 departamentos de El Salvador, se ubicarían en una categoría menor, lo que refleja si se compara con otros países de Latinoamérica, el bajo nivel empresarial de El Salvador, aun considerando el departamento con el mayor número de empresas que es la capital, lo que denota para cambiar este estadio de crecimiento y desarrollo, se requiere fortalecer la institucionalidad, y el entorno económico y social (FUSADES, 2018).

Dentro del fortalecimiento del Sector Artesanal los antecedentes reflejan proyectos en mejora de la calidad y la innovación de 160 productos artesanales a través de los talleres de formación que se imparten en los CEDART, desarrollo del Premio Nacional de Artesanías, apoyar el desarrollo y encuentro de los pueblos, otros eventos de comercialización para el impulso de las artesanías salvadoreñas.

Dentro de las estrategias de integración por parte del SICA, es importante dentro de la investigación poder conocer los lineamientos regionales sobre el desarrollo emprendedor y desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas, conociendo la necesidad de fomentar estrategias desde una perspectiva regional, integral e interinstitucional, las acciones actuales tienen como ejes de intervención la industria de soporte, correspondientes a instrumentos y herramientas disponibles para apoyar a las personas emprendedoras y desarrollo de MIPYMES, en sus diferentes etapas y teniendo la visión regional de establecer servicios de valor agregado, sustentado en un marco político y normativo favorable para la región, financiamiento emprendedor, bajo una visión de cadena de servicios financieros empresariales (CONAMYPE, 2018).

Los resultados regionales, con visión de crecimiento hasta el año 2018, reflejan algunas acciones ejecutadas, dentro de las que se pueden hacer mención de inversiones de 3.3 millones en fomento del emprendimiento en la región SICA, seis ecosistemas territoriales (Guatemala,

El Salvador, Honduras, Costa Rica, Nicaragua y República Dominicana), implementando acciones conjuntas para atender a personas emprendedoras de acuerdo a condiciones locales, existen 229 entidades en la región SICA que forman parte de los ecosistemas nacionales de emprendimiento que promueven herramientas y/o instrumentos de apoyo emprendedor, 3 presidentes de la región han oficializado sus políticas o estrategias nacionales de emprendimiento (República Dominicana, Honduras, y El Salvador) (CENPROMYPE, 2018).

IV INTRODUCCION

La historia y la literatura económica muestran que el desarrollo de la MIPYME y las características innovadoras sobre sus modelos de negocios, es una de las formas más efectivas de superar la pobreza y generar crecimiento económico, la investigación evidencia que existe toda una red integrada de apoyo al ecosistema emprendedor y empresarial, además de políticas del país de apoyo a los procesos emprendedores y desarrollo empresarial como la Política Nacional de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva, Política de Innovación ciencia y Tecnología, Marco Legal en Materia de Fomento Productivo, visión estratégica del Plan Cuscatlán visión 2019-2024.

Los modelos de negocios de las Micro y Pequeñas Empresas, vinculadas con estrategias de encadenamiento productivo con el ecosistema de desarrollo de innovación en El Salvador, tomando en consideración las características de cada zona de el país enfatizando en su dinamismo económico y potencialidad para hacer más competitivas las empresas de su entorno, son muy importantes para que dentro de una economía se puedan desarrollar los sectores económicos de mayor relevancia, fortaleciendo sus capacidades y visiones de crecimiento.

La presente investigación se desarrolló en la zona Metropolitana de San Salvador, la cual está constituida por los municipios de Santa Tecla, Antiguo Cuscatlán, San Salvador, Apopa, Ayutuxtepeque, Cuscatancingo, Ciudad Delgado, Ilopango, Mejicanos, Nejapa, San Marcos, San Martin, Soyapango, enfocada en las Micro y Pequeñas empresas, para fortalecer sus modelos operativos mediante recomendaciones estratégicas sobre el ecosistema de apoyo empresarial existente en El Salvador.

Como parte del proceso metodológico se procedió a evaluar la situación actual de los sectores de mayor potencialidad de desarrollo de El Salvador, posteriormente se realizó una prospección de potencialidades sobre base de datos de instituciones como los CDMYPES, Ministerio de Economía, y Camarasal.

Se desarrolló una encuesta a Microempresas y emprendedores, ya que por las características actuales de las Microempresas pueden generar condiciones que se categorizan como emprendimientos según la base de criterios de agrupación de datos de las MYPE según la

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, que considera a los emprendedores los que generan de ingresos brutos anuales de hasta 5714.28, de los cuales se analizan los resultados y finalmente establecerán recomendaciones para el fortalecimiento de innovaciones dentro de los modelos de negocios de Micro y Pequeñas Empresas existentes dentro de la Zona Metropolitana de San Salvador (CONAMYPE, 2018).

El primer capítulo. Planteamiento del problema describe el contexto sobre el cual se realizó la investigación, observando factores generales, comunes y específicos que tienen relación con los modelos de las MIPYMES de la zona Metropolitana de San Salvador.

El segundo capítulo. Fundamentación teórica, contempla generalidades de las Micro y Pequeñas empresas existentes en El Salvador, así como el ecosistema sobre el cual se rigen, su importancia sobre el crecimiento competitivo del país y algunos elementos de relevancia sobre el entorno dentro de la región Centro Americana.

El tercer capítulo. Se presenta la metodología de investigación, conformada por componentes cualitativos y cuantitativos, dentro del cual se implementará el instrumento de recolección de la información a través de una encuesta, las fuentes de información complementarias, y una serie de entrevistas que complementan el componente cualitativo focalizadas a personal de instituciones que forman parte del ecosistema de apoyo a las MIPYMES en El Salvador.

Se presentarán los resultados finales comparando los resultados de la investigación con la información teórica, además de presentar las principales conclusiones y recomendaciones de la investigación, estableciendo acciones concretas de implementación que contribuya al fortalecimiento de innovaciones dentro de los modelos de negocios de las MIPYMES existentes dentro de la Zona Metropolitana de San Salvador.

V. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Para poder entender las capacidades de las Microempresas en El Salvador y la región Centro Americana, debemos de tomar en consideraciones factores como su desarrollo territorial, el nivel de educación de los empresarios, su contribución al crecimiento del PIB dentro del país, capacidades de generar empleo, construir igualdad de género, capacidad de generar crecimiento dentro de sus modelos de negocios (SICA, 2017).

Dentro del concepto de Microempresas se involucra al autoempleo, que en términos básicos no constituye empresa propiamente establecidas, el 95% de las empresas regionales son Micro, Pequeñas y Medianas empresas y generan el 54% del empleo, y el 34% de la producción de la región.

Las MIPYMES en El Salvador, representan cerca del 99% del sector empresarial del país, generan aproximadamente 700 mil empleos directos, aportan alrededor del 35% del Producto Interno Bruto, en conjunto consumen más insumos y servicios que las grandes empresas (CONAMYPE, 2018).

La problemática radica en poder robustecer las capacidades humanas que pueden ser fortalecidos por la academia e institutos técnicos y tecnológicos, alianzas estratégicas con el sector empresarial, instituciones de gobierno, organismos de apoyo internacional, instituciones financieras, y todo factor de desarrollo que contribuya a darle una visión de crecimiento al ecosistema de la MIPYME del país, además de evaluar modelos estratégicos regionales e internacionales que brinden un mayor acercamiento con la visión buscada.

Las recomendaciones para el fortalecimiento de innovaciones dentro de los modelos de negocios de las Micro y Pequeñas empresas de El Salvador, enfatizando en la Zona Metropolitana del país, permitirá que los actores del ecosistema de desarrollo empresarial, posean una visión más integral y específica, sobre las capacidades actuales de innovación, pertenecientes a diferentes sectores económicos y en base a la potencialidad de dichos sectores, se podrán establecer desafíos sobre las características, condiciones y necesidades de las micro empresas.

La investigación pretende concluir con el establecimiento de ideas e indicadores claves, acciones estratégicas, sobre la capacidad de las Microempresas a potenciar dentro de los programas y procesos de apoyo del ecosistema de desarrollo empresarial, para poderlas integrar a un sistema que contribuya a ser más competitivas las MIPYMES en El Salvador.

Enunciado del problema de investigación se describe a continuación:

¿Cuáles son las estrategias que contribuirán a la identificación y evaluación, de las principales limitaciones para la incorporación de innovaciones dentro de los modelos de negocios de las Microempresas de la Zona Metropolitana de San Salvador?

Preguntas específicas de investigación:

¿Cuáles son las características actuales de los modelos de negocios de las Microempresas que operan en la Zona Metropolitana de San Salvador?

¿Cuáles son las estrategias de operación para la generación de innovaciones dentro de los modelos de negocios de las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador?

¿Cómo operan las diferentes instituciones de apoyo empresarial para la incorporación de innovaciones dentro de los modelos de negocios de las Microempresas de la Zona Metropolitana de San Salvador?

¿Cuáles son los principales requerimientos de proveeduría de la Mediana y la Gran Empresa que identifiquen oportunidades de crecimiento y encadenamientos productivos, dentro de los modelos de negocios de las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador?

VI. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

Objetivo General

Establecer propuestas de mejora que contribuya a dinamizar innovaciones dentro de los modelos de negocios de las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador.

Objetivos Específicos

- a) Identificar los diferentes tipos de apoyo a la innovación que las diferentes instituciones pertenecientes al ecosistema de desarrollo empresarial realizan en El Salvador.
- b) Fundamentar las estrategias de operación que fortalezcan las innovaciones dentro de los modelos de negocios de las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador.

VII. ALCANCES Y LIMITACIONES

Limitaciones

a) Características

Dentro de la muestra de las Microempresas pueden existir algunas que se encuentren en una etapa de desarrollo primaria y que pueden estar o no legalizadas, y tener un tiempo inferior a un año de operación, e ingresos de \$ 5,714.29 en adelante, no obstante dentro de la muestra pueden existir empresas categorizados como emprendimientos, que generen en promedio ingresos brutos anuales inferiores a los \$ 5,714.29 lo que requiere de poder contar con evaluadores de la información, que tengan los suficientes criterios para poder identificar los rasgos característicos de las empresas para el establecimiento de estrategias.

b) Levantamiento de la Información

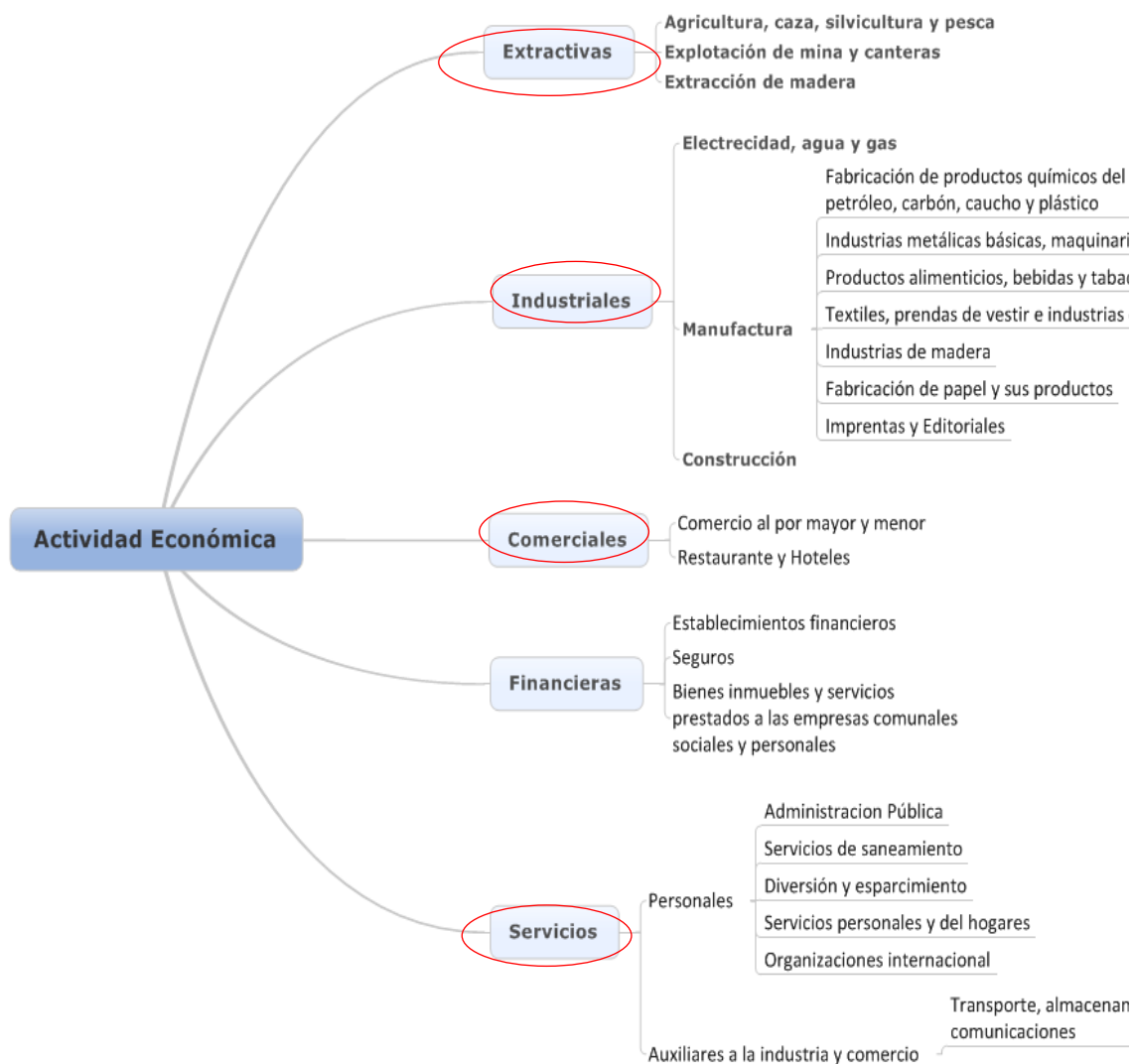
Debido a las restricciones para poder contar, con un número significativo de encuestadores que, en el plazo establecido, y la voluntad de las empresas para llenar el instrumento se debe de utilizar una herramienta tecnológica para recabar la información, que facilite el proceso de recabado de la información.

VIII. CONTEXTO DE LA INVESTIGACION

La investigación se realizó con Microempresas que puedan tener una constitución legal propiamente definida, no obstante se podrán tomar en consideración dentro del estudio según la base de criterios de agrupación de datos de la MYPE de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, emprendimientos con ingresos brutos anuales hasta \$ 5,714.28, que no posean una constitución legal propiamente definida, pero que tengan una operación no inferior a doce meses de operación consecutiva, pertenecientes a sectores de prioridad estratégica para El Salvador, dentro de los cuales se mencionan: agroindustria, alimentos y bebidas, textil y confección, química y farmacia y cosmética Natural, plástico, electrónica, calzado cuero y accesorios, artesanías de exportación, papel y cartón, servicios empresariales, logística y transporte, servicios médicos, industrias creativas, aeronáutica, turismo, industria informática, existentes dentro de los Municipios de la Zona Metropolitana de San Salvador constituida por Santa Tecla, Antiguo Cuscatlán, San Salvador, Apopa, Ayutuxtepeque, Cuscatancingo, Ciudad Delgado, Ilopango, Mejicanos, Nejapa, San Marcos, San Martín, Soyapango, así mismo por instituciones gubernamentales y no gubernamentales de apoyo a la innovación empresarial enfatizando en las Micro y Pequeñas Empresas, que ofrezcan una serie de apoyos más especializados acorde a los modelos de negocios de las MIPYME.

Bajo esta definición, el análisis realizado en el presente estudio se fundamenta en los siguientes criterios de clasificación para determinar el segmento de entrevistas a realizar.

Figura 1.
Clasificación de empresarios(as) y emprendedores(as) según su actividad económica



Fuente: elaboración propia, con base a sectores del BCR, 2010

El segundo requisito para determinar el perfil empresarial es la clasificación de las empresas por su tamaño. En la presente investigación están consideradas las Micro y Pequeñas Empresas del Área Metropolitana de San Salvador. Instituciones como FUSADES, BCR, y CONAMYPE coinciden en la clasificación de la siguiente manera:

Tabla 1
Clasificación por su tamaño.

Tamaño	Empleados	Nivel de ventas	Activo fijo	Organización	Tecnología	Participación en el mercado micro ¹
Micro	De 1 a 10	\$68,571.43	No excede de \$11,428.57	Informal	Artesanal	Consumo final
Pequeña	De 11 a 20	Entre \$68,571.43 a \$685,714.28.	Hasta \$85,714.28	Dos niveles	Rudimentaria	Local
Mediana	De 21 a 99	Entre \$685,714.28 a \$4,571,228.5	Hasta \$228,571.42	Tres niveles	Bajo nivel tecnológico	Nacional o Regional
Grande	Más de 100	Más de \$4,571,228.5	Mayor de \$228,571.42	Más de tres niveles	Altamente sofisticado	Mundial

Fuente: Información recopilada de FUSADES, BCR, CONAMYPE.

Tabla 2
Criterios de Clasificación de las MYPE

CLASIFICACION	CRITERIOS	
EMPRENDIMIENTO	Personal Ocupado	No Remunerado
	Ingresos Brutos Anuales	Hasta \$ 5,714.28
MICROEMPRESA	Personal Ocupado	Hasta 10
	Ingresos Brutos Anuales	Desde \$ 5,714.29 Hasta \$ 121,319.40
PEQUEÑA EMPRESA	Personal Ocupado	De 11 a 50
	Ingresos Brutos Anuales	Desde \$ 121,320.41 hasta \$ 1,212,438.43

Fuente: Art 3 de Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa.

Ambos criterios para clasificar el perfil de las iniciativas empresariales se aplican con base en la actividad económica del país y en los resultados del Censo Económico 2005. Este censo agrupó a los establecimientos de las MYPES en las actividades de industria, comercio, servicio, electricidad, construcción, transporte y agroindustria. A través de los resultados del censo queda claro que el mayor número de MYPES pertenecen al sector comercio y servicio, ocupando el primer lugar con 115,351 establecimientos y un personal ocupado de 232,592. De este total, sólo 97,650 son reciben una remuneración.

¹ Para este estudio se han definido cinco tipos de mercado: 1. Barrio/Colonia (hace sus ventas solo en su barrio y colonia), 2. Mercado local (hace sus ventas en su localidad, que incluye a los principales puntos del municipio), 3. Mercado departamental (hace sus ventas en todo el municipio y principales cabeceras departamentales del municipio), 4. Mercado nacional (hace sus ventas en todos los departamentos del país), y 5. Exportación (además de hacer sus ventas a nivel nacional, hay una participación del mercado externo fuera del país).

IX JUSTIFICACION

La innovación cada vez es más presente dentro de la fórmula de la competitividad de los sectores productivos de El Salvador, de allí la importancia de reconocer a la innovación como estrategia de dinamización de los emprendimientos y Microempresas de El Salvador, además de la fundamentación del modelo de la Universidad y su sistema de apoyo integral, sea un creador de oportunidades, que juega un papel primordial entre la relación empresa, gobierno y demás actores participantes del ecosistema de apoyo empresarial (Maximiano, 2008).

Las actividades empresariales pueden tener una constitución legal propiamente definida clasificadas por tamaño de empresas dentro de la categoría de Microempresas y nuevos emprendimientos, pertenecientes a los sectores económicos de prioridad estratégica para El Salvador: agroindustria, alimentos y bebidas, textil y confección, química y farmacia y cosmética natural, plásticos, electrónica, calzado cuero y accesorios, artesanías de exportación, papel y cartón, servicios empresariales, logística y transporte, servicios médicos, industrias creativas, aeronáutica, turismo, industria informática existentes dentro de la zona metropolitana de San Salvador constituida por Santa Tecla, Antiguo Cuscatlán, San Salvador, Apopa, Ayutuxtepeque, Cuscatancingo, Ciudad Delgado, Ilopango, Mejicanos, Nejapa, San Marcos, San Martín, Soyapango.

La competitividad cada vez más importante en las visiones estrategias de crecimiento empresarial, para el cumplimiento de estándares internacionales, que dictan que tanto grado de innovación puede tener en un país, una industria y las empresas que forma parte de ella, lo que denota la importancia de establecer parámetros y sistemas para medir las capacidades de innovación por parte de las empresas en un país (CONAMYPE, 2014).

Para el establecimiento de estándares y sistemas de medición que evalúen, el nivel de innovación empresarial y los tipos de innovación que se están implementando por parte de las Micro y Pequeñas Empresas de El Salvador, es de vital importancia que estas,

sistematicen y desarrollen una cultura de innovación dentro de sus estructuras organizacionales, enfatizando en los sectores estratégicos de prioridad para El Salvador.

Para el establecimiento de propuestas de mejora que contribuya a dinamizar las innovaciones dentro de los modelos de negocios de las Micro y Pequeñas Empresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador, se debe de conocer las características y capacidades de sus modelos de negocios, aspectos primordiales tales como sus flujos de ventas mensuales, estructura legal actual, conocimiento técnico de sus propuestas de valor sobre los productos y servicios, grado desarrollo tecnológico, estructura organizativa orientada a la innovación, visión estratégica de crecimiento, capacidad para formular e implementar proyectos de innovación, sistemas de calidad y competitividad, estrategias de exportación que puedan estar implementando, grados de encadenamientos productivos, desarrollo de nuevos productos entre otros aspectos de evaluación.

Otro de los elementos de relevancia, son las actividades que las diferentes instituciones pertenecientes al ecosistema de apoyo empresarial existente en El Salvador y la Región Centro Americana, que están contribuyendo a darle escalabilidad a los actuales modelos de negocios de las Microempresas, dentro de los que pueden estar los portafolios de servicios financieros existentes en El Salvador en gestión de la innovación, fondos internacionales de financiación y cooperación a proyectos de innovación, políticas y planes estratégicos gubernamentales en gestión de la innovación, unidades de apoyo a la innovación y competitividad, entre otros factores que contribuyen a dinamizar las características de competitividad empresarial de la región Centro Americana (MINEC, 2015).

1. FUNDAMENTACION TEORICA

1.1 Los sistemas Nacionales de Innovación.

La compleja mezcla de instituciones y políticas que influyen en los procesos de innovación a nivel micro en una economía nacional particular. El marco conceptual del sistema de innovación tiene su origen en los trabajos de un grupo de académicos de la Universidad de Aalborg, Dinamarca. Dicha conceptualización resultó de cuatro fuentes: el enfoque estructuralista de los sistemas de producción, la teoría del mercado doméstico en el comercio internacional, los factores determinantes del éxito innovador y el papel de las instituciones para configurar las actividades de innovación.

El primero en utilizar el término fue Christopher Freeman en su libro sobre Japón “Technology and Economic Performance: Lessons from Japan”. De acuerdo con este autor, Freeman utiliza este concepto para referirse a la organización específica del país en subsistemas y a su interacción, pone en el centro de análisis a la organización de la I+D y a la producción de las empresas, la relaciones ínter empresas y el rol del gobierno. El enfoque de sistemas de innovación tiene dos vías y lo explicita en su texto proponiendo dos definiciones: la “estrecha” y la “amplia”. La primera sólo incluye a las organizaciones dedicadas a la búsqueda y exploración tecnológica entre las que se cuentan las universidades, laboratorios públicos y privados de I+D e institutos tecnológicos. Dicha definición está relacionada con el modelo lineal, donde se presume que el cambio tecnológico provendrá de los esfuerzos científicos como los de investigación dentro de la empresa. En lo que concierne a la definición “amplia”, se refiere a “todas las partes y aspectos de la estructura económica y arreglo institucional que afectan tanto al aprendizaje como a la búsqueda y exploración (tecnológica) del sistema productivo, el sistema de mercadeo o el sistema financiero.

La compleja mezcla de instituciones y políticas que influyen en los procesos de innovación a nivel micro en una economía nacional particular sostiene que las diferencias en la tasa de difusión del cambio técnico y, por ende, del crecimiento económico, se deben a las diferencias nacionales entre las instituciones y organizaciones que conforman el sistema de innovación de cada país.

Una versión muy semejante ya lo argumentaba Michael Porter cuando hacía referencia a las ventajas competitivas en donde aseguraba que las diferencias nacionales en las estructuras económicas, valores, culturas e instituciones son esenciales en la generación y sostenimiento de la ventaja competitiva (Freeman, 1975).

El modelo de la Triple Hélice y sus implicaciones ha recibido gran atención en el mundo occidental como un medio para fomentar las innovaciones y el crecimiento, lo que implica la creación de un clima y ciertas actitudes que permitan la coordinación entre las partes involucradas en crear un ambiente de innovación, este tipo de actividad se ha desarrollado en economías emergentes, como por ejemplo en el sur de África, Asia, y América Latina.

Este modelo permite una vinculación entre disciplinas y conocimientos, donde la universidad tiene un papel estratégico y es la base para generar las relaciones con la empresa, el desarrollo de estas relaciones se ha discutido ampliamente en diferentes tipos de investigaciones que pretenden tratar de desarrollar las acciones correspondientes entre gobierno, empresa, universidad.

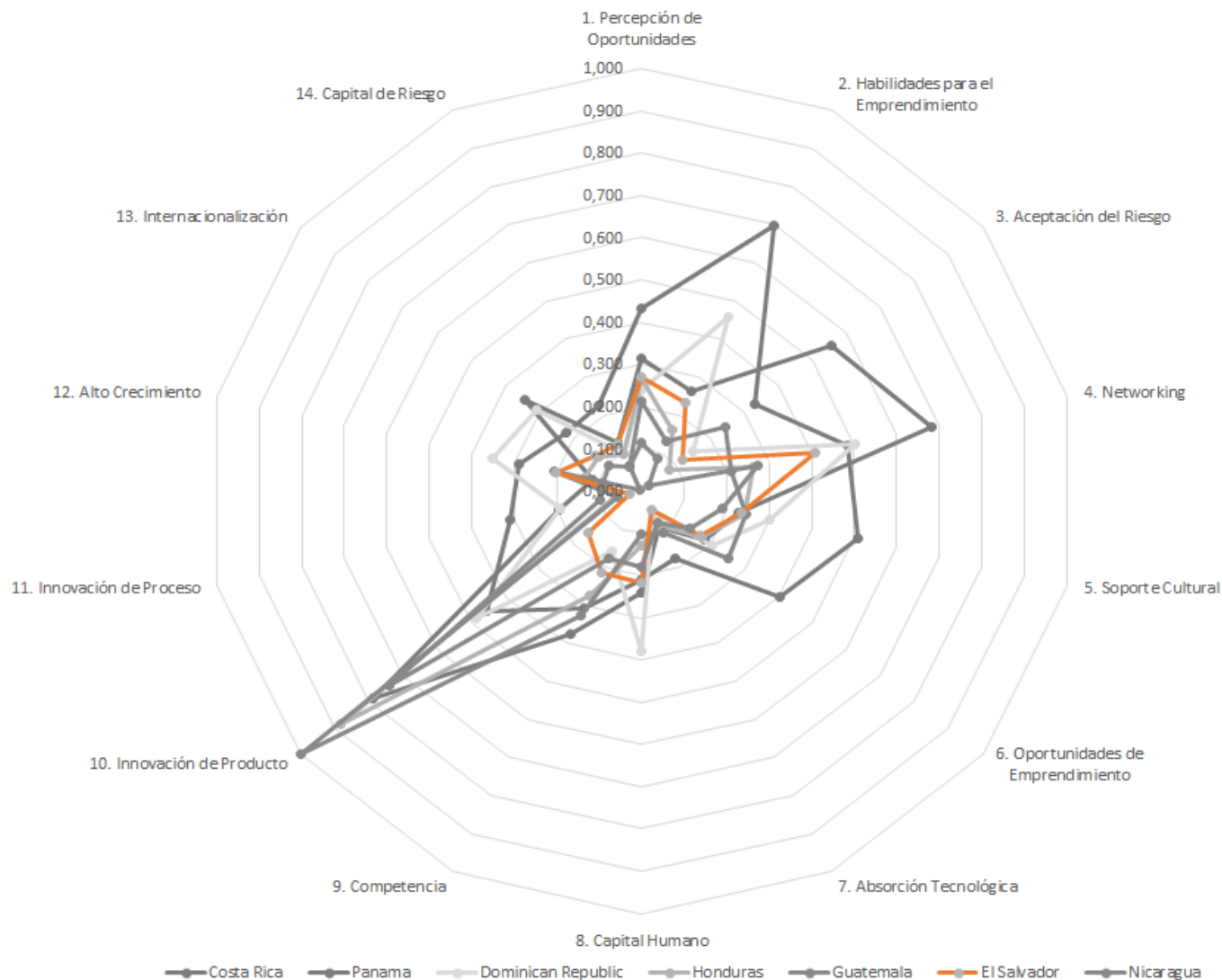
El modelo propuesto propone una gradual disminución de las diferencias entre disciplinas y entre distintos tipos de conocimientos, así como entre las diferentes instancias relacionadas con la vinculación entre la universidad, la empresa y el gobierno, que permite el análisis desde la óptica particular de cada caso, por pares o bien en una forma integral. Uno de los objetivos de la Triple Hélice es la búsqueda de un modelo que refleje la complejidad del concepto de vinculación, tomando en cuenta el entorno en el cual se fundamentan las relaciones entre los agentes de la vinculación Etzkowitz y Leydesdorff (2000).

1.2 Las estrategias de desarrollo empresarial del Sistema de Integración Centro Americano

La Estrategia Regional de Fomento del Emprendimiento, constituyó un referente importante para elaborar la Política Nacional de Emprendimiento en el país como para todos los países de Centroamérica y República Dominicana, ello está permitiendo un acercamiento a nivel regional sobre el abordaje de las estrategias de fomento al emprendimiento, muy importante para avanzar en una perspectiva de crecimiento y desarrollo económico y resolver problemas críticos en la región como el desempleo y trazar el camino para poner en marcha iniciativas colectivas que promuevan el emprendimiento de manera efectiva y eficaz.

Cuando se analizan los indicadores del sector de Emprendimiento para El Salvador y comparados con los países de la región, los datos mantienen una correlación con el escenario planteado anteriormente. El Salvador en el GEI (Global Entrepreneurship Índice) se sitúa en el puesto 114 de 137, sólo por encima de Nicaragua y con un índice global de 16,7. Este índice se construye a partir de tres componentes: actitudes emprendedoras, competencias para emprender y aspiraciones emprendedoras, los cuales se desagregan en 14 indicadores.

Figura 2: Indicadores de Competitividad emprendedor y desarrollo Empresarial SICA



Fuente: Comparativa de los datos del GEI para los países de la región. Fuente: Estadísticas GEI-2018, elaboración propia

En la imagen podemos observar un desglose de diferentes indicadores de competitividad y la relación de los datos de El Salvador con el resto de los países de la región, podemos observar que hay algún problema con los datos recolectados en el indicador de Innovación de producto para algunos países.

Al observar las denominadas variables individuales son casi un 25% más altas que las institucionales, 0,462 las primeras contra 0,355 las segundas. Esto nos indica que estamos ante un contexto donde los esfuerzos de emprendimiento desde la base, es decir desde las personas emprendedoras, están más afianzados y robustos que desde las acciones de los agentes del ecosistema. Aunque podríamos inferir que el ecosistema de apoyo al emprendimiento en El

Salvador tiene retos importantes para dar respuesta a esa diferencia de indicadores, este desfase también puede deberse a la estructura económica del país donde la gran mayoría de empresas son Micro y Pequeñas empresas y existe un grado de sector informal muy elevado (CENPROMYPE, 2018).

Es importante dentro de la investigación poder conocer los lineamientos regionales sobre el desarrollo emprendedor, la necesidad de fomentar estrategias desde una perspectiva regional, integral e interinstitucional, las estrategias regionales fomentan parques empresariales regionales integrados a una dinámica internacional, incrementando las capacidades de desarrollo de los emprendimientos, las acciones actuales tienen como ejes intervención las Industria de soporte, correspondientes a instrumentos y herramientas disponibles para apoyar a las personas emprendedoras en sus diferentes etapas y teniendo la visión regional de establecer servicios de valor agregado, sustentado en un marco político y normativo favorable para la región, financiamiento emprendedor bajo una visión de cadena de servicios financieros, mentalidad y cultura, sistema educativo, los enfoques regionales plantean una red regional de emprendimiento, bajo plataformas tecnológicas regionales.

Los resultados regionales, con visión de crecimiento hasta el año 2018; reflejan algunas acciones ejecutadas, dentro de las que se pueden hacer mención de inversiones de 3.3 millones en fomento del emprendimiento en la región SICA, seis ecosistemas territoriales (Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica, Nicaragua y República Dominicana), implementando acciones conjuntas para atender a personas emprendedoras de acuerdo a condiciones locales, existen 229 entidades en la región SICA que forman parte de los ecosistemas nacionales de emprendimiento que promueven herramientas y/o instrumentos de apoyo emprendedor, 3 presidentes de la región han oficializado sus políticas o estrategias nacionales de emprendimiento (República Dominicana, Honduras, y El Salvador), manuales para la puesta en marcha de emprendimientos², en El Salvador los resultados de los diferentes ejes de la región SICA, reflejan a datos del año 2015 políticas de emprendimiento oficializada por el Presidente de la República, 209,050 de capital semilla asignados a 35 emprendimientos, \$

² Manual de transferencia metodológica para la implementación del Concurso Reto Emprendedor con metodologías para promover emprendimientos ágiles y desarrollo de clientes. Este concurso. Este concurso considera la ejecución de un financiamiento semilla en zona cero que opere bajo un enfoque Lean Startup y de Desarrollo de clientes (Customer Development), financiando actividades de descubrimiento de clientes, desarrollo y testeo de prototipos, así como la validación de modelos de negocio.

215,379.62 ventas reportadas por las iniciativas emprendedoras, dentro del Sistema de Integración Centroamericana, alianzas con centros de educación superior para fomentar El Emprendimiento (SICA, 2017).

1.3 El sistema de desarrollo emprendedor en El Salvador.

Los actores públicos y privados locales del tejido económico productivo del país, los gobiernos locales y equipos técnicos de las municipalidades con presencia en el territorio en conjunto con otras organizaciones, han diagnosticado que el emprendimiento es un fenómeno complicado y difícil de caracterizar, las diferentes políticas con el propósito de fortalecer el ecosistema para las personas que desean comenzar un negocio en El Salvador a través de las diferentes acciones estratégicas de promoción y desarrollo por medio del fomento de una cultura emprendedora y la articulación institucional (CONAMYPE, 2014).

Se presentan los componentes y factores a considerar en todo ecosistema empresarial relacionados con la función del liderazgo, la figura del gobierno, del sistema educativo, el sector productivo, los recursos financieros, tecnológicos, las personas, entre otros. Se muestra a manera de ejemplo los componentes y factores que integran el ecosistema empresarial.

Tabla 3

Componentes y factores del ecosistema empresarial

1. CLIENTES <ul style="list-style-type: none"> ✓ Usuarios pioneros para la prueba del concepto ✓ Experiencia práctica en conversión de productos ✓ Clientes de referencia ✓ Primeras opiniones ✓ Canales de distribución 	2. LIDERAZGO <ul style="list-style-type: none"> ✓ Respaldo inequívoco, Legitimidad social ✓ Puerta abierta para recibir propuestas ✓ Estrategia emprendedora ✓ Urgencia, crisis y reto 	3. GOBIERNO <ul style="list-style-type: none"> ✓ Instituciones (por ejemplo; inversión, apoyo) ✓ Respaldo financiero (por ejemplo; fondos de lanzamiento) ✓ Esquema legislativo
4. SERVICIOS <ul style="list-style-type: none"> ✓ Jurídico ✓ Contabilidad ✓ Banca de inversión ✓ Expertos técnicos, asesores, miembros del consejo de administración 	5. REDES <ul style="list-style-type: none"> ✓ Redes de emprendedores ✓ Redes disputa ✓ Corporaciones internacionales 	6. CLUSTERS ECONÓMICOS <ul style="list-style-type: none"> ✓ Masas críticas de empresas ✓ Reputación específica en el país. Habilidades específicas del sector ✓ Tecnología

7. CULTURA <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tolerancia al riesgo ✓ Innovación, creatividad, experimentación ✓ Situación social ✓ Ambición, impulso, ansia 	8. CAPITAL HUMANO <ul style="list-style-type: none"> ✓ Calificado y no calificado ✓ Emprendedores en serie ✓ Familia de última generación 	9. FINANZAS <ul style="list-style-type: none"> ✓ Micro préstamos ✓ Inversores ángel, familiares y amigos ✓ Capital semilla ✓ Fondos de capital de riesgo ✓ Capital privado ✓ Mercancías públicas de capital ✓ Recursos ajenos
10. INFRAESTRUCTURA <ul style="list-style-type: none"> ✓ Telecomunicaciones ✓ Transporte y logística ✓ Energía 	11. INSTITUCIONES EDUCATIVAS <ul style="list-style-type: none"> ✓ Títulos generales (profesionales y académicos) ✓ Formación específica en materia de espíritu emprendedor 	12. ORGANIZACIONES EMPRENDEDORAS <ul style="list-style-type: none"> ✓ Fomento del espíritu emprendedor en las organizaciones sin ánimo de lucro ✓ Concurso de planes de negocio ✓ Asociaciones que favorecen el espíritu emprendedor

Fuente: elaboración propia, con base a experiencias emprendedoras de El Salvador, CONAMYPE 2015.

El desarrollo del ecosistema emprendedor está en función de la visión de crecimiento del emprendedor, quienes identifican una necesidad importante, bajo una estrategia competitiva, respondan a las expectativas de clientes cada vez más exigentes, y capaces de asumir riesgos para ampliar la oferta de productos y servicios para ser competitivo en los mercados. Dentro de las estrategias de crecimiento, los proyectos emprendedores utilizan medios tecnológicos para integrarse al ecosistema de desarrollo, por lo que es conveniente tener presente la funcionalidad del ecosistema, equivalente a un medio que brinda dinamismo y contribuye a que los procesos emprendedores se desarrollen en la economía (Isenberg, 2014).

La distinción entre emprendimientos nacientes y emprendimientos nuevos depende de la antigüedad del negocio, cuando se han pagado salarios y sueldos y desarrollo del modelo de negocios emprendedor por más de tres meses, pero durante menos de 42 meses, se considera que el emprendimiento es nuevo. Estudios realizados por la Comunidad de investigación en emprendimiento definen el corte de 42 meses como el valle de la muerte, debido a que los negocios que superan este período logran sobrevivir por un mayor período de tiempo, esto depende mucho de las características del país y del sector específico (GEM , 2018).

1.4 Etapas de desarrollo emprendedor existentes en El Salvador

La experiencia emprendedora existente en el país ha pasado por diferentes etapas de desarrollo y ha contado con el apoyo de diferentes tipos de instituciones, denominadas como «ejes estratégicos», pues contribuyen a dinamizar el entorno en El Salvador en cada etapa. Dichas etapas se describen a continuación:

Tabla 4

Etapas de desarrollo del entorno emprendedor existente en El Salvador

<i>ETAPA</i>	<i>SUB-ETAPAS</i>	<i>EJES ESTRATÉGICOS</i>
FOMENTO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA	Identificación de las y los emprendedores e iniciativas empresariales.	1. Educación, formación y capacitación, 2. Marco legal, 3. Instituciones de apoyo a mujeres, 4. Instituciones gubernamentales de apoyo.
	Planes de negocios y modelos de negocios.	
	Selección de los mejores modelos de negocios.	
GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO	Formación empresarial (capacitación en gestión empresarial)	1. Educación, formación y capacitación, 2. Marco legal, 3. Instituciones de apoyo a mujeres, 4. Instituciones gubernamentales de apoyo.
	Pre- incubación	
	Financiamiento (Capital de riesgo)	
	Incubación	
CONSOLIDACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS	Aceleración / Capacitación a empresas existentes	1. Educación, formación y capacitación, 2. Marco legal, 3. Instituciones de apoyo a mujeres, 4. Instituciones gubernamentales de apoyo.
	Financiamiento MYPYME	
	Internacionalización	

Fuente: elaboración propia, con base a experiencias emprendedoras de El Salvador, CONAMYPE 2015.

Dentro de las etapas de desarrollo emprendedor se pueden citar el fomento de la cultura emprendedora, gestión de emprendimiento, y consolidación de los emprendimientos, que pasan por diferentes etapas en un ciclo de crecimiento, si cuentan con las estructuras de apoyo suficientes para su desarrollo (CONAMYPE, 2014).

1.5 Características de desarrollo económico por departamentos en El Salvador

Bajo metodología de análisis económico del Banco Mundial, El Salvador registra una tasa de pobreza de 32.7% en el 2016, y un crecimiento bajo en los últimos años (2016-2019), si analizamos las características de desarrollo económico, podemos tener una idea de las industrias o capacidades por departamento, lo que es muy relevante desde el punto de vista de diseño de estrategias emprendedoras conocer las características de los departamentos y su potencial emprendedor y desarrollo de encadenamientos emprendedores.

El análisis dentro del estudio aplicó una metodología para medir el desarrollo económico por departamento mediante los indicadores de Desarrollo Productivo, Desarrollo Empresarial, Desarrollo del entorno local, la metodología estable categorías de desarrollo, categorizadas como alto, medio bajo, y bajo, también dentro del análisis de FUSADES, mide las especializaciones productivas por departamento, y poder discernir si existe la presencia económica de distritos industriales, economía de aglomeración.

El desarrollo empresarial por departamento, se puede medir por el número de empresas por habitantes, en base a la metodología los departamentos clasificados con desarrollo empresarial alto, San Salvador (37 empresas por mil habitantes), Santa Ana (30) y La Libertad (26), la capital de San Salvador se clasifica como de desarrollo medio bajo, mientras que Santa Ana se clasifica según evaluación metodología de bajo desarrollo, los restantes 12 departamentos de El Salvador, se ubicarían en una categoría menor, lo que refleja si se compara con otros países de Latinoamérica, la base empresarial de El Salvador, aun considerando el departamento con el mayor número de empresas que es la capital, lo que denota para cambiar este estadio de crecimiento y desarrollo, se requiere fortalecer la institucionalidad, y el entorno económico y social.

Los departamentos con un nivel de mayor desarrollo en El Salvador son San Miguel, Sonsonate, Usulután, Cabañas, Chalatenango, La Unión y Morazán; en El Salvador las empresas grandes representan en base al estudio de desarrollo económico por departamento 2018; 0.3% (494 empresas) del total, las medianas participan con 0.4% (575 empresas), las pequeñas con 3.2%, y las Microempresas 96.2%.

Se destaca que San Salvador y La Libertad registran el 50% del total de empresas del país, mientras que seis departamentos disponen de muy baja base empresarial al no superar el 3%

del total de negocios. Al analizar la ubicación de las empresas grandes, San Salvador y la Libertad concentran el 85.4%, sobre las empresas medianas ambos departamentos concentran el 83.1%.

Existen dos departamentos que no cuentan con empresas Grandes, Morazán y Cuscatlán; mientras que otros tienen muy pocas grandes empresas Chalatenango (1), Cabañas (1), San Vicente (2), Usulután (2) y Ahuachapán (6). En estos siete departamentos el estudio refleja precariedad de empresas grandes y de cadenas de valor es muy limitado, lo que refleja las estrategias de desarrollo económico territorial más dinámicas, generando atracción de grandes empresas, y desarrollar las existentes para dinamizar la actividad y promuevan crear más PYMES.

El otro elemento dentro de la metodología, es el desarrollo productivo por departamento, el análisis midió la Población Económicamente Activa (PEA), como una variable proxy, ante la ausencia del producto interno bruto (PIB) departamental y la formalización y participación del empleo privado, el análisis del desarrollo productivo alto y medio alto, permite identificar dos grandes regiones del país: Región Centro-Occidente, sobresalen cadenas industriales, logísticas y servicios que están representadas por San Salvador como pivote (alto), La Libertad (alto), Santa Ana (alto), Sonsonate (Medio Alto) y la Paz (medio Alto) y Usulután (Medio Alto), en la cual sobresale San Miguel como un centro de operaciones del oriente del país.

El análisis sistemático del estudio de FUSADES; identifica con rezago: Centro-Norte, en la cual se sitúan los departamentos de Chalatenango (medio bajo), Cuscatlán (medio bajo), Cabañas (bajo), y San Vicente (bajo); Oriente-extremo, formado por Morazán (bajo) y la Unión (medio bajo), los cuales muestran menores ventajas, cabe señalar que Ahuachapán se clasifica como medio bajo, sin lograr beneficios por estar en el Occidente y ser frontera con Guatemala.

El empleo informal presenta una elevada tasa en el ámbito nacional (71%), pero existen fuertes diferencias entre departamentos. San Salvador registra la menor informalidad 57%, y La Libertad 66%; estos departamentos se acercan a la media Latinoamérica, en cambio el resto de los departamentos se ubican poco por arriba de la media: Santa Ana 74%, Sonsonate 75%, San Miguel 77%, Cuscatlán 78%, siete departamentos enfrentan serios problemas de informalidad,

reflejo de MYPES de baja productividad, Ahuachapán 82%, Usulután 82%, San Vicente 83%, Cabañas 88%, Chalatenango 89%, Morazán 89%, y la Unión 89%.

El empleo formal ha crecido en promedio 1.73% de 2008 a 2017, el empleo del sector público formal represento el 22.6% del total nacional en el 2015, siendo La Libertad 15.55% y San Salvador 15.6%, los departamentos que menor desarrollo empresarial registran muestran una alta participación del empleo formal del sector público superando más de la mitad: Cabañas 56.5%, Chalatenango 55.6% y Morazán 53.1%. Otros departamentos, con alto empleo público son San Vicente 48.3% y la Unión 39.7%.

El desarrollo de las condiciones socioeconómicas por departamentos que crean el ambiente para potenciar las actividades productivas y empresariales, las cuales se miden por tres áreas: el ingreso, las vulnerabilidades y las capacidades del capital humano.

El desarrollo económico por departamentos, al evaluar el desarrollo productivo, empresarial y condiciones socioeconómicas, los resultados se clasifican la región centro-occidente de alto y medio alto desarrolló. Los departamentos con alto desarrollo: San Salvador, La Libertas, Santa Ana, y Sonsonate con desarrollo medio alto. San Salvador posee las condiciones de encadenamientos productivos, empresariales, formación, corredores logísticos, y red de servicios públicos, concentrando al 56% de la población, el 59% de la PEA, el 73% del empleo formal, el 63% de las empresas del país, el 92% de empresas grandes, 67% de las PYMES y 15% en hogares receptores de remesas, lo que refleja potencialidad de aumentar la producción ya existente, e incorporar actividades de mayor valor agregado, más productividad y salarios más altos.

En San Miguel vive el 20% de la población, el 19% de la PEA, el 12% del empleo formal, 16% de las empresas, el 4% de empresas grandes, y 16% de las PYME, con desventajas en ciertos indicadores socioeconómicos, y con la tasa más alta de hogares receptores de remesas (34%), en la Unión y Morazán la tasa de hogares receptores de remesas es del 40%.

La región de medio bajo y bajo desarrollo, representada por Chalatenango, Cabañas, La Paz, San Vicente y Cuscatlán (bajo), estos departamentos disponen del 18% de la población, del 15% de la PEA, 10% del empleo formal, el 3% de las empresas grandes y el 13% de las PYMES, y el 27% de hogares receptores de remesas.

El análisis refleja que los departamentos con una diversificación alta fueron San Salvador, La Libertad y San Miguel, los departamentos ubicados en la región central, que sobresalen por el AMSS, contemplan 12 municipios de San Salvador y dos de la Libertad. Ambos departamentos, llegan a representar más del 60% de la actividad en seis sectores del país, en tres sectores arriba del 50%, y en seis sectores arriba de 40%.

San Miguel se clasifica con alta diversificación, debido a su capacidad de compra al operar como pivote de la región oriental del país (Usulután, Morazán y la Unión), que se caracteriza por ser una de las mayores receptoras de remesas, ocupa el cuarto lugar en número de empresas por departamento y dispone de empresas en la mayor parte de actividades productivas, destacando en el ámbito nacional los servicios de salud 11.%, actividades profesionales 9.9%, financieras 9.1%, industriales 7.7%, recreativas 7.6% entre otras. Otras actividades que tienen potencial es el desarrollo agroindustrial y turístico; también propone acciones en el área de la sostenibilidad mejorando el manejo de cuencas ideográficas y tratamientos de aguas servidas.

Santa Ana y Sonsonate registran un grado de diversificación productiva medio alto, ambos departamentos, comparten ciertas características, como contar sus cabeceras departamentales con conectividad a cuatro carriles de con la capital, esto les ha permitido desarrollar actividades productivas encadenadas a la capital, también ambos departamentos, contemplan áreas importantes de cultivos de exportación café y azúcar, en Santa Ana existe una exportación moderna agrícola de esquejes que se transportan vía aérea a Estados Unidos. Sonsonate se caracteriza por su fuerte industria lechera, cuenta con el puerto de Acajutla, Santa Ana cuenta con la única productora de cemento, por ello su contribución en agro y minas es la más alta 28%; y en actividades profesionales ocupa el segundo lugar con 11% y actividades de recreación 12%.

En la región central del país se encuentran los departamentos con la menor diversificación productiva; los que se clasifican con la más baja: San Vicente, Chalatenango y Cuscatlán, los departamentos situados con diversificación media baja son Usulután, La Paz y Cabañas, en lo relacionado a su desarrollo empresarial, productivo y condiciones del entorno, su tasa de informalidad es superior en promedio al 80% de la PEA; por su parte las empresas concentran sus actividades productivas en comercio, reparaciones automotrices, industria, alojamiento y

restaurantes, estos departamentos demandan estrategias territoriales integrales, para poder cambiar décadas de desconexión y baja articulación productiva nacional, es de tomar encuenta que estos departamentos demandan estrategias territoriales integrales, para cambiar la baja articulación productiva nacional, considerando que la expansión de la economía tiene poca vinculación con estos departamentos (FUSADES, 2018).

1.6 Estrategias de desarrollo económico departamental

Los retos del desarrollo económico por departamentos contribuyen a desarrollar mejores estrategias de desarrollo emprendedor, disminuir las brechas del desarrollo económico departamental y transitar a un mayor desarrollo, acelerando los departamentos que ocupan los primeros lugares, ampliando cadenas de valor de actividades de departamentos de mediano desarrollo, para los departamentos rezagados, crear motores productivos que reduzca la alarmante informalidad de más del 80%, desarrollar y establecer mayores políticas públicas en los departamentos de alto desarrollo como San Salvador y la Libertad con actividades productivas de mayor valor agregado a través de atraer inversionistas extranjeros o apoyar a empresas ya establecidas para que amplíen operaciones en actividades de mayor productividad y salarios, dentro de las propuestas de desarrollo productivo se considera industrias como la de dispositivos médicos, servicios a distancia con mayor valor agregado, servicios de diseño industrial (potencial en textil), y servicios logísticos.

En los departamentos de desarrollo medio, como San Miguel, Santa Ana y Sonsonate, fortalecer capacidades competitivas de cadenas de producción ya existentes, apoyar la ampliación de producción y generación de empleo, y la ampliación de nuevos eslabones de producción, principalmente sobre el sector textil, industria de arneses (autopartes), apoyar la agroindustria con potencialidad de exportación.

Departamentos de desarrollo bajo con alta informalidad como Chalatenango, Cuscatlán, La Paz, San Vicente, Usulután, Morazán y la Unión, revisar los programas existentes en el país como la Ley de Zonas Francas, Servicios Internacionales y Turismo. Crear fondo de desarrollo productivo departamental para los departamentos rezagados, que elabore estrategias que cubran la infraestructura, el desarrollo del capital humano y el desarrollo de cadenas de producción

exportadoras, y alinear acciones con el ministerio de economía, ministerio de educación, el organismo promotor de exportaciones e inversiones de El Salvador (PROESA), (MEGATEC), Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (USAID, 2018).

Actualizar los planes de desarrollo productivo regionales con fondos del FODES para viabilizar su implementación, destacando el sector empresarial, académico y municipal se organiza en tres cabeceras (San Miguel, Santa Ana y Sonsonate), para proponer planes de proyectos estratégicos que permitan que permitan aprovechar los territorios aprovechando sus potencialidades con las oportunidades globales (FUSADES, 2018).

1.7 Estudios comparativos de desarrollo emprendedor dentro de la zona Oriental y Zona Metropolitana de El Salvador.

Se presenta un análisis de otros estudios de desarrollo emprendedor en la zona Oriental de El Salvador, desarrollado en el año de 2016, el cual refleja los resultados siguientes, más del 50% de las empresas de la zona Oriental de El Salvador, según las entrevistas ejecutadas, poseen una estructura administrativa y gerencial conformada por 1 a 5 empleados, factor que detona una oportunidad estratégica para poder robustecer sus estructuras organizacionales enfatizadas, mejorar su desempeño administrativo/ financiero³, las empresas reflejaron bajos márgenes de rentabilidad y utilidades,⁴ estructura y gestión organizacional para el desarrollo de proyectos de innovación.⁵

Otros resultados reflejan que se requiere un mejoramiento de capacidades tecnológicas y de procesos internos,⁶ esto refleja la oportunidad de generar especializaciones y carreras técnicas que involucren el uso de nuevas tecnologías, se debe de evaluar las estrategias nacionales sobre

³ Las empresas entrevistadas en su mayoría son administradas por dueño de la empresa, en un porcentaje bajo de las empresas que están en la categoría de microempresas estas poseen una estructura definida bajo un organigrama, según las entrevistas ejecutadas.

⁴ En la mayoría de los casos la información financiera no fue revelada por motivos de seguridad, no obstante, las empresas manifestaron que sus utilidades y márgenes de rentabilidad necesitan de ser mejorados para poder crecer como empresa.

⁵ Las entrevistas reflejaron poco conocimiento para desarrollo de prototipos de productos y servicios, las personas entrevistadas, no estaban familiarizados con el término y no saben cómo poder desarrollar prototipos técnicos y de mercados para crecimiento de sus líneas de negocios.

⁶ La evaluación reflejo un indicador de 1.7 sobre este factor, lo que indica que las empresas no poseen tecnologías que incrementen la productividad, y reduzcan los costos de producción, además de no conocer técnicas nuevas que generen mayores volúmenes y productos con mayor valor agregado.

sectores predominantes de prioridad estratégica de la economía de El Salvador que prevalecen en la zona Oriental del país e identificar los diferentes apoyos existentes para poder vincular dichas empresas y poder conocer los diferentes programas de apoyo para que los servicios universitarios sean complementarios y apoyen en directrices que les generen competitividad.

La mayor ponderación de empresas se encuentra dentro de la categoría comercio al por mayor, reflejando en la investigación un 46% de dicha categoría, servicios diversos representando un 35% de las actividades empresariales de la zona, las empresas que se dedican a actividades empresariales que generan procesos de transformación representan un 13.20%, teniendo procesos artesanales dentro del 100% de los entrevistados.

La necesidad de incrementar las capacidades de las empresas para producir a categorías industriales y semiindustriales, incrementando volúmenes de producción y con capacidades de poder entrar a otros mercados. Las empresas que producen deben de fortalecer sus métodos de producción y su visión de crecimiento para integrarse a una red de proveeduría mayor (lógica de encadenamientos productivos, que genere mayores potencialidades de desarrollo productivo), fortalecer especialistas dentro de las estructuras administrativas, en áreas de procesos, desarrollo de nuevos productos, estrategias de comercialización efectivas, sistemas de calidad, innovación en los servicios, tecnologías y tendencias sobre los sectores de prioridad estratégica (inteligencia competitiva y tecnológica), se deben de fortalecer los encadenamientos productivos, desarrollo de proveedores, grupos de cooperación conjunta para proyectos especiales.

La creación de nuevos conocimientos especializados, para estimular la creación de nuevas empresas e incorporación de nuevos procesos que incentiven la innovación y la tecnología dentro de las características de las empresas existentes en la zona⁷, capacitar y desarrollar programas estratégicos de comercialización y marketing digital que contribuyan con el conocimiento y la estructura técnica para crear sistemas internos de comercialización efectiva,

⁷ La innovación es un elemento central en la estrategia de desarrollo, definido como un proceso dinámico de interacción que une agentes que trabajan guiados por incentivos de mercado (como las empresas) y otras instituciones (como los centros públicos de investigación y las instituciones académicas) que actúan de acuerdo a estrategias y reglas que responden a otros mecanismos y esquemas de incentivos.

Los vínculos sistemáticos y la interacción entre actores, así como la infraestructura económica e institucional que cada país es capaz de desarrollar, determinan su habilidad para capturar el impulso que el conocimiento da a la producción y la hace entrar en un círculo virtuoso de crecimiento". (CEPAL, 2006).

estrategias digitales que integren nuevos clientes, proveedores, integración a proyectos conjuntos, recursos de financiamiento conjunto, entre otros aspectos bajo este factor, se deben desarrollar las capacidades empresariales para poder acceder a fondos de capitales de diferentes índoles, este factor representa niveles de formalización, capacidades de desarrollar e implementar proyectos de innovación, estrategias de internacionalización a través de proyectos de exportación individuales y conjuntas, desarrollo de clúster estratégico, que potencien a las pymes existentes en la zona y que individualmente o conjuntamente puedan acceder a préstamos nacionales e internacionales, fondos de cofinanciamiento gubernamentales, fondos no reembolsables de cooperación, u otro tipo de instrumento financiero de apoyo a los proyectos de crecimiento y operatividad de las empresas, esto requiere capacitación y asesoría técnica especializada (MINEC, 2015).

1.8 Enfoque de cadena de valor para el desarrollo Microempresarial

En el camino del desarrollo y la reducción de la pobreza, el enfoque de cadena de valor busca vincular productores de pequeña escala con mercados locales, nacionales e internacionales, como vehículo para generar mayor empleo e ingreso sin comprometer los recursos naturales.

El concepto de fomento de una cadena de valor está orientada a coordinar la estructura dentro de la cadena y establecer reglas de juego entre los actores de esta, su objetivo es tomar medidas consensuadas para mantener la competitividad del subsector en los diferentes mercados locales, nacionales e internacionales, la utilidad para el sector privado es alcanzar y mantener la competitividad; y el sector público, intentar la inclusión de los pequeños productores y la redistribución de las ganancias en la cadena, esto significa que el enfoque se convierte en un instrumento de la política de desarrollo socioeconómico.

Las cadenas de valor están orientadas por la demanda y buscan la competitividad de la cadena como sistema, con una visión de sostenibilidad económica, social y ambiental, lo anterior mediante la agregación de valor por productividad, calidad, trazabilidad, diferenciación, así como por medio de relaciones comerciales y de provisión de servicios de largo plazo.

Las cadenas de valor comprenden la secuencia de actividades dependientes y relacionadas que son necesarias para poner un producto en competencia, a lo largo de diferentes fases de

producción, para distribuirlo a sus consumidores finales y, por último, para su desecho o reciclaje, las cadenas de valor son entidades complejas donde la producción es tan solo uno de varios enlaces que añaden valor a lo largo de la cadena. Estos enlaces pueden incluir todo un rango de actividades dependientes y relacionadas dentro de cada eslabón de la cadena y dentro de las diferentes cadenas (Programa de desarrollo proveedores (PNUD/PDP), 2010).

Un municipio productivo se beneficia de una propuesta de inversiones públicas y privadas, y de iniciativas no financieras para fomentar la concertación pública-privada y facilitar la elaboración de su agenda de responsabilidad compartida, la consolidación de una cadena de valor mediante resultados que dependen específicamente de los actores municipales, la construcción de un municipio productivo permite ofrecer condiciones a la consolidación de una cadena de valor, identificación de potencialidades y limitaciones locales para adecuar/orientar la oferta y las iniciativas de la cadena de valor, facilidad para contar con los compromisos sociales e institucionales de los actores municipales, necesarios para financiar lecciones de consolidación y desarrollo de la cadena de valor, su réplica y sostenibilidad, concertación entre actores entre actores en el marco del directorio local de promoción económica, intervenir en una cadena de valor en prioridad donde hay un municipio productivo, la construcción de un municipio productivo parte de identificar la vocación productiva del mismo, que ayuda a formular la visión compartida del desarrollo económico municipal, mediante cadena de valor, que hace un programa de fomento de una cadena de valor si no existen avances en la construcción del municipio productivo, relación entre municipio productivo y las cadenas de valor (Cummings, 2018).

Las cadenas de valor permiten a las unidades económicas o emprendimientos el poder tomar decisiones en conjunto, con otras empresas para reducir el riesgo e incrementar los beneficios que la actividad resulte. Además, permite realizar un trabajo de planificación y cooperación de información, mercado y estructura de costos referida a los diferentes factores e insumos para la producción, que se comparten para maximizar las ganancias y competitividad de la cadena. Un importante objetivo de la cadena de valor radica en consolidar el interés de los pequeños productores para conseguir economías de escala, sea esta para la compra de insumos o para la venta de productos para lograr condiciones para poder negociar con los grandes comerciantes, proveedores, minoristas y otros actores estratégicos en la identificación del mapeo, además la

cadena de valor permite a los participantes mejorar sus productos, innovarlos y diversificar según las demandas del mercado (Isenberg, 2014).

2. METODOLOGIA

2.1 Tipo de Investigación

El estudio de evaluación propuesto estará conformado por el componente: un componente basado en técnicas cualitativas y cuantitativas de investigación. El enfoque cuantitativo recoge la información de la situación de las Microempresas (Anexo 1 y 2) y lo compara con la hipótesis de la investigación, a partir del cual se establecerán las variables e indicadores a medir. La Información cuantitativa se someterá a un análisis estadístico a fin de describir el hecho en estudio o probar la hipótesis. El enfoque cualitativo, estudia el hecho o situación recogiendo información mediante entrevistas (Anexo 3); lo cual permitirá construir las variables e indicadores, procesos y las relaciones que dan las explicaciones al hecho o situación objeto de estudio. Se presenta el plan de trabajo a continuación:

Hipótesis de Investigación

Las estrategias actuales de las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador están contribuyendo a generar innovaciones dentro de sus modelos de negocios.

Hipótesis Específicas:

- a) Las instituciones de apoyo a la innovación están brindando el acompañamiento adecuado sobre los modelos de negocios de las Microempresas existentes dentro de la Zona Metropolitana de San Salvador.
- b) Las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador, tienen potencialidad de innovar dentro de sus modelos de negocio.

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION CUANTITATIVA

<p>PLAN DE TRABAJO Y METODO. Información Cuantitativa</p>	<p>Levantamiento de Información.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Encuestas a Microempresas e iniciativas emprendedoras de la zona Metropolitana de San Salvador. <p>Procesamiento de Información Elaboración de presentación Elaboración de resultados</p>	<p>Entrega de base de datos con gráficas y cuadros</p>	<p>Documento que contenga un informe final con el análisis general de la investigación.</p>
--	--	--	---

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION CUALITATIVA

<p>PLAN DE TRABAJO Y METODO. Información Cualitativa</p>	<p>Levantamiento de Información.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrevistas con programas gubernamentales, no gubernamentales y privados de apoyo a Microempresas. • Entrevistas con Instituciones financieras y fondos de desarrollo productivo para proyectos con líneas de innovación, que apoyan Microempresas en El Salvador. <p>Procesamiento de Información Elaboración de presentación Elaboración de resultados</p>	<p>Entrega de base de datos con gráficas y cuadros</p>	<p>Documento que contenga un informe final con el análisis general de la investigación.</p>
---	--	--	---

2.2. Población y Muestra

Sujetos y objeto de estudio

La investigación se realizó con Microempresas de los Municipios de la Zona Metropolitana de San Salvador constituida por Santa Tecla, Antiguo Cuscatlán, San Salvador, Apopa, Ayutuxtepeque, Cuscatancingo, Ciudad Delgado, Ilopango, Mejicanos, Nejapa, San Marcos, San Martín, Soyapango.

Así mismo por instituciones gubernamentales y no gubernamentales de apoyo a la innovación empresarial enfatizando en los apoyos más especializados acorde a los modelos de negocios de las MIPYMES.

También dentro de los actores del ecosistema se encuentran como parte de los sujetos de estudio:

- a) Instituciones de apoyo a Microempresas no gubernamentales.
- b) Ministerio de Economía de El Salvador y sus programas relacionados al desarrollo de la Innovación, énfasis en apoyo a Microempresas.
- c) Universidades que cuentan con programas de apoyo a la Innovación, énfasis en Microempresas.
- d) Instituciones financieras y fondos de desarrollo productivo para proyectos de Innovación existentes en El Salvador.

Unidad de análisis. Población y muestra.

a) Unidades de análisis:

- Microempresas que posean un modelo de negocios que esté en operación teniendo en cuenta que pueden operar sin una constitución legal propiamente definida, pero que tengan un tiempo mínimo de operación de un año dentro de la zona metropolitana de San Salvador.
- Instituciones de apoyo a proyectos de innovación énfasis en Microempresas de instituciones no gubernamentales, e instituciones de apoyo como el Ministerio de Economía de El Salvador y sus programas relacionados al desarrollo la Innovación en El

Salvador, Universidades de El Salvador que posean programas orientados a desarrollar proyectos de innovación énfasis en Microempresas.

- Instituciones financieras y fondos de desarrollo productivo para proyectos con líneas de innovación, que apoyan Microempresas en El Salvador.

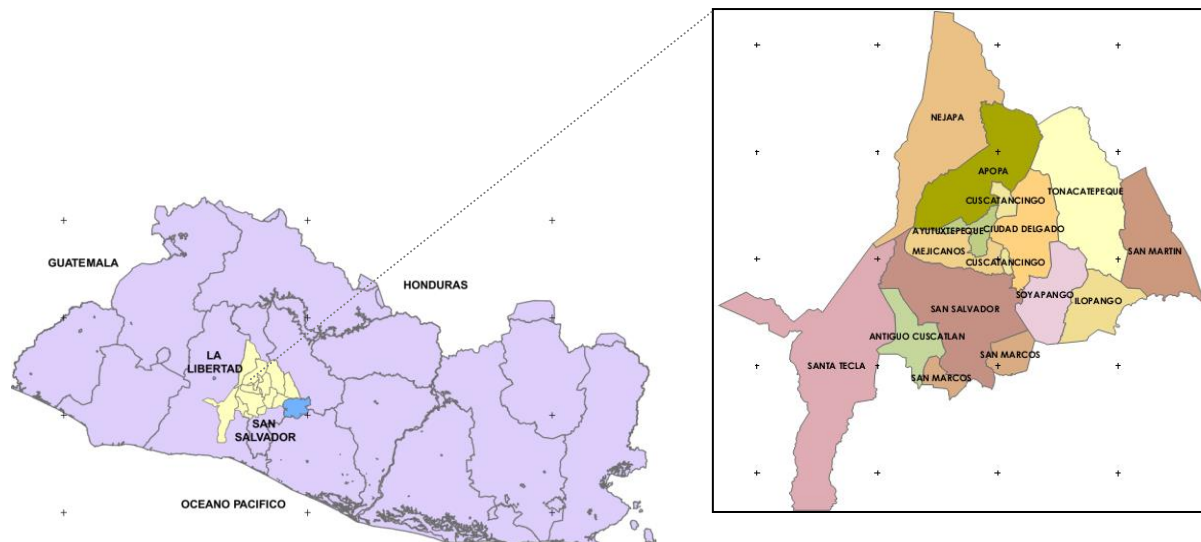
b) Población:

Para determinar la población de las Microempresas de los sectores económicos de industria de la zona metropolitana de San Salvador; se recurrió a los datos de la encuesta Dinámica de las Micro y Pequeñas Empresas 2017.

c) Ubicación de la muestra

La muestra abarca los 14 municipios del territorio del AMSS, como se muestra en el mapa 1. Estas regiones pueden dividirse en subregiones de actividad económica donde los municipios definen más claramente sus roles y formas de vinculación. Los resultados que se recolectaron concuerdan con la clasificación de las subregiones, identificando los municipios con mayor actividad económica, como se visualiza en el apartado cuatro de este documento. Estas subregiones pueden describirse así:

Figura 3: Ubicación geográfica de Microempresas y emprendimientos



Fuente: Grafica del AMSS del COAMSS/OPAMS

- i. *Subregión norte*, conformada por Nejapa, Apopa y Tonacatepeque, donde la actividad económica más intensa tiene lugar en Apopa.
- ii. *Subregión centro-norte*, donde se aglutinan Mejicanos, Ayutuxtepeque, Cuscatancingo y Ciudad Delgado. El principal centro económico es Mejicanos.
- iii. *Subregión sur poniente*, conformada por San Tecla, Antigua Cuscatlán y la zona sur poniente de San Salvador. El área económica de mayor actividad es la zona urbana, donde estos municipios se unen territorialmente.
- iv. *Subregión sur oriente*, conformada por Soyapango, Ilopango y San Martín y las zonas económicamente más dinámicas coinciden con el trazo de la carretera Panamericana.
- v. *Subregión franja central*: donde confluyen en un solo corredor comercial las secciones de territorio de los municipios de San Martín, Soyapango, Ilopango, San Salvador y parte de Antigua Cuscatlán y Santa Tecla, por donde pasa el trazo de la carretera Panamericana. En esta sección se incluye San Marcos, en tanto su economía esta principalmente vinculada a esta sección de San Salvador.

d) Tamaño de la muestra:

Para realizar el levantamiento de información de las iniciativas empresariales se utilizó el marco muestral en base en datos encuesta dinámica de las Micro y Pequeñas Empresas 2017, DIGESTIC.

Tabla 5.

Ubicación de las MYPE por departamento según segmento de las empresas 2017

DEPARTAMENTO	EMPRENDIMIENTOS		MICROEMPRESAS		PEQUEÑAS EMPRESAS	
	TOTAL	PORCENTAJE	TOTAL	PORCENTAJES	TOTAL	PORCENTAJES
Ahuachapán	10,239	9%	12851	7%	424	3%
Santa Ana	8569	8%	10814	6%	1498	9%
Sonsonate	8895	8%	22287	12%	1856	11%
Chalatenango	4332	4%	5072	3%	242	1%
La Libertad	14280	13%	25261	13%	1337	8%
San Salvador	32774	30%	57125	30%	6958	41%
Cuscatlán	2907	3%	6482	3%	280	2%
La Paz	4094	4%	6147	3%	155	1%
Cabañas	1334	1%	5491	3%	368	2%
San Vicente	3191	3%	3965	2%	66	0%
Usulután	6304	6%	12249	6%	1329	8%
San Miguel	1454	1%	5389	3%	746	4%
Morazán	4656	4%	6209	3%	396	2%
La Unión	4766	4%	13742	7%	1261	7%
TOTAL	107,795	100%	193084	100%	16916	100%

Fuente: Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017.

Tamaño de la muestra:

El diseño muestral calculado con un margen de error del 10% y un nivel de confianza de 99%, tomando el tamaño de la población de microempresas ubicadas en la zona Metropolitana de San Salvador de 82,386, nos arroja una muestra bajo la ecuación estadísticas para proporciones poblacionales de 165 Microempresas según base de datos encuesta Dinámica de las Micro y Pequeñas empresas 2017, DIGESTYC, que operan o tengan operaciones en los municipios o algunos de los municipios de la Zona Metropolitana de San Salvador Conformados por Apopa, Ayutuxtepeque, Cuscatancingo, Delgado, Ilopango, Mejicanos, Nejapa, San Marcos, San

Martin, Tonacatepeque, Soyapango, San Salvador, Antiguo Cuscatlán y Santa Tecla, de los sectores económicos industriales: agroindustria, alimentos y bebidas, textil y confección, química y farmacia y cosmética natural, plásticos, electrónica, calzado cuero y accesorios, artesanías de exportación, papel y cartón, sector servicios: Servicios empresariales, logística y transporte, servicios médicos, industrias creativas, aeronáutica, turismo, industria informáticas, que son sectores económicos de mayor relevancia en el país.

Además de una serie de reuniones con algunas de las Instituciones de apoyo a proyectos de Microempresas gubernamentales y no gubernamentales, Ministerio de Economía de El Salvador y sus programas relacionados al desarrollo emprendedor, y diferentes programas de apoyo emprendedor y sus focos estratégicos de desarrollo, Diferentes ONG nacionales e internacionales que dentro de su cobertura de accionar se encuentren objetivos de desarrollo, de las Microempresas, Instituciones financieras y fondos de desarrollo productivo para proyectos de Microempresas existentes en El Salvador.

Variables e Indicadores.

Dentro de la investigación las variables clave identificarán los resultados finales buscados.

- a) Tipos de apoyo de las instituciones clave que contribuyen a dinamizar el ecosistema empresarial en El Salvador (Estrategias que las instituciones gubernamentales y no gubernamentales desarrollan para apoyar a las Microempresas en gestión de la Innovación).
- b) Características Microempresariales (Características Actuales de las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador).
- c) Necesidades de las Microempresas (Requerimientos generales para el crecimiento de las Microempresas en la zona Metropolitana de San Salvador).
- d) Tipos de Innovación sobre los modelos actuales de negocios de las Microempresas (Nuevos Productos y Servicios, Nuevos Procesos, Modificaciones organizacionales, Nuevas estrategias de Comercialización con algún tipo de tecnología).
- e) Estrategias para el Crecimiento Competitivo (Apoyos para desarrollar la competitividad e innovación dentro de las Microempresas).

A continuación, se muestra la tabla matriz de congruencia de variables a tomar en cuenta dentro de la investigación.

Tema:	Propuestas para el fortalecimiento de innovaciones dentro de los modelos de negocios de Microempresas existentes dentro de la Zona Metropolitana de San Salvador									
Enunciado del Problema:	¿Cuáles son las estrategias que contribuirán a la identificación y evaluación, de las principales limitaciones existentes para la incorporación de innovaciones dentro de los modelos de negocios de las Micro Empresariales de la Zona Metropolitana?									
Objetivo General:	Establecer propuestas de mejora que contribuya a dinamizar las innovaciones dentro de los modelos de negocios de las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador									
Hipótesis General:	Las estrategias actuales de las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador, están contribuyendo a generar innovaciones dentro de sus modelos de negocios.									
Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	unidad de análisis	Variables	OPERALIZACION (significado de la variable).	Indicadores	Preguntas	Técnica			
a) Identificar los tipos de apoyo a la innovación que las diferentes instituciones pertenecientes al ecosistema de apoyo empresarial realizan en El Salvador.	a) Las instituciones de apoyo a la innovación están brindando el acompañamiento adecuado sobre los modelos de negocios de las Microempresariales existentes dentro de la Zona Metropolitana de San Salvador.	Entrevistas a instituciones de apoyo a las Microempresas en El Salvador.	1. Tipos de apoyo de las instituciones clave que contribuyen a dinamizar el ecosistema empresarial en El Salvador	1.1 Estrategias que las instituciones gubernamentales y no gubernamentales desarrollan para apoyar a las microempresas en gestión de la Innovación.	1.1.1 El tipo de institución de apoyo	preg. 1,2	Encuesta			
					1.1.2 Tipos de apoyos que brindan las instituciones incluyendo las universidades.	preg. 4,6,7	Encuesta			
					1.1.3 Tipos de necesidades de las microempresas orientada a la Innovación.	preg. 3,910	Encuesta			
					1.1.4 Acceso a líneas de fondos orientados a la innovación	Pregunta 1	entrevista			
						Pregunta 6	Entrevista			
				preg. 5,7	Encuesta					
						2.características Microempresariales	2.1 Características Actuales de las Microempresas que operan en la zona metropolitana de San Salvador	2.1.1 Número, de Personas (Incluyendo dueño)	Preg. Antecedentes de la Empresa,	Encuesta
					2.1.2 Sector económico de la Microempresas			Preg. Antecedentes de la Empresa,	Encuesta	
					2.1.3 cobertura de mercado			Preg. Antecedentes de la Empresa,	Entrevista	
					2.1.4 Numero de productos			Preg. Antecedentes de la Empresa,	Encuesta	
					2.1.5 Requerimientos de Calidad			Preg. Antecedentes de la Empresa,	Encuesta	
					3. Necesidades de las Microempresas.	3.1 .Requerimientos generales para el crecimiento de las microempresas en la zona Metropolitana de San Salvador	3.1.1 Capacitación Especializada dentro de un sector específico	Preg. 3	Entrevista	
							3.1.2 Vinculación, producción, comercialización, tecnología, Financ, Otros.	Preg. 3,4,5	Encuesta	
		3.1.2 Acceso a Fondos	preg. 6,7	Encuesta						

Tema:	Propuestas para el fortalecimiento de innovaciones dentro de los modelos de negocios Microempresariales existentes dentro de la Zona Metropolitana de San Salvador
Enunciado del Problema:	¿Cuáles son las estrategias que contribuirán a la identificación y evaluación, de las principales limitaciones existentes para la incorporación de innovaciones dentro de los modelos de negocios de Microempresariales de la Zona Metropolitana?

Objetivo General:	Establecer propuestas de mejora que contribuya a dinamizar las innovaciones dentro de los modelos de negocios de las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador						
Hipótesis General:	Las estrategias actuales de las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador, están contribuyendo a generar innovaciones dentro de sus modelos de negocios						
Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	unidad de análisis	Variables	OPERALIZACION (significado de la variable).	Indicadores	preguntas	Técnica
b) Fundamentar las estrategias de operación que fortalezcan las innovaciones dentro de los modelos de negocios de las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador.	b) las Microempresas que operan en la zona Metropolitana de San Salvador tienen potencialidad de innovar dentro de sus modelos de negocio.	Encuestas a 165 Microempresas de la Zona Metropolitana. Entrevistas con por lo menos cinco de las Instituciones de apoyo a los diferentes proyectos microempresariales orientadas a la innovación gubernamentales y no gubernamentales	4. Tipos de Innovación sobre el modelo actual de negocios de las Microempresas que operan zona metropolitana	4.1 Nuevos Productos y Servicios.	4.1.1 Ha desarrollado nuevos productos y servicios	Preg. 5 Preg. 3,4	Encuesta Entrevista
				4.2 Nuevos Procesos	4.1.2 Ha introducido nuevos procesos en sus modelos de negocios	Preg. 5	Encuesta
				4.3 Modificaciones organizacionales	4.1.3 Ha realizado Modificaciones organizacionales	Preg. 5	Encuesta
				4.4 Nuevas estrategias de Comercialización	4.1.4 Ha realizados nuevas estrategias de comercialización	Preg. 5 Preg. 1,4	Encuesta Entrevista
				4.5 Estrategias de comercialización con algún tipo de tecnología.	4.1.5 Ha implementado estrategias de comercialización con el uso de tecnología	Preg. 6	Encuesta
			5. Estrategias para el Crecimiento competitivo (Apoyos para desarrollar la competitividad e innovación dentro de las Microempresas).	5.1 Estrategias para incrementar la base de clientes y los ingresos actuales, e incrementar los niveles de competitividad	5.1. Tipos de estrategias con los clientes.	Preg. 8	Encuesta
						Preg.3,5,7	Entrevista
						Preg. 6,7	Encuesta
			5.1. Acceso a fondos para proyectos de innovación, y participado en programas de competitividad que incrementen las capacidades para innovar dentro de sus modelos de negocios.	Preg. 5,7	Entrevista		

2.3 Técnicas, materiales e instrumentos.

Técnicas y procedimientos para la recopilación de la información.

- a) La información fue obtenida mediante una encuesta dirigida a Microempresas y emprendimientos de la zona Metropolitana de San Salvador; se analizó la información a través de gráficos de pastel como de barras, los cuales muestren los hallazgos obtenidos de las respuestas proporcionadas, y se realizó un análisis descriptivo, inferencial o cualitativo, y discusión de los resultados.
- b) La información obtenida a través de entrevistas al personal clave de instituciones de apoyo para desarrollar e incrementar las capacidades para Innovar en El Salvador, y se realizó un análisis descriptivo, inferencial o cualitativo, y discusión de los resultados.

Instrumento de Registro y mediación

Para realizar las entrevista se analizó las respectivas opinión de los participantes, se utilizó una guía de entrevista a instituciones de apoyo a fomentar la innovación gubernamentales y no gubernamentales, ministerio de Economía de El Salvador y sus programas relacionados al desarrollo de la innovación, universidades diferentes programas de apoyo empresarial, énfasis en la innovación y sus focos estratégicos de desarrollo para la innovación, diferentes ONG nacionales e internacionales que dentro de su cobertura de accionar se encuentren objetivos de desarrollo emprendedor, instituciones financieras y fondos de desarrollo productivo para proyectos de innovación existentes en El Salvador y se aplicará una encuesta a micro empresas de diferentes sectores que operan dentro del área Metropolitana de San Salvador.

Procesamiento y análisis de la Información

La estructura para la construcción del contenido de la encuesta, presenta los siguientes elementos en base al objetivo general de la investigación (Ver Anexo 1 y 1.1):

- Antecedentes de las Microempresas.
- Estructura de la Microempresas

- Información Comercial de las Microempresas
- Demanda Potencial del Mercado
- Estándares de calidad exigido
- Dificultades que enfrentan las Microempresas
- Principales Entidades públicas y privadas, que le han brindado apoyo
- Principales fuentes de financiamiento
- Capacidad de Innovación
- Modelos de encadenamiento productivo
- Necesidades específicas que la empresa requiere para su crecimiento

La estructura para la construcción de la entrevista, presenta los siguientes elementos en base al objetivo general de la investigación (Ver Anexo 2):

- Características actuales del modelo de negocios de las Microempresas,
- Necesidades más preponderantes para crecer
- Requerimientos de innovación dentro de los modelos de negocios de las Microempresas.
- Apoyos que brindan las instituciones para generar procesos de innovación dentro de las Microempresas.

3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

3.1 Dinamismo existente dentro el Ecosistema de desarrollo de MIPYME en El Salvador.

Se evaluaron diferentes instituciones de apoyo emprendedor gubernamentales y privados, y se entrevistó a representantes de Dirección de Innovación y Calidad del Ministerio de El Salvador, Industria Joven-Programa de Asociación Salvadoreña de Industriales, Cooperativa Red de Unión de Mujeres, y se investigó diferentes programas, que pertenecen a instituciones del Ecosistema Emprendedor y desarrollo empresarial, énfasis en las MIPYMES.

Dentro de los diferentes apoyos, se identificaron programas gubernamentales pertenecientes a diferentes sectores económicos, vinculaciones sobre la cadena de valor de las industrias creativas, se está promoviendo la creación y formulación de empresas relacionadas a las industrias creativas, apoyos para el desarrollo de prototipos comerciales de animación digital, audiovisuales y video juegos.

Las entrevistas realizadas a las instituciones de apoyo emprendedor y desarrollo empresarial énfasis en la MIPYME, sobre su funcionamiento y los tipos de apoyo que estas brindan para fortalecer los emprendimientos, de las cuales manifestaron que diseñan sus programas de asistencias técnica, y apoyo emprendedor, sobre los diagnósticos que realizan, información del ecosistema emprendedor, políticas de apoyo existentes en el país, los programas gubernamentales de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, y la experiencia que los técnicos brindan dentro de su trabajo de apoyo.

El proceso de evaluación refleja los apoyos técnicos en instituciones gubernamentales y no gubernamentales, dentro de los cuales se describen aspectos, tales como el diseño del modelo de negocios, vinculación a redes de apoyo, asesorías legales para constitución de empresas, líneas de prototipaje, programas de incubación y aceleración empresarial, asistencias técnicas especializadas de índole sectorial, cultura de innovación, análisis de mercado, procesos de exportación, asesorías especializadas en calidad y normativas requeridas para acceder a redes de proveedurías empresariales y procesos de exportación, tomando en cuenta el destino de las exportaciones, además de programas especiales como el “Programa Corredores Productivos” que se está ejecutando durante el presente año, y programas como la convocatoria de INNOVATICS 2-2019, el cual tiene como objetivo facilitar el acceso a tecnologías de

información para aquellas pequeñas y medianas empresas de manufactura, y el premio PIXELS challenge 2018; que fomenta la elaboración de contenido creativo en los rubros de animación y audiovisuales en una etapa de iniciación o básica, donde se abre un espacio que promueve la enseñanza, el trabajo en equipo y el aprendizaje para el desarrollo de habilidades técnicas.

Sobre lo anteriormente descrito dentro de la investigación, se refleja la capacidad técnica de las instituciones para poder establecer un sistema de apoyo que inicia desde el diseño de un emprendimiento, hasta los procesos de escalabilidad, que se reflejan en asesorías, o programas específicos de exportación, como los que desarrolla la Cámara Salvadoreña de Comercio e Industria, los programas de promoción de exportaciones del organismo promotor de exportaciones e inversiones de El Salvador (PROESA), las vinculaciones que se pueden brindar a programas emprendedores y desarrollo de PYMES regionales (CENPROMYPE), programas de corredores productivos dentro la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), que se están ejecutando dentro del presente año.

Dos de las instituciones evaluadas brindan asesorías en modelos de negocios, una de las instituciones entrevistadas posee fondos gubernamentales provenientes del Fondo de Desarrollo Productivo del Ministerio de Economía (FONDEPRO) y fondos del proyecto USAID de Educación superior para El Crecimiento Económico con montos hasta de \$50,000 dólares para el año 2018, con el programa NOVUS, y el programa de PIXELS para emprendedores con fondos no reembolsables hasta de \$ 50,000 dólares bajo criterios específicos y supervisión de los fondos por parte de la Dirección de Innovación y Calidad del Ministerio de Economía, pertenecientes específicamente a las industrias creativas, con los objetivos de fomentar la vinculación de la cadena de valor de las industrias creativas, promover la creación y formulación de empresas relacionadas a las industrias creativas, apoyando el desarrollo de prototipos comerciales de animación digital, audiovisuales y video juegos.

La entrevista realizada a técnicos y coordinadores del programa Industria Joven, desarrollado por la Asociación Salvadoreña de Industriales y la agencia de EE.UU. para el Desarrollo Internacional (USAID), donde se especifica que para el presente año han realizado diferentes alianzas y con intervención en 7 municipios (Santa Ana, Sonsonate, Santa Tecla, San

Salvador, Soyapango, Mejicanos y San Miguel), para identificar equipos de jóvenes emprendedores con proyectos industriales con experiencia previa, para la inserción dentro de cadenas productivas con apoyos para la legalización del emprendimiento a una microempresa y con otorgamiento de un “capital inicial” financiado por USAID de hasta \$ 9,000.00, con un retorno del financiamiento entregado del 40% al proyecto, a un plazo de 6 meses posterior a la activación de las relaciones comerciales.

Sobre la investigación se identifican además de aportes de capital inicial, una serie de fondos para la gestión de financiamiento emprendedores, bajo características especiales y condicionamientos crediticios que se ajustan a las necesidades y capacidades de los emprendimientos y Microempresas, algunos son promovidos por el Instituto Nacional de la Juventud (INJUVE) en coordinación con el Fondo Solidario para la Familia Microempresaria (FOSOFAMILIA), cuya línea especial de crédito emprendedor corresponde hasta 50 salarios mínimos que son equivalentes a \$ 12,600 dólares, con intereses preferenciales para emprendedores, dichos fondos son gestionados mediante la Banca de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL); además el banco posee líneas de créditos específicas llamada Banca Emprende que financia emprendedores de la Micro y Pequeña empresa interesados en iniciar o desarrollar proyectos productivos, incluyen dentro de las líneas crediticias la formación de capital, gastos corrientes o capital de trabajo y prestación de servicios, programas de apoyo a emprendimientos de banco PROMERICA, entre otros proyectos que se están desarrollando BANCO AZUL, BANCO AGRICOLA, BANCO DE FOMENTO AGROPECUARIO y BANCO HIPOTECARIO.

Se destacan, asociaciones empresariales en El Salvador como lo son: Asociación Nacional de la Empresa Privada – ANEP, Asociación Salvadoreña de Industriales – ASI, Cámara de Comercio e Industria de El Salvador – CAMARASAL, Corporación de Exportadores de El Salvador – COEXPORT, Asociación de Líderes del Talento Humano – ALTHES, entre otras asociaciones que conforman este importante sector de representación de empresas por sectores, FUNDACIÓN ASESORES PARA EL DESARROLLO: Especializada en capacitación, asesoría y consultoría técnica y mercadológica, para competencia del Talento Humano, FUSADES ofrece: análisis de la coyuntura económica, coyuntura social, Competitividad y clima de inversión, Crecimiento y Empleo, Economía agropecuaria,

Educación, Emprendimiento e Innovación y el Control de Calidad e Inocuidad de alimentos, en conjunto con FIAGRO y BANDESAL, apoyan a emprendedores, LA ESCALÓN busca contribuir a la generación de empleo mediante el fomento de la inserción laboral, la creación de microempresas y el fortalecimiento de la competitividad de las MIPYME.

En el ámbito de FINANCIAMIENTO se puede destacar a FEDECACES DE R.L., organización cooperativa de segundo piso, con más de 115 agencias a nivel nacional que atienden a diversos sectores de población, trabajadores asalariados privados o públicos, MyPEs, artesanos, agricultores, profesionales, y pequeños y medianos productores entre otros, INTEGRAL, Sociedad de Ahorro y Crédito, empresa especializada en micro finanzas, socialmente comprometida con el desarrollo sostenible de personas y sector empresarial, con servicios para microempresas, pequeña empresa, crediremesa, crediagropecuario, ahorros.

Entre otras instituciones financieras se destaca, BANCO AZUL su programa de RSE lidera tiene cuatro líneas de acción, el diplomado Lidera Azul, formación en temas gerenciales, lidera tu empresa con cursos concretos, encuentros empresariales para conferencias en temas especializados o coyuntura, lidera asesora consolida resultados y fortalece capacidades, TIGO con su iniciativa Foro PYMES cuyo objetivo es brindar las herramientas tecnológicas y el acompañamiento necesario para el crecimiento y adopción de un estilo de vida digital del sector empresarial, MICROSOFT apoya patrocinando actividades y eventos enfocados a la formación tanto técnica como de negocios destinada a emprendedores, BANCO AGRÍCOLA con su programa de RSE Impactamos ayuda a los emprendedores, 46 mentores en Banco Agrícola que brindan acompañamiento y comparten su conocimiento para desarrollar 17 ideas de negocio, BANCO DAVIVIENDA con su iniciativa Espacio TEC, programa de apoyo a emprendimientos tecnológicos con un proceso formativo y apoyo en incubación y conexión con mercados internacionales para el ganador, MICROSOFT facilita su portafolio de herramientas tecnológicas a los emprendimientos para que puedan comenzar operaciones sin tener que invertir una cantidad alta en soluciones informáticas, AFP CONFÍA su programa de RSE Sabios y Expertos, en el que expertos retirados de forma voluntaria asesoran a PYMES para contribuir a su desarrollo productivo impactando en la economía del país, BANCO PROMÉRICA con su programa de RSE Mentoring El Mercadito, donde empresarios exitosos, la mayoría socios activos de la Cámara de Comercio e Industrias de El Salvador.

Podemos destacar los siguientes esfuerzos entre los que sobresalen el programa del BID, creó la plataforma gratuita y virtual ConnectAmericas.com, para que empresas de la región puedan hacer negocios de una manera sencilla y ágil, a través de una red social empresarial en línea, JICA con CONAMYPE, Revista ONPAKU para promover productos, con el propósito de dar a conocer los productos de los municipios para fortalecer la comercialización, asistencia técnica que permitió la apertura una nueva tienda Un Pueblo Un producto en el municipio San Vicente, USAID Programa de Desarrollo PYME, apoyo para el establecimiento de una plataforma de comercio electrónico, que permite a las PYMES salvadoreñas comprar y vender productos a miles de otras PYMES en los Estados Unidos, México y otros países donde se utiliza el modelo SBCS, la FUNDACIÓN FORD en conjunto con la CONAMYPE y la SC Proyecto “Superando los obstáculos de las MYPE como proveedores del sector público en El Salvador; con un enfoque de competencia” para aportar sobre las barreras de entrada que enfrentan las MYPES para ser proveedores del sector público.

El BCIE/ INICIATIVA DINAMICA fortalecer el ecosistema empresarial para MIPYMES y especialmente para MIPYMES nuevas, jóvenes y / o innovadoras; así como el fortalecimiento del sector financiero para fomentar un acceso adecuado a servicios financieros para estas MIPYMES a nivel regional, la Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI) y la ONG belga ACTEC, con el apoyo de COOPERACIÓN BELGA PARA EL DESARROLLO, ejecutan el proyecto “Transformar microempresarios: desarrollo socioeconómico de microempresarios y empoderamiento de la mujer, a través de la consolidación del programa MBA Micro y la creación de una Escuela de Negocios para MYPES”. (2017-2021) OIT con Centromype, proyecto “Desarrollo de Servicios de Empresarialidad de Jóvenes y Mujeres para la Creación de Iniciativas Emprendedoras, Elaboración de Planes de Negocios y Entrega de Capital Semilla”, AECID, Convenio “Juventud y Empleo” una intervención Binacional Honduras y El Salvador.

La Universidad Centro Americana José Simeón Cañas (UCA); que trabaja con CONAMYPE, con programas de asistencia técnica para crear empresas, formación emprendedora, desarrollo de redes, gestión de financiamiento, asistencia técnica en la formalización y legalización, así como alianzas de trabajo con la Cámara de Comercio e industria con procesos de Pre incubación, Incubación, Networking y Vinculación, entre otros

aliados se mencionan programa de Sabios y Expertos, que asesora a PYMES en temáticas específicas con expertos internacionales, FUSADES PROINNOVA apoyando en el desarrollo de planes de innovación y planes de negocio, inversionistas ángeles e inversionistas privados que pueden existir, apoyos como CRECEMOS TU EMPRESA del Ministerio de Economía, que brinda asesoría en inversiones con orientación empresarial, información de contexto para el desarrollo de inversión productiva, asesoría en tramites con orientación en gestión y factibilidad ambiental, sanitarias, construcción y funcionamiento de proyectos productivos y de servicios, alianzas con CENTROMYPE en asistencia técnica en la comercialización de los productos y servicios, y con la incubadora YAWAL que trabaja con emprendimientos dinámicos con impacto y de las industrias creativa, apoyando a emprendedores a fortalecer sus modelos de negocios y su inserción en el mercado.

Las gestiones de emprendimientos y microempresas de base tecnológica como la de la incubadora GERMINA de la Universidad Francisco Gavidia y CDMYPES/UFG, sus esfuerzos con instituciones del ecosistema han generado apoyos a diferentes emprendedores de diferentes sectores que puedan ser escalables en diferentes etapas de su desarrollo, entre los que se mencionan las empresa de tecnología como aplicaciones web PARROT, Sistema De Comercio Automotriz (SICOA), aplicación móvil Bon Appetit, servicios de decoración y diseño de interiores Color Space, plataforma WEB de múltiples servicios, Sistema De Comercio Automotriz (SICOA), publicidad holográfica IXPA, emprendimiento turísticos OTURS TRAVEL, tiendas virtuales WARAU, empresa de video juegos Hardmode Interactive, empresa dedicada a la producción de animación digital y se dedica al mercado de los Estudios de Animación Llama Studios.

La investigación refleja acciones que las universidades dentro de las que resalta la Universidad Francisco Gavidia (UFG), que han realizado diferentes actividades, para integrar los actores del ecosistema entre los que se mencionan congresos, conferencias junto a la Asociación de Institutos Operadores de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (ACDMYPE), instituciones de apoyo TICS, los premios PIXELS PRO, que premian las animaciones digitales, videojuegos y producciones audiovisuales, Pixels Challenge 2018 organizado por la Dirección de Innovación y Calidad del MINEC, que fomenta la elaboración de contenidos

creativos en los rubros de animación y audiovisuales, alianzas con empresas proveedoras como WALMART , HUAWEI y su programa “ Semillas para el futuro” con el objetivo que estudiantes puedan adquirir experiencia y ver modelos de operación en países como Beijing, agencias de publicidad de alto prestigio como la agencia Publicidad Comercial Mullen Lowe desarrollando problemas de diseño para empresas emprendedoras y generando estrategias y campañas publicitarias con visión de ser marcas de reconocimiento regional e internacional.

Concursos y premios a la innovación como los desarrollados por la Incubadora de Empresas Germina y el Centro de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa con premios de capital semilla de \$ 5,000, vinculaciones y encuentros con redes latinoamericanas de Incubadoras y Aceleradoras de Empresas, vinculaciones con CORSATUR-MITUR, para desarrollo de emprendimientos dentro del sector turismo, eventos y congresos regionales en tecnológicas de avanzada como el IV Congreso Centroamericana de Nanotecnología y II Congreso de Nanotecnología y Tecnologías Futuras, congreso de industrias 4.0 enfatizadas a tecnologías para las PYME y educación virtual para proyectos de desarrollo emprendedor, encuentros internacionales de innovación , conocer y vincularse a las plataformas centroamericanas de exportación, ferias de innovación y tecnología como las que desarrolla la AMCHAM con la finalidad de presentar proyectos de emprendimiento con enfoques tecnológicos, encuentros regionales de atención MIPYMES dentro de la región SICA, encuentros Latinoamericanos de Incubación y Aceleración de Empresas, como los desarrollados por la Red Latinoamericana de Incubación y Aceleradoras de Empresas(RETEI), foros sobre emprendimientos en la era digital.

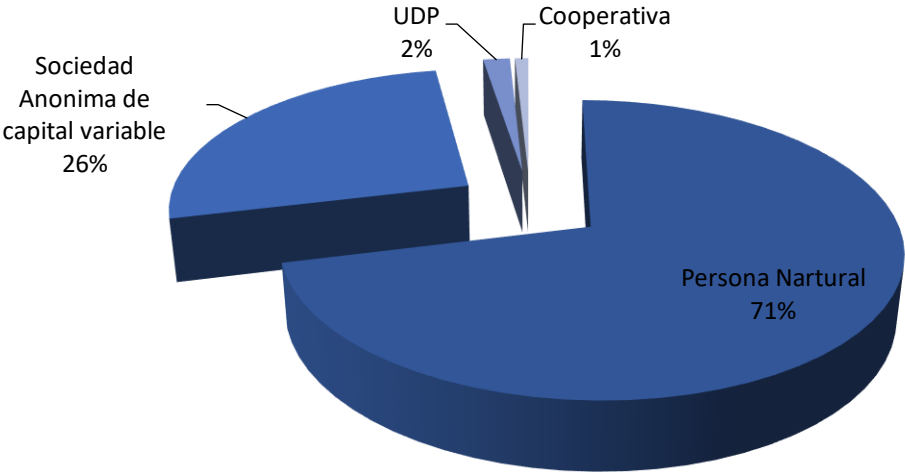
3.2 Evaluación de las capacidades Empresariales existentes en las Microempresas en el área Metropolitana de San Salvador.

De las empresas que llenaron el instrumento, el 71% de estas son personas naturales, sin especificación de ser o no contribuyente, un 26% son sociedad de capital variable, un 1% cooperativas, y un 2% UDP, lo que refleja que dentro de la zona Metropolitana de San Salvador, las microempresas y emprendimientos que tienen una trayectoria de gestión mayor o igual a un año funcionan como personas naturales, de los cuales no todas están registradas dentro del Ministerio de Hacienda para entregar un crédito fiscal o una factura comercial, tomando en cuenta que bajo ley, hay parámetros de ingresos que obligan a las personas

naturales a estar registradas en hacienda, y que por la naturaleza de sus servicios y clientes, es muy importante esta consideración para poder ofrecer un servicio o vender un producto, ya que si adolecen de esto, las empresas principalmente si son empresas que requieren un C.C.F. o Factura para poder comprarles.

Otro elemento de importancia es la existencia de Cooperativas y UDP, que refleja a grupos de emprendedores, o microempresarios trabajando en conjunto para desarrollar una actividad económica, lo que desde el punto de vista estratégico, se requiere que exista mayores niveles de agrupaciones para el desarrollo de encadenamientos productivos, que contribuyan a generar mayor escalabilidad individual a las Microempresas y emprendedores en etapas de crecimiento.

Figura 4: Razón Social de Microempresas de la zona Metropolitana de San Salvador

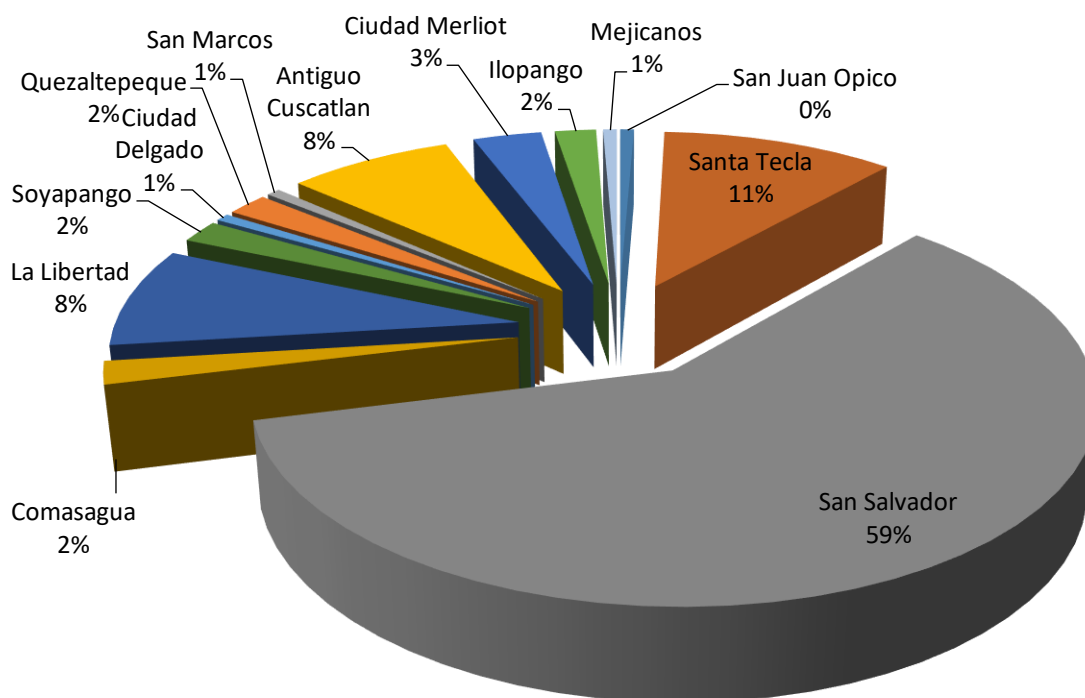


Fuente: Elaboración propia en base a Microempresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

De las Microempresas y Emprendedores, que llenaron el Instrumento pertenecientes a la Zona Metropolitana de San Salvador Conformados por Apopa, Ayutuxtepeque, Cuscatancingo, Delgado, Ilopango, Mejicanos, Nejapa, San Marcos, San Martin, Tonacatepeque, Soyapango, San Salvador, Antiguo Cuscatlán y Santa Tecla, principalmente de los sectores económicos industriales: agroindustria, alimentos y bebidas, textil y confección, química y farmacia y cosmética natural, plásticos, electrónica, calzado cuero y accesorios, artesanías de exportación, papel y cartón, sector servicios: Servicios empresariales, logística y transporte,

servicios médicos, industrias creativas, aeronáutica, turismo, industria informáticas, que son sectores económicos de mayor relevancia en el país, los resultados reflejaron, que el 59% pertenecen al municipio de San Salvador, 8% La Libertad, 1% Ciudad Delgado, 2% Soyapango, 1% San Marcos, 8% Antigua Cuscatlán, 2% a Quezaltepeque que pertenece al departamento de la Libertad, 3% Ciudad Merliot que pertenece al municipio de Santa Tecla departamento de la Libertad, 2% de Comasagua que es un municipio del departamento de la Libertad, un 2% Ilopango, 1% Mejicanos, una empresa perteneciente a San Juan Opico que pertenece al departamento de la Libertad y 11% perteneciente a Santa Tecla. De los municipios del área Metropolitana, se toma a la Libertad, ya que se considera un importante dinamismo en San Salvador, y muchas de las empresas que están ubicadas en la Libertad, operan en toda el área Metropolitana, incluso en otras zonas del país.

Figura 5: Municipios donde están ubicadas las Microempresas evaluadas dentro de la investigación.



Fuente: Elaboración propia en base a Microempresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

Las empresas que están establecidos dentro de estos municipios se dedican a las siguientes actividades identificadas en el proceso de evaluación cualitativa y cuantitativa, las características de las actividades productivas se describen a continuación:

Figura 6: Características de los tipos de negocio Microempresariales en la Zona Metropolitana de San Salvador.

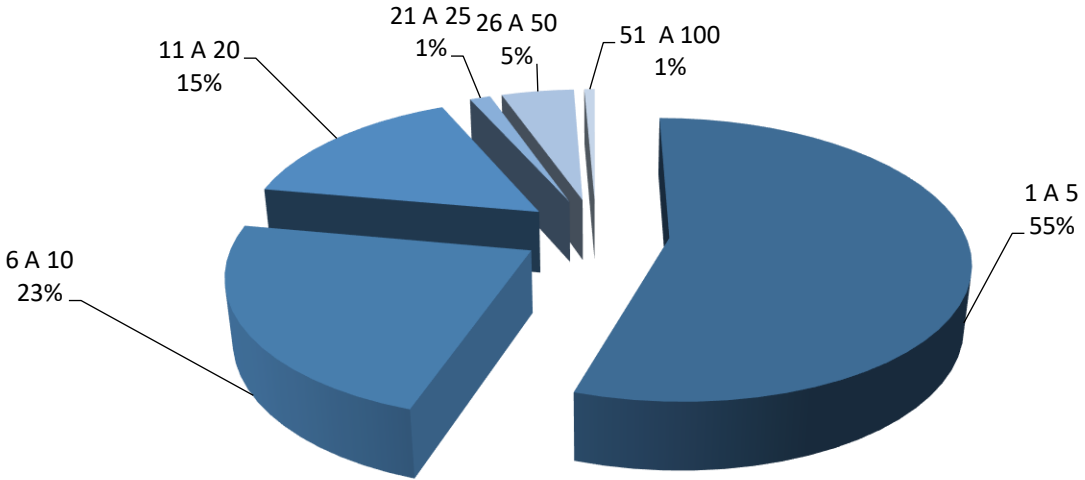


Fuente: Elaboración propia en base a Microempresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

Del análisis del tipo de modelos de negocio, y el giro de estos, se identificaron en la Zona Metropolitana de San Salvador, una serie de Microempresas, dentro de las resaltan, floristerías, diseño, producción y comercialización de prendas de vestir, ferreterías, cafeterías, elaboración de productos de belleza, reparación de computadoras, servicios veterinarios, ferreterías, laboratorios clínicos, comercio al por mayor entre otros modelos de operación, de lo cual nos está brindando las capacidades actuales de los modelos de negocio para poder ser fortalecidos, las características de estos, el rango de cobertura actual y la capacidad de crecimiento y sostenibilidad de dichos modelos de negocios.

Otro de los factores de mayor relevancia para poder evaluar las características de los modelos de negocios, son el número de empleados que poseen actualmente, el detalle se describe a continuación:

Figura 7: Número de Empleados Fijos de Microempresas de la zona Metropolitana de San Salvador.

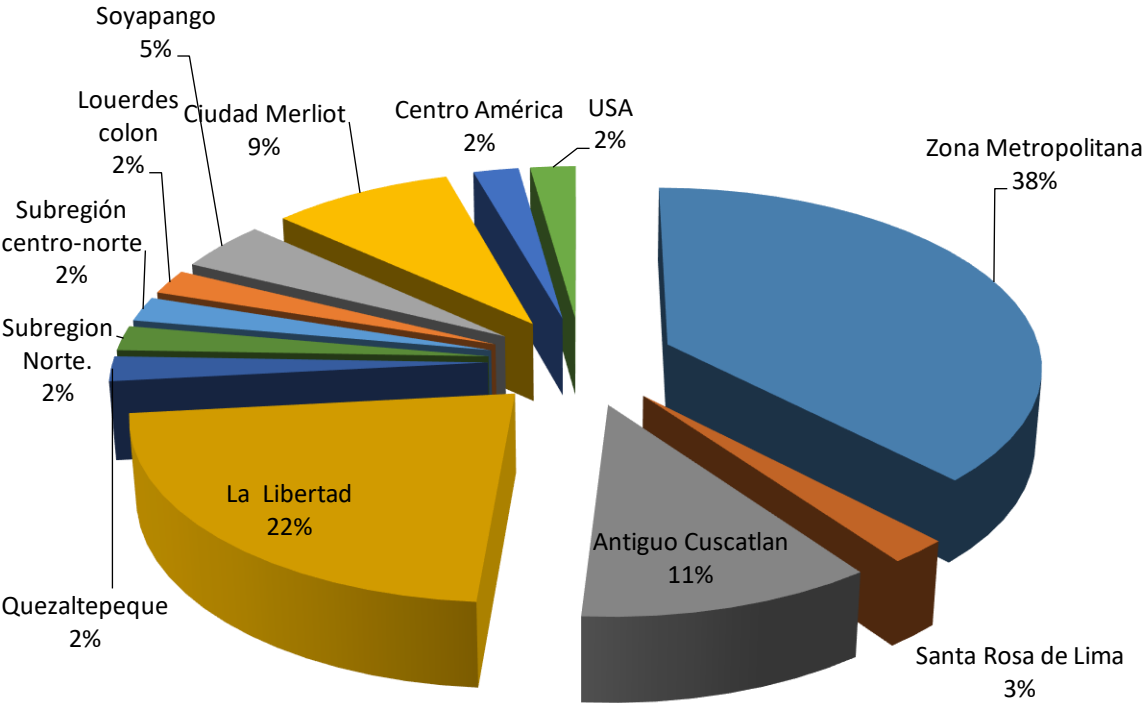


Fuente: Elaboración propia en base a Microempresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

Los datos reflejan que en un 55% poseen hasta 5 empleados, un 23% hasta 10 empleados, un 15% hasta 20 empleados fijos, un 1% hasta 25 empleados, un 5% hasta 50 empleados y un 1% hasta 100 empleados, lo que refleja que a pesar de que la categoría de Microempresas es

hasta 10 empleados, y los emprendimientos no se define un numero específico, según los criterios de CONAMYPE, existen Microempresas, que poseen más de 10 empleados generando ingresos brutos anuales debajo de los 121,319.40; factor que es de tomar en consideración y de análisis para evaluar sus capacidades crecimiento, respecto a otros modelos de negocios, que con menor cantidad de personal generan ingresos brutos mayores, no obstante es un factor de análisis las capacidades actuales que generan las Microempresas, y emprendedores para generar empleo.

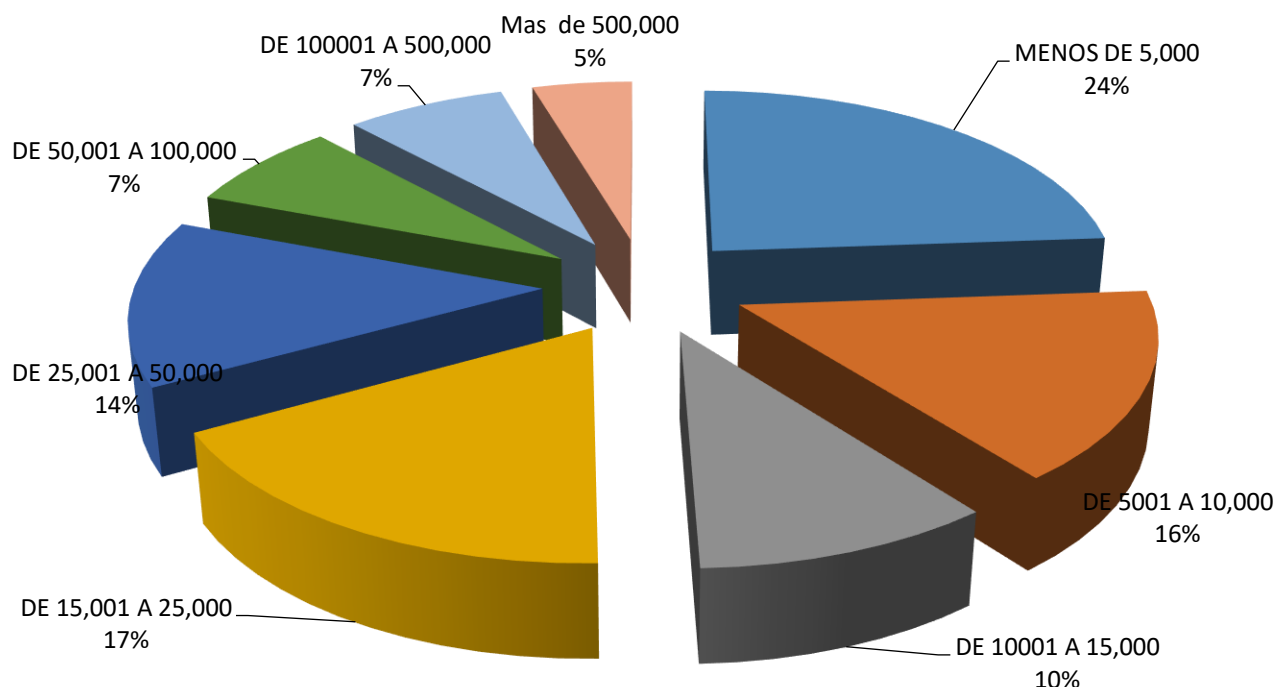
Figura 8: Zona de Cobertura de Microempresas que operan en la Zona Metropolitana de San Salvador



Fuente: Elaboración propia en base a Microempresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

El análisis de las empresas que llenaron el instrumento, solo un 4% reflejaron que su cobertura de mercado estaba fuera del área Metropolitana de San Salvador en USA y Centro América, en su mayoría se refleja que las empresas operan en San Salvador en uno, o varios municipios dentro de su zona de cobertura.

Figura 9: Ingresos del último año de operación de las Microempresas que operan en el Área Metropolitana de San Salvador.



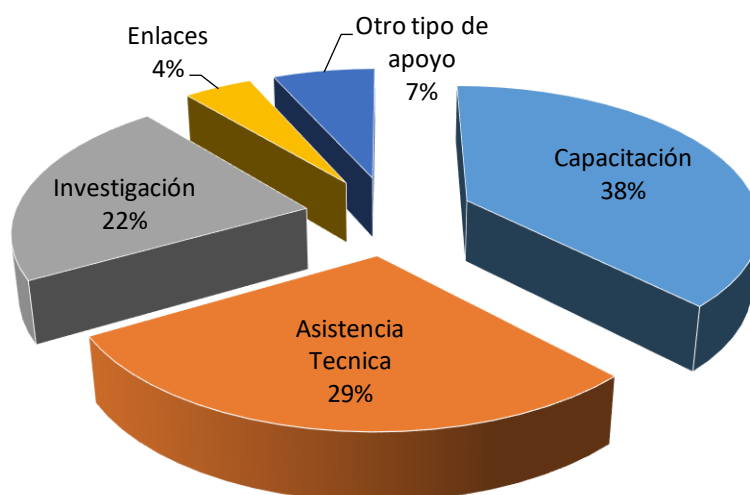
Fuente: Elaboración propia en base a Microempresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

El análisis refleja que las empresas encuestadas, un 24% reflejaron ingresos inferiores a las \$5,000 anuales, un 16% reflejaron ingresos de hasta de \$10,000 anuales, un 10% hasta \$ 15,000 anuales, un 17% hasta \$25,000 anuales, un 14% hasta \$ 50,000, un 7% hasta \$100,000, un 7% arriba de \$ 100,000, y un 5% que reflejaron ingresos superiores a los \$500,000 anuales, lo que denota que existe un porcentaje de empresas evaluadas, que pudieran tipificarse como emprendimientos, ya que reflejan ingresos inferiores a los \$5,000 anuales, un 57% de las empresas genera ingresos arriba de los \$5,000, hasta \$50,000, y un 12% ingresos superiores a los \$100,000, lo que refleja por un lado el número de Micro empresas, que se encuentran en una categoría de emprendimientos, que tienen más de un año de operación. Otro de los aspectos de importancia reflejados, es que un 7% generan ingresos brutos anuales hasta de \$ 500,000. Lo que denota que hay Microempresas que generan

ingresos arriba de \$ 121,319.40; teniendo una estructura de empleados hasta de 10 personas fijas.

Dentro de la investigación, uno de las principales objetivos es conocer el dinamismo de los actores del ecosistema, y las universidades juegan un papel muy importante dentro del análisis, para evaluar el grado de apoyos al ecosistema empresarial, enfatizando en la Microempresas, del cual las encuestas reflejaron que las Microempresas que llenaron el instrumento, un 33% de estas si han recibido un apoyo de alguna universidad de El Salvador en su gestión de desarrollo interna o externa, dentro de estos apoyos se encuentran capacitaciones, asistencia técnicas, investigaciones, enlaces comerciales.

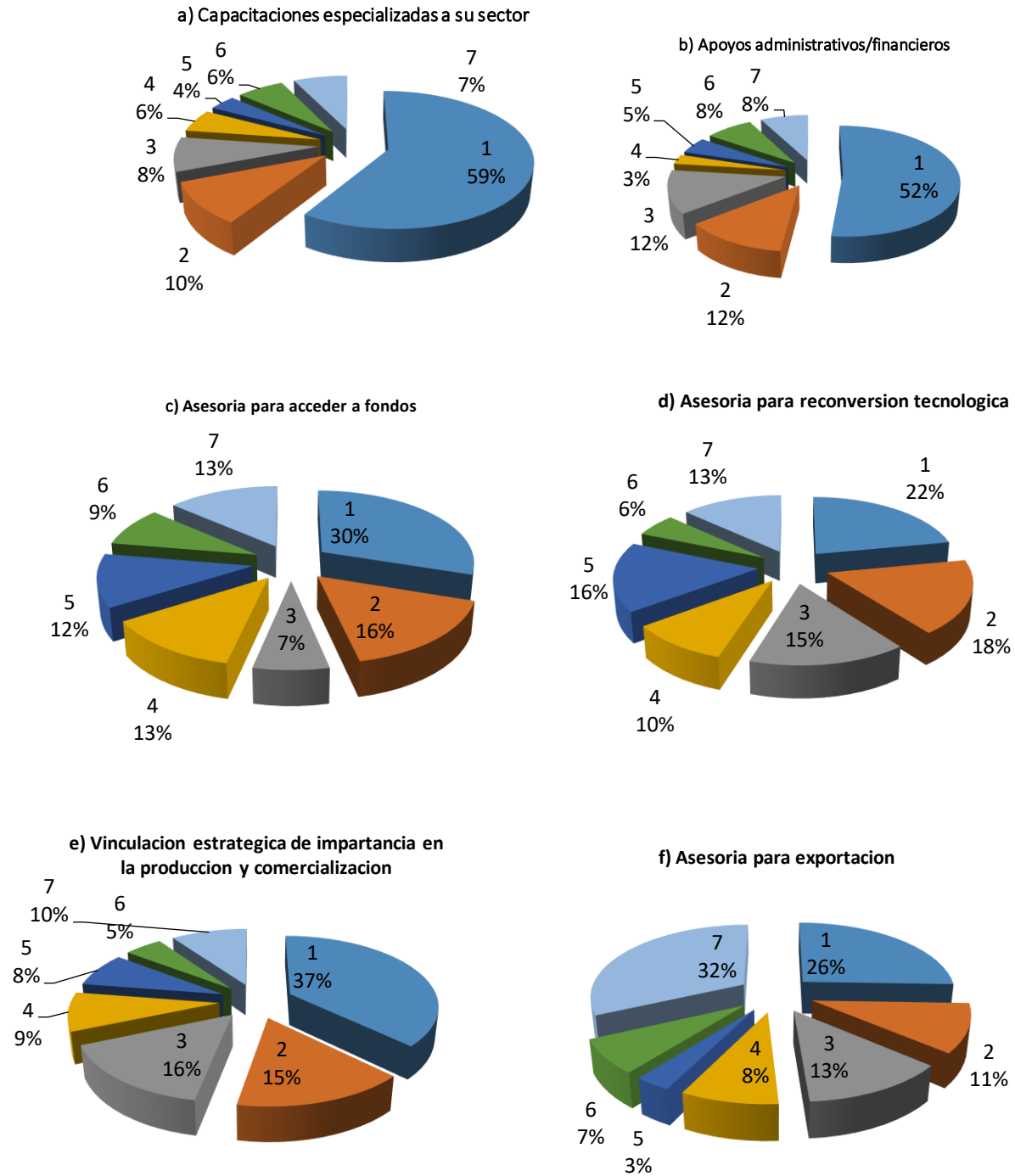
Figura 10: Apoyos de la Academia para mejorar la gestión de las Microempresas



Fuente: Elaboración propia en base a Microempresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

Las empresas que llenaron el instrumento, según sus características de negocio, el tipo de apoyo que ellos requieren para hacer crecer su empresa, el análisis reflejo que un 59% de los entrevistados, las capacitaciones especializadas, son de importante prioridad para ellos.

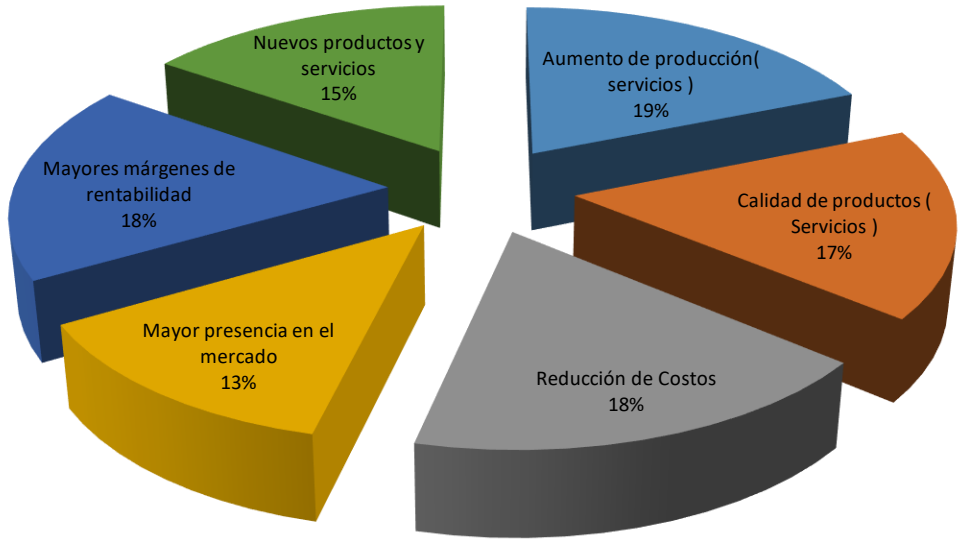
Figura 11: Factores de mayor importancia para el beneficio de las Microempresas encuestadas.



Fuente: Elaboración propia en base a Microempresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

Un 52% reflejo que los apoyos administrativos/financieros son de mayor relevante, el análisis refleja que en un porcentaje de 30% las empresas consideran de mayor prioridad el acceso a fondos, un 22% considera de prioridad la asesoría para la reconversión tecnológica, un 37% considera con alta prioridad la asesoría en la producción y comercialización, y un 26% considera de alta importancia la asesoría en procesos de exportación.

Figura 12: Servicios Especializados requeridos por el sector empresarial de parte de las Universidades

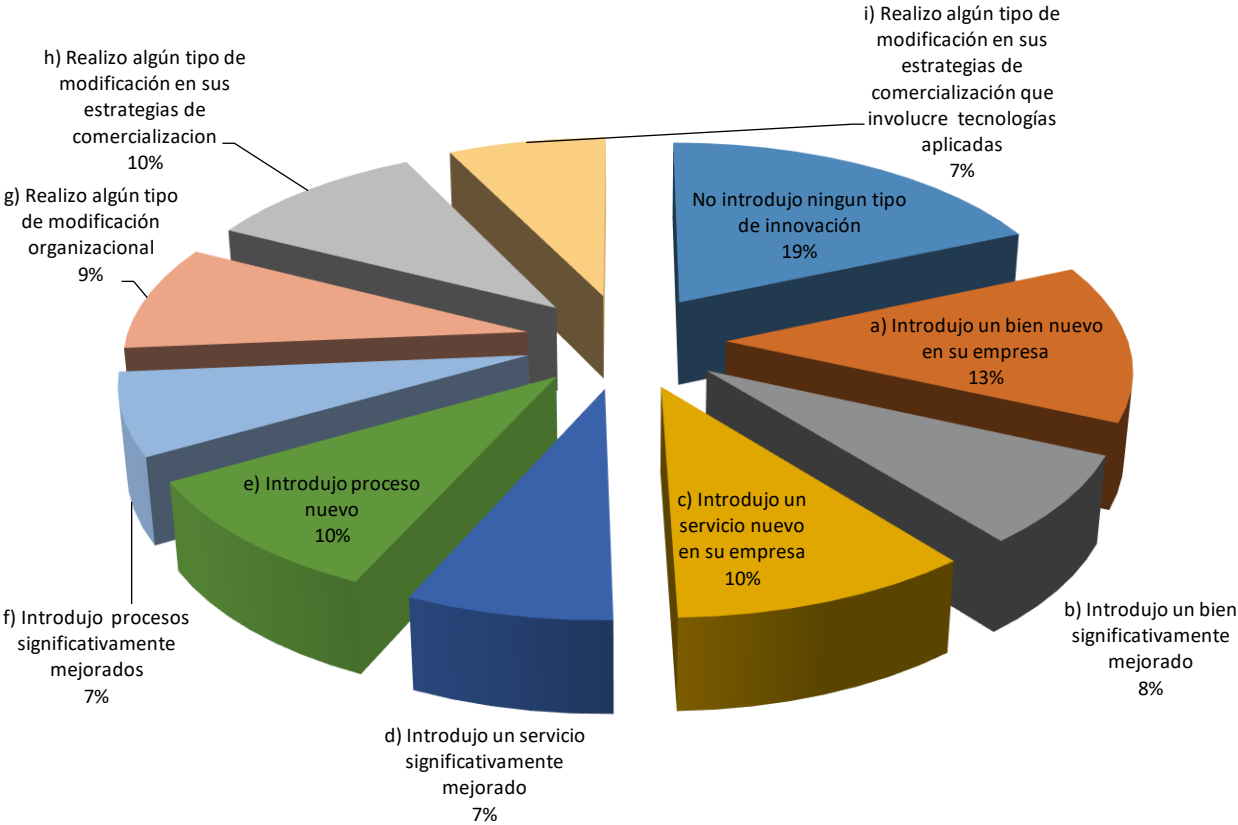


Fuente: Elaboración propia en base a Microempresas zona Metropolitana de San Salvador/2019

Dentro de los apoyos especializados requeridos por los empresarios, para que las universidades incrementen sus apoyos especializados, dentro de los programas para incrementar el crecimiento empresarial, el 15% se enfoca por el desarrollo de nuevos productos y servicios, un 19% aumento de la producción, un 17% asesorías especializadas para mejorar la calidad de productos y servicios, un 18% apoyo para la reducción de los costos, un 13% requiere poder tener mayor participación de mercado, y un 18% requieren apoyo de las universidades para que les ayuden a incrementar sus márgenes de rentabilidad.

Dentro de los principales objetivos del estudio, esta poder evaluar las capacidades de innovar dentro de las Micro Empresas evaluadas, y los requerimientos de apoyo del ecosistema para incrementar la competitividad de las Microempresas y Emprendimientos que están en una etapa de desarrollo.

Figura 13: Innovaciones desarrolladas dentro de los últimos 3 años de operación



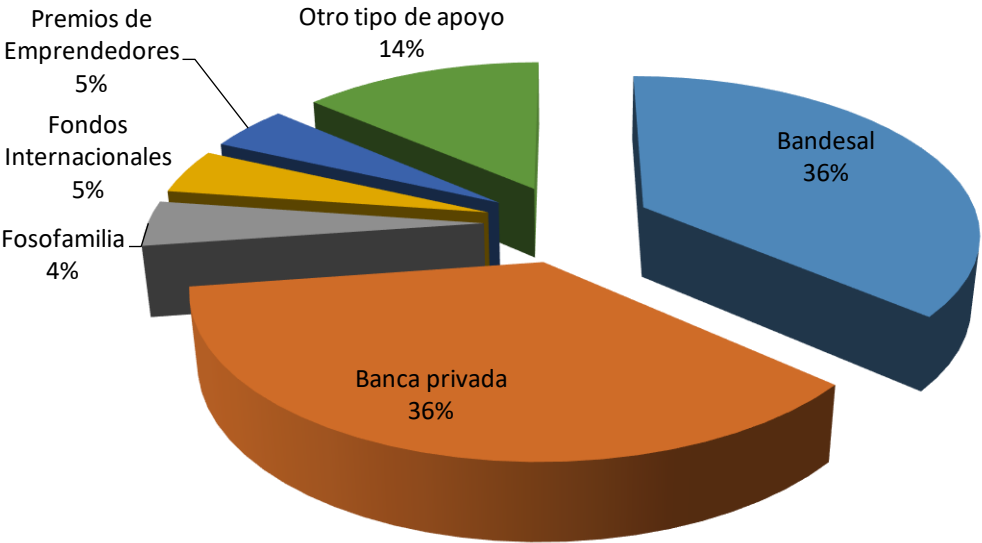
Fuente: Elaboración propia en base a Micro Empresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

El análisis refleja que un 19% de los encuestados no introdujo ningún tipo de innovación, el resto de los encuestados, manifestó haber desarrollado algún tipo de innovación dentro de los tres últimos años, un 7% manifestó haber desarrollado nuevas o mejoras en sus estrategias de comercialización que involucren herramientas tecnológicas, un 13% manifestó haber involucrado un bien nuevo dentro de su empresa, un 8% introdujo algún tipo de mejoras en un producto ya existente, un 10% introdujo un servicio nuevo, un 7% introdujo mejoras en ese servicio, un 10% manifestó introducir un nuevo proceso, un 7% introdujo algún tipo de

mejora en el proceso, un 9% realizó algún tipo de modificación organizacional, un 10% realizó algún tipo de modificación en sus estrategias de comercialización.

Al preguntar a las Microempresas, si han recibido algún tipo de apoyo para fondos de desarrollo productivo, el 19% manifestó que sí y un 81% que no han recibido ningún tipo de apoyo. Dentro de los principales apoyos para fondos de desarrollo productivo, de los que han recibido dicho apoyo, esta Bandedal en un 36%, Banca privada en un 36%, Instituciones como Fosofamilia en un 4%, Fondos Internacionales 5%, fondos de premios emprendedores gubernamentales y no gubernamentales, y un 14% otro tipo de apoyos entre los que podemos citar Banco Atlántida El Salvador, Unión Europea, AECID, El Salvador Emprende, FUSADES.

Figura 14: Instituciones de apoyo a proyectos de desarrollo de MIPYMES.



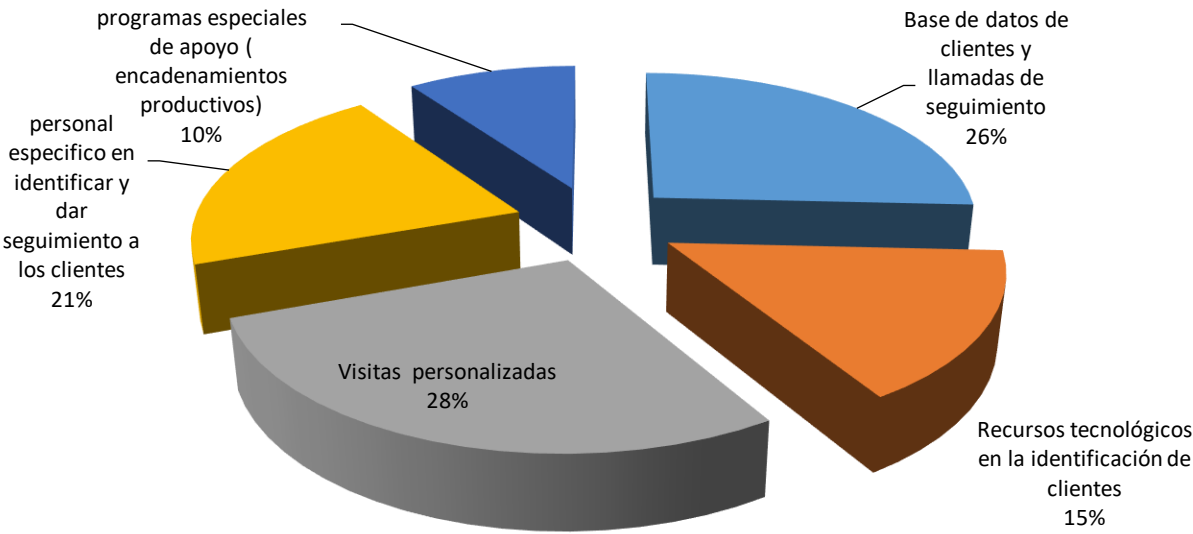
Fuente: Elaboración propia en base a Microempresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

Se evaluó si las Micro Empresas pertenecientes a la muestra de la investigación, estas habían recibido algún tipo de apoyo de algún programa de desarrollo productivo gubernamental o no gubernamental, del cual el 93% manifestó que no ha recibido ningún tipo de apoyo, solo un 7% reflejo que si, en diferentes áreas, dentro de la que se pueden citar capacitaciones para saber cómo exponer productos nuevos al mercado, presentación de proyectos a fondos

gubernamentales, asesoría por parte de BANDESAL, acceso a ferias, asesoría tecnológica por parte de instituciones Tecno El Salvador.

Para desarrollar, o mejorar la vinculación con sus clientes, los resultados de las encuestas reflejaron, que cuentan con base de datos de los clientes y efectúan llamadas de seguimiento, un 15% utilizó algún tipo de recurso tecnológico en la identificación de clientes, que puede ser por medio de las redes sociales, Facebook, Instagram, Linked, algún otro tipo de recurso que ayudo a identificar los clientes, un 28% manifestó que utiliza visitas personalizadas lo que puede estar en función del tipo de negocio. Un 10% manifestó que forman parte de algún programa de encadenamiento productivo que les ayuda en la gestión de comercialización, venta, seguimiento y presentación de productos y servicios como por ejemplo ferias empresariales.

Figura 15: Estrategias de las Microempresas para la vinculación de sus clientes

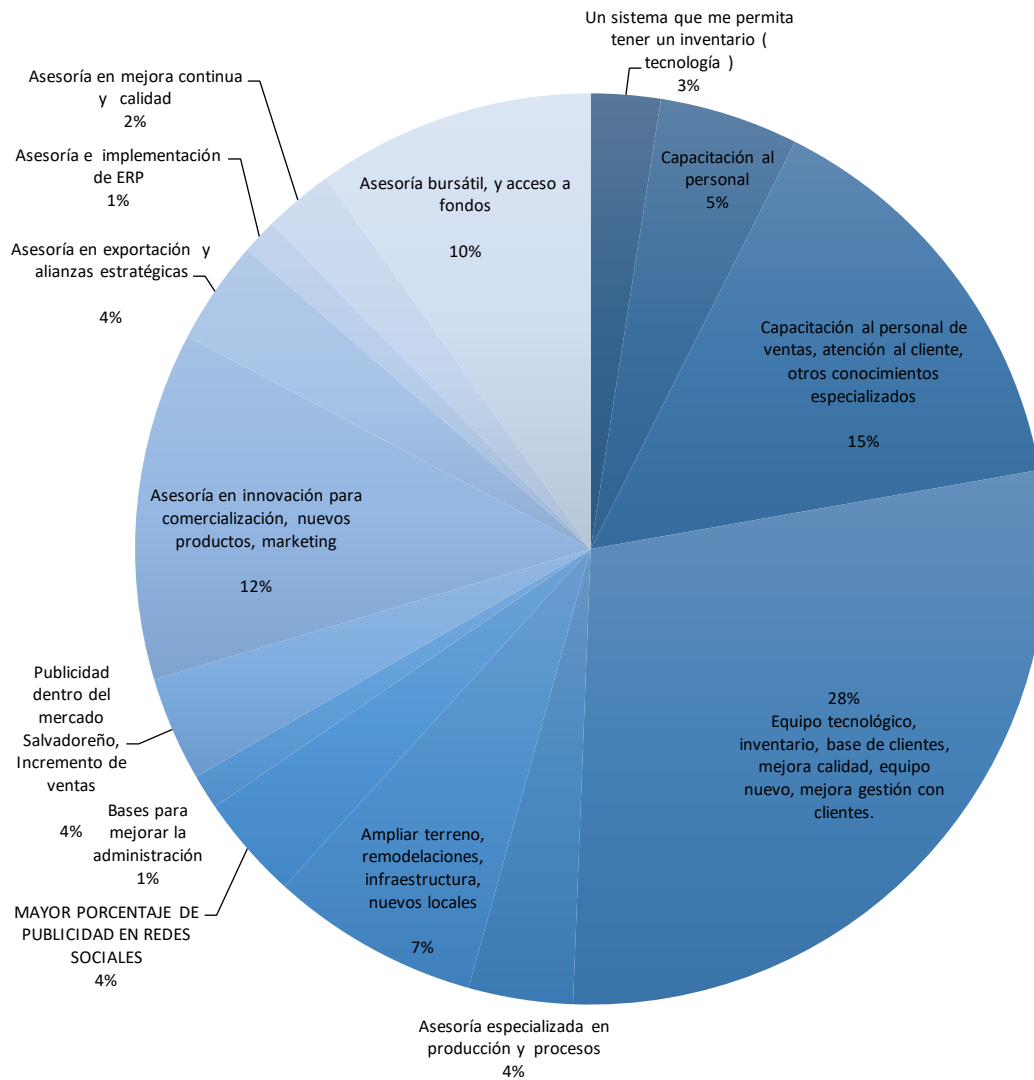


Fuente: Elaboración propia en base a Microempresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

Uno de los principales factores de análisis, es conocer las necesidades específicas que su empresa requiere para crecer a través del desarrollo de nuevos proyectos dependiendo su grado de desarrollo, tipo de negocio, u otras características, dentro de las que se resaltan, capacitaciones especiales para el personal de venta, adquisición de equipo tecnológico, programas de inventario, herramientas tecnológicas para identificar y dar seguimiento a los

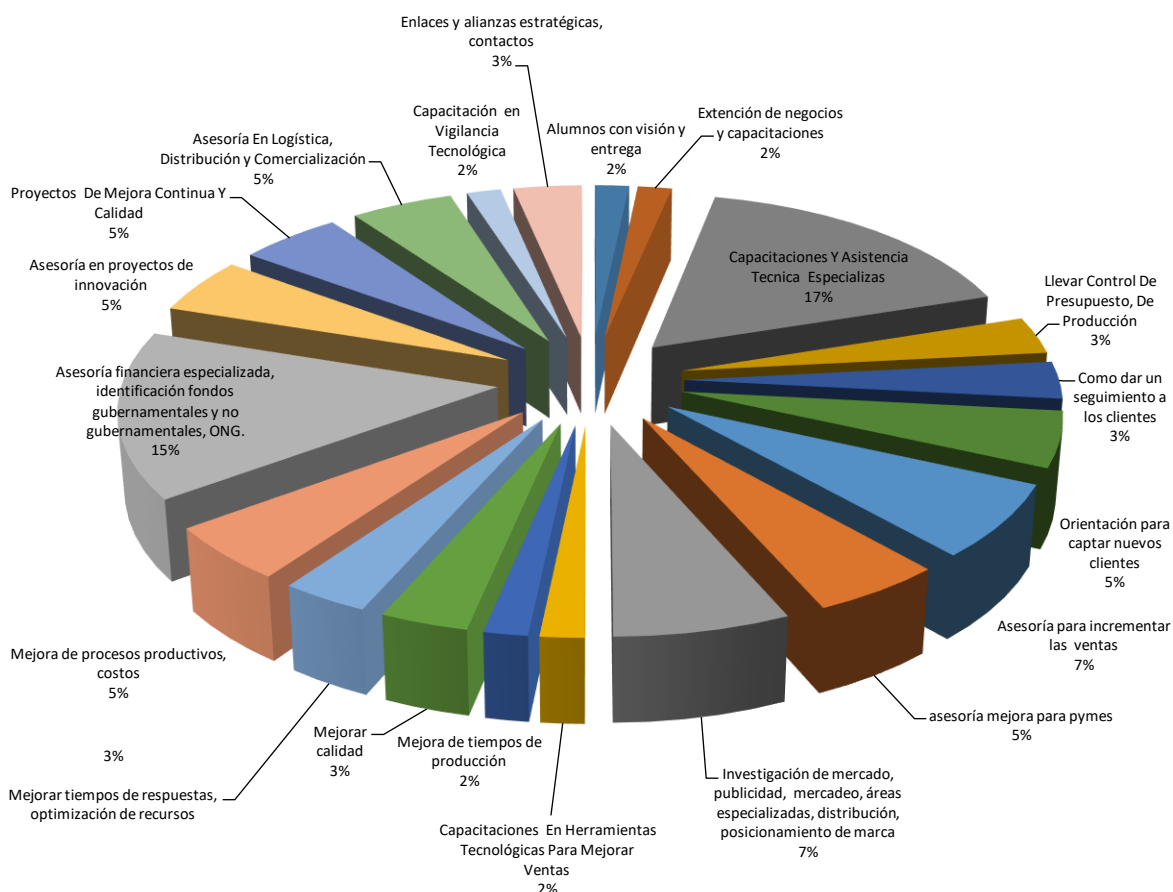
clientes, mejora de la calidad, asesorías especializadas en producción y procesos de valor, infraestructura, asesorías para incrementar la publicidad en redes sociales, asesoría para el incrementar la gestión administrativa de las Microempresas, estrategias para incrementar la publicidad en el Mercado Salvadoreño, Asesoría en Innovación para el desarrollo de nuevos productos/servicios, asesorías en procesos de exportación y alianzas estratégicas, implementación de ERP, asesorías en mejora continua y procesos de calidad, asesorías bancaria y accesos a fondos por parte de diferentes instituciones.

Figura 16: Necesidades específicas que su empresa requiere para crecer a través del desarrollo de un nuevo proyecto.



Fuente: Elaboración propia en base a Micro Empresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

Figura 17: Para mejor desempeño de los servicios universidad/empresa indique los aspectos que debería enfatizar los servicios de apoyo



Fuente: Elaboración propia en base a Microempresas zona Metropolitana de San Salvador/2019.

La evaluación enfatiza que se requieren mejorar servicios de apoyo para el sector empresarial, enfatizando en la Microempresa, dentro de los cuales se resaltan aspectos tales como las capacitaciones en herramientas tecnológicas para mejorar las ventas, mejoras en los tiempos de producción, mejora de la calidad, optimización de recursos, costos, investigaciones de mercado, estrategias de publicidad, mercadeo, distribución y posicionamiento de marca, estrategias para captar nuevos clientes, controles presupuestarios, mejorar la visión empresarial, alianzas estratégicas, vigilancia tecnológica dependiendo el sector del negocio, asesorías en logística y distribución.

Los programas de asistencias técnica, y apoyo a las MIPYMES y proyectos emprendedores, dentro de los que resaltan los CDMYPES del Ministerio de Economía de El Salvador, Ciudad

Mujer que trabaja con empresarialidad femenina, instituciones de carácter regional como CENTROMYPE, y otra serie de instituciones que evidencian los fuertes apoyos que se están brindando al sector de la Microempresa, especialmente en el Área Metropolitana de San Salvador.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

4.1 CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES GENERALES

Dentro de las principales características de la investigación, se identificaron programas gubernamentales pertenecientes a diferentes sectores económicos, que apoyan a MIPYMES y proyectos emprendedores, pero se encontró fuerte apoyo dentro de la cadena de valor de las industrias creativas, se está promoviendo la creación y formulación de empresas relacionadas a las industrias creativas, para el desarrollo de prototipos comerciales de animación digital, audiovisuales y video juegos, lo que identifica oportunidades a las empresas existentes y las que están en una etapa temprana de recibir apoyos gubernamentales y no gubernamentales, a las empresas que están dentro del sector de Industrias Creativas y Servicios Tecnológicos.

Las características del modelo de negocio son coincidentes en que la mayoría de empresas evaluadas se dedican al sector servicios, entre las que resaltan, Floristerías, Diseño, producción y comercialización de prendas de vestir, ferreterías, cafeterías, elaboración de productos de belleza, reparación de computadoras, servicios veterinarios, ferreterías, laboratorios clínicos, comercio al por mayor entre otros modelos de operación, de los ejemplos citados se denota un bajo nivel de producción, bajo nivel de desarrollo tecnológico, poca capacidad de exportación y de salir fuera del mercado de cobertura ubicado en la zona Metropolitana de San Salvador, y ausencia de Microempresas de Tecnología dentro de la industria de servicios digitales, no obstante sobre base del Ministerio de Economía, se tienen identificadas al 2019, 198 empresas que pertenecen al sector tecnológico, que en su mayoría son Microempresas y emprendedores independientes, que desarrollan una actividad productiva en el rubro de tecnología, lo cual refleja que es un sector pequeño, pero con potencial de convertirse en un sector importante para la economía del país, si las apuestas del ecosistema contribuyen a su dinamismo.

No se están desarrollando nuevos conocimientos especializados, para estimular la creación de nuevas empresas e incorporación de nuevos procesos que incentiven la innovación y la tecnología dentro de las características de las empresas que se crean y se desarrollan dentro de la zona Metropolitana de El Salvador.

Se consideran importantes los programas estratégicos de desarrollo empresarial, dentro de los cuales se describen aspectos, tales como el diseño del modelo de negocios, vinculación a redes de apoyo, asesorías legales para constitución de empresas, líneas de prototipaje, programas de incubación y aceleración empresarial, asistencias técnicas especializadas de índole sectorial, cultura de innovación, análisis de mercado, procesos de exportación, asesorías especializadas en calidad y normativas requeridas para acceder a redes de proveedurías empresariales, sin embargo se considera que es necesario poder fortalecer los mecanismos de apoyo en diferentes áreas, dependiendo de las características de las industrias, pero es coincidente en base a comentarios de representantes de instituciones de apoyo, que las estrategias de comercialización y marketing digital que se están desarrollando dentro de los modelos de negocios deben ser fortalecidos para el crecimiento, y deben de existir estrategias adecuadas para cambiar la visión de crecimiento de las empresas, vinculadas a un sistema de aceleración por parte de las instituciones de apoyo.

Se considera débil las estrategias para el fomento de una cadenas de valor, no se está promoviendo con suficientemente fortaleza estrategias, donde se crean modelos de encadenamiento productivo de Microempresas, y otra serie de estrategias como Clúster integrados en una zona específica, u acciones gubernamentales y no gubernamentales, en pro de la integración productiva en diferentes eslabones de una cadena sectorial, para facilitar oportunidades de negocios y condiciones de competitividad a Microempresas y proyectos emprendedores en etapa de desarrollo y en etapas que puedan generar escalabilidad nacional y regional.

La actividades productivas en el área Metropolitana se concentra en un 59% en San Salvador, la investigación denota que el municipio de la Libertad y Santa Tecla, reflejan dinamismo importante, se puede concluir que la mayor actividad Microempresarial se concentra en San Salvador, Santa Tecla y la Libertad, tomando en cuenta la diversidad de negocios, podemos asociar el nivel de capacidad de crecimiento en términos de cobertura, ingresos, tipo de negocio, y otros factores de competitividad en los municipios del área Metropolitana con mayor dinamismo dentro de San Salvador, factores como la cercanía a universidades, centros técnicos, empresas de la Mediana y Gran Empresa ubicadas en la zona, niveles de infraestructura tecnológica, grado de delincuencia municipal, dinamismo económico por

municipio, son algunos factores que generan correlación al crecimiento de las actividades empresariales, si se compara con otros municipios con menos dinamismo económico.

Dentro del análisis se identificó que solo el 2% de las Microempresas entrevistadas poseen cobertura regional, y otro 2% exportan a USA, el resto de la muestra opera principalmente en San Salvador, algunas de las empresas evidenciaron que tienen actividades productivas en la zona Oriental y zona Occidental del país, siendo un número bastante limitado de Microempresas que tiene dicha cobertura nacional. Este factor refleja por un lado la limitada capacidad de crecimiento, tomando en cuenta años de estar en el mercado, niveles de ingresos, características de los modelos de negocios y su cobertura, este factor es de importancia para las universidades y demás actores del ecosistema, ya que al desarrollar sus sistemas de apoyo técnico, es requerido que los modelos de negocios, sean más escalables e incorporen procesos de innovación, si se quiere cambiar los niveles de crecimiento empresarial dentro de San Salvador. Es requerido otras estrategias que cambien los modelos de negocios, porque no solo es importante el tamaño, sino el nivel de competitividad de la Microempresa, y que tanto su modelo de negocios, este integrado a una red de oportunidades de crecimiento sostenible en un corto plazo.

Los datos reflejan que en un 55% poseen hasta 5 empleados, un 23% hasta 10 empleados, un 15% hasta 20 empleados fijos, un 1% hasta 25 empleados, un 5% hasta 50 empleados y un 1% hasta 100 empleados, lo que refleja que a pesar de que la categoría de Microempresas es hasta 10 empleados, y los emprendimientos no se define un número específico, según los criterios de CONAMYPE, existen Microempresas, que poseen más de 10 empleados generando ingresos brutos anuales debajo de los 121,319.40 factor que es de tomar en consideración y de análisis para evaluar sus capacidades crecimiento, respecto a otros modelos de negocios, que con menor cantidad de personal generan ingresos brutos mayores, no obstante es un factor de análisis las capacidades actuales que generan las Microempresas, y emprendedores para generar empleo.

El análisis refleja que las empresas encuestadas, un 24% reflejaron ingresos inferiores a las \$5000 anuales, un 16% reflejaron ingresos de hasta de \$10,000 anuales, un 10% hasta \$ 15,000 anuales, un 17% hasta \$25,000 anuales, un 14% hasta \$ 50,000, un 7% hasta \$100,000, un 7% arriba de \$ 100,000, y un 5% que reflejaron ingresos superiores a los \$500,000 anuales, lo que

denota que existe un porcentaje de empresas evaluadas, que pudieran tipificarse como emprendimientos, con ingresos inferiores a los \$5,000 anuales, un 57% de las empresas genera ingresos arriba de los \$5,000, hasta \$50,000, y un 12% ingresos superiores a los \$100,000, lo que denota por un lado el número de Microempresas, que se encuentran en una categoría de emprendimientos, que tienen más de un año de operación, otro de los aspectos de importancia reflejados que un 7% generan ingresos brutos anuales hasta de \$ 500,000, lo que denota que hay Microempresas que generan ingresos arriba de \$ 121,319.40; teniendo una estructura de empleados hasta de 10 personas fijas.

Las empresas que llenaron el instrumento, manifestaron que requieren en mayor medida por parte de la academia capacitaciones especializadas, asistencias técnicas, investigaciones de diferente índole estratégica para las empresas, los factores que consideran más importantes para el crecimiento de sus empresas son las capacitaciones especializadas, apoyos administrativos/financieros, asesoría para acceder a fondos, asesoría para reconversión tecnológica, vinculación estratégica de importancia en la producción y comercialización, asesora en exportación.

Al evaluar las capacidades de innovación de las Microempresas encuestadas, un 19% manifestó que no había introducido, ningún tipo de innovación, un 13% introdujo un bien nuevo en su empresa, un 10% manifestó que había introducido un nuevo servicio dentro de su empresa, un 10% un nuevo proceso, un 9% había realizado algún tipo de modificación organizacional, un 10% realizó algún tipo de modificación en su estrategia de comercialización, de lo cual se evidencia, que las Microempresas, están tratando de dar saltos de crecimiento competitivo, diversificación, no obstante habría que evaluar de manera más profunda el grado de impacto sobre las innovaciones que manifestaron tener y la capacidad de estas para generar procesos de escalabilidad y como pueden ser robustecidas por los programas de apoyo del Ecosistema de desarrollo empresarial de El Salvador.

Las Microempresas en un 36% han recibido apoyo y asesoría de instituciones estatales como Bandedal, Fosofamilia, un 5% de fondos internacionales, 5% de premios emprendedores y 14% otro tipo de apoyo, lo que refleja que las Microempresas, requieren recursos financieros para su desarrollo, habría que tomar en cuenta el destino de los fondos, y las gestiones crediticias exitosas que han resultado en la implementación de nuevos proyectos con

capacidades de crecimiento dentro de las Microempresas entrevistadas, sus limitaciones para acceder a fondos, y las capacidades de estas para ser elegibles bajo los criterios de las instituciones bancarias.

Las Microempresas, están desarrollando estrategias para vincular con su cliente, lo que resalta las bases de los clientes y llamadas de seguimiento y visitas personalizadas, lo que da a entender que se requieren otras herramientas para la generación de un impacto mayor en la gestión de comercialización, lo que debe ser fortalecido por los programas de apoyo empresarial, y tomar en consideración las nuevas estrategias de comercialización con el uso de herramientas tecnológicas innovadoras.

Dentro de las necesidades específicas requeridas para crecer los empresarios consideran, de mayor relevancia la inversión en algún tipo de equipo tecnológico, que mejore los inventarios, las bases de los clientes, mejore la calidad de sus productos y servicios, capacitación al personal de ventas y atención al cliente, otros conocimientos especializados, un 4% manifestó requerir asesoría especializada en producción y procesos, otros requieren ampliar los terrenos, remodelaciones, mayor infraestructura, nuevos locales, mejorar su presencia en redes sociales, publicidad dentro del mercado, incremento de las ventas, asesoría en el área de innovación, para comercialización de nuevos productos, asesoría en exportación y alianzas estratégicas, implementación de ERP, bursátil, bancaria y acceso a fondos.

Los servicios que las Microempresas requieren en mayor medida que puedan ser brindados por las universidades, y que reflejan los principales problemas de crecimiento, se resalta poder brindar apoyo para la mejora de la gestión presupuestaria, como dar seguimiento a los clientes, orientación por parte de la academia para captar nuevos clientes, estrategias para incrementar las ventas, asesoría financiera y acceso a fondos gubernamentales y no gubernamentales, logística y distribución, vigilancia tecnológica, enlaces y alianzas estratégicas, lo que brinda una aproximación a las principales dificultades para el crecimiento, de las Microempresas que podría ser fortalecido dentro de las universidades y sus centros de desarrollo empresarial.

La academia debe buscar mayor acercamiento a redes de apoyo privadas, formación emprendedora con el sector empresarial bajo modelos de responsabilidad social empresarial, desarrollo de redes integradas como parte de una función estratégica constante, gestión de financiamiento, asistencia técnica en la formalización y legalización, así como alianzas de

trabajo con la Cámara de Comercio e industria, Asociación Salvadoreña de Industriales, Dirección de Innovación y Calidad del Ministerio de Economía.

Las estrategias de las universidades y centros de desarrollo emprendedor, deben de integrar esfuerzos, con la finalidad de presentar proyectos de emprendimiento con enfoques tecnológicos, dentro de encuentros regionales de atención MIPYMES dentro de la región SICA, encuentros Latinoamericanos de Incubación y Aceleración de Empresas, como los desarrollados por la Red Latinoamericana de Incubación y Aceleradoras de Empresas (RETEI), foros sobre emprendimientos en la era digital y otra serie de vinculaciones estratégicas que conecten a los emprendedores y empresarios MIPYMES.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

CENPROMYPE. (2018). *Experiencias y lecciones aprendidas en materia de innovación en la región SICA*. SICA, Investigacion. El Salvador: SICA.

CONAMYPE. (2014). *Política Nacional de Emprendimiento*. CONAMYPE.

CONAMYPE. (2018). *Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017*. San Salvador: CONAMYPE.

FUSADES. (2018). *INFORME ECONOMICO*. SAN SALVADOR: ANALISIS ECONOMICO, FUSADES.

GEM . (2018). *Global Entrepreneurship Monito Report*. GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR.

Global Entrepreneurship Index. (2018). *Global Entrepreneurship Index Report*. Global Entrepreneurship Index.

MINEC. (2015). *Encuesta Nacional de Innovacion*. El Salvador: Ministerio de Economía de El Salvador.

Naranjo, F. (2010). *Gerencia Emprendedora para el siglo XXI*. Universidad de La Sabana.

Plan Cuscatlán. (2018). Obtenido de Plan Cuscatlán - Economía:
https://www.plancuscatlan.com/documentos/plancuscatlan_economia.pdf

Salvador, M. d. (1999). *La Cooperación para El Desarrollo y su Impacto en El Salvador*. Obtenido de file:///C:/Users/jaime/OneDrive/Documentos/Cooperaci%C3%B3n-para-El-Desarrollo-y-su-Impacto-en-El-Salvador.pdf

Schumpeter, J. (1942). *Capitalismo, socialismo y democracia*. George Allen & Unwin Ltd.

SICA, S. d. (2017). *informe de Rendicion de cuentas de la cooperacion internacional del SICA 2017*.

Sievel, T. (2019). *Transformación digital: Sobrevivir y prosperar en una era de extinción masiva*. U.S.A.

Otras Referencias Bibliográficas

- Alcaraz, R. (2006). *El Emprendedor de éxito*. México D.F., México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Amaru, M. (2008). *Administración para emprendedores: Fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación de México.
- Baca, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. México D.F., México: McGraw-Hill.
- Banco Centroamericano de Integración Económico. (2010). *Diagnóstico sobre la Situación del Emprendedurismo en Centroamérica*. San Salvador, El Salvador: Impresos Quijano, S.A. de C.V.
- Berkun, S. (2010). *The Myths of Innovation*. Sebastopol, California, Estados Unidos: O'Reilly Media, Inc.
- Bosma, N., Kelley, D. y Global Entrepreneurship Research Association (GERA). (2018). *Global Entrepreneurship Monitor Global Report 2018/2019*. Santiago, Chile: Gráfica Andes.
- Cavazos, J. y Giuliani, A. (2017). *Escalabilidad: concepto, características y retos desde el emprendimiento comercial y social*. Buenos Aires, Argentina: Cuadernos del Cimbage, (19), 27-41.
- CONAMYPE. (2018). *Encuesta de la Micro y Pequeña Empresa 2017*. San Salvador, El Salvador: CONAMYPE, Unidad de Comunicaciones Institucional.
- CONAMYPE-MINEC. (2014). *Política Nacional de Emprendimiento*. San Salvador, El Salvador: CONAMYPE.
- FECAMCO y CAF. (2012). *Lo que Centroamérica puede hacer para que el emprendimiento dinámico apoye su (nuevo) crecimiento*. Estudio realizado por P3 VENTURES.
- Ferraro, C. (2011). *Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile: Naciones Unidas.
- Ferraro, C. y Rojo, S. (2018). *La MIPYMES en América Latina y el Caribe: Una agenda integrada para promover la productividad y la formalización*. Santiago, Chile: Organización Internacional del Trabajo.
- Fillion, L.; Cisneros, L. y Mejía-Morelos, J. (2011). *Administración de PYMES. Emprender, dirigir y desarrollar empresas*. Naucalpán de Juárez, México: Pearson Educación Educación de México.
- Gil, M. y Giner, F. (2017). *Cómo crear y hacer funcionar una empresa*. Ciudad de México: Alfaomega Grupo Editor.
- Global Entrepreneurship Monitor (c) Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN). (2015). *El Emprendimiento en El Salvador, informe nacional El Salvador 2014-2015*. La Libertad, El Salvador: Impresos Múltiples.
- Global Entrepreneurship Monitor (c) Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN). (2013). *Informe Nacional El Salvador 2012*. La Libertad, El Salvador: Impresos Múltiples.
- Hernández, L. (2016). *La Dinámica de las 4 Aes: Metodología para el desarrollo del emprendimiento corporativo basado en la innovación*. Naucalpan, Estado de México, México: Innovación Editorial Lagares de México, S, A de C.V.
- Hisrich, R. D. y Peters, M. P. (2002). *Entrepreneurship*. Boston, Estados Unidos: McGraw-Hill Irwin.
- International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. (2019). *Doing Business 2019*. Washington DC, Estados Unidos: www.worldbank.org.

- Meléndez, M. (2011). *Como preparar el anteproyecto de una investigación y la tesis de graduación*. San Salvador, El Salvador: Mayvisión.
- Mesa, J. (2015). *Emprendimientos Innovadores latinoamericanos*. Medellín, Colombia: Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Mullins, J. y Komisar, R. (2009). *Getting to Plan B: Breaking Through to a Better Business Model*. Boston, Massachusetts, Estados Unidos: Harvard Business Press.
- Olmos, J.(2007). *Tu Potencial Emprendedor*. Naucalpán de Juárez, México: Pearson Educación.
- Oppenheimer, A. (2010). *¡Basta de historias!: La obsesión latinoamericana con el pasado y las doce claves del futuro*. Nueva York, Estados Unidos: Vintage Español.
- Porter, M. y Schwab, K. (2008). *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. Ginebra, Suiza: World Economic Forum.
- Schumpeter, J. (2003). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Londres, Inglaterra y Nueva York, Estados Unidos: Taylor & Francis Group.
- Shepherd, C.; Ahmed, P.; Ramos, L.; Ramos, C. (2012). *Administración de la Innovación*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación de México.
- Silva, J. (2013). *Emprendedor. Hacia un emprendimiento sostenible*. México D.F., México: Alfaomega.
- Stevenson, H.; Roberts, M.; Grousbeck, H. y Bhidé, A. (2007). *New Business Ventures and the Entrepreneur*. Boston, Estados Unidos: Irwin McGraw-Hill.
- Vainrub, R. (2009). *Una guía para emprendedores: convertir sueños en realidades*. Ciudad de México, México: Pearson Educación - Ediciones IESA.
- Varela, R. (2008). *Innovación empresarial, Arte y ciencia en la creación de empresas*. Bogotá, Colombia: Pearson Educación de Colombia, LTDA.

Otras Referencias electrónicas

- Chicas, K. (1 de febrero de 2019). Nuevas marcas salvadoreñas se unen a la familia de Hecho en Casa. [Ella.sv/]. Recuperado de <https://www.ella.sv/que-me-cuentas/Nuevas-marcas-salvadorenas-se-unen-a-la-familia-de-Hecho-en-Casa-20190201-0002.html>
- Definición de Marca. (27 de noviembre de 2015). [Cnr.gob.sv] Recuperado de <https://www.cnr.gob.sv/definicion-de-marca/>
- *Diccionario de sinónimos y antónimos*. (2005). Word Reference [Wordreference.com]. Weston, Florida, Estados Unidos. Recuperado de <https://www.wordreference.com/sinonimos/>
- DIGESTYC. (2007). Censo de Población y Vivienda – 2007- Población por Área y Sexo. (01). Recuperado de <http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/poblacion-y-estadisticas-demograficas/censo-de-poblacion-y-vivienda/poblacion-censos.html>
- DIGESTYC. (2019). Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas – CIIU. Recuperado de <http://aplicaciones.digestyc.gob.sv/clasificadoresv2/Inicio/TipoClasificador?tipo=1>
- *Entrepreneurial Behaviour and Attitudes*. (2016). [Gemconsortium.org]. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/el-salvador>

- Estimaciones y Proyecciones de Población, por Sexo y Edades Simples 2017. (22 de junio de 2017). [Observatoriometropolitano.org.sv]. Recuperado de <http://observatoriometropolitano.org.sv/observatorio/Indicadores/>
- *Feria de emprendedores en Antiguo Cuscatlán*. (19 de agosto de 2019). [Canal12.com.sv]. Recuperado de <http://canal12.com.sv/actualidad/feria-de-emprendedores-en-antiguo-cuscatlan--75943>
- *Filosofía*. (2018). [Conamype.gob.sv]. Recuperado de <https://www.conamype.gob.sv/institucion/filosofia/>
- *Historia*. (2019). [centromype.org]. Recuperado de <https://www.centromype.org>
- HUGO, la nueva generación de servicio a domicilio. (27 de noviembre de 2017). [Emprendete.sv]. Recuperado de <http://emprendete.sv/hugo-app-la-nueva-generacion-de-servicio-a-domicilio/>
- *Juventud Emprende*. (2018). [conamype.gob.sv] Recuperado de <https://www.conamype.gob.sv/temas-2/programa-emprende/>
- Lula Mena. (2019). [Lulamena.com]. Recuperado de <https://lulamena.com/pages/lula-mena>
- Molina, K. (14 de febrero de 2019). *Santa Tecla se vuelve ventana para el talento emprendedor*. [Elsalvador.com]. Recuperado de <https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/santa-tecla-se-vuelve-ventana-para-el-talento-emprendedor/568066/2019/>
- Patentes – Registro de la Propiedad Intelectual. (21 de septiembre de 2017). [Cnr.gob.sv] Recuperado de <https://www.cnr.gob.sv/patentes-registro-de-la-propiedad-intelectual/>
- Peiró, R. (2019). Modelo de Negocio. [Economipedia.com]. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/modelo-de-negocio.html>
- Programa de Innovación Tecnológica, PROINNOVA-FUSADES. (2014). *Promoviendo la innovación en empresas del sector de alimentos de El Salvador: MIPYMES Exitosas*. Revista Innova, 3-3. Recuperado de <http://fusades.org/sites/default/files/investigaciones/revistainnova4baja11-140807155412-phpapp02.pdf>
- Real Academia Española. (2019). Diccionario de la Lengua Española. [versión electrónica]. Madrid, España. Recuperado de <https://dle.rae.es/>
- Urías, T. (24 de febrero de 2019). *Los Negocios de Mamá, una comunidad de Facebook con 92,000 emprendedoras*. [Elsalvador.com]. Recuperado de <https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/los-negocios-de-mama-una-comunidad-de-facebook-con-92000-emprendedoras/570741/2019/>

ANEXO 1 Encuesta (Instrumentos de la investigación)

Objetivo: Recopilar información, de microempresas y actores del ecosistema de apoyo empresarial, para desarrollar una investigación dentro de la Universidad Pedagógica de El Salvador, denominada “Propuestas para el fortalecimiento de innovaciones dentro de los modelos de negocios de Micro Empresas existentes dentro de la Zona Metropolitana de San Salvador”

Indicaciones: Completar las respuestas en los espacios en blanco con la mayor veracidad posible.

Nota: La información recopilada es confidencial, y será utilizada para uso exclusivo de la investigación dentro de la Universidad Pedagógica de El Salvador, los resultados pueden ser compartidos al momento de su publicación.

Ficha de Antecedentes de Empresa

1.- Antecedentes de la empresa

NOMBRE DE LA EMPRESA	
NOMBRE DEL PROPIETARIO	
Giro o actividad	
RAZON SOCIAL	
Dirección	
Teléfono	
Fax	
Correo electrónico	

2.- Estructura de la empresa

Número de personas que trabajan en la empresa (incluido dueño)	
Número de empleados EVENTUALES	
Funciones del dueño de la empresa	

3.- Información Comercial

Número de productos	
Descripción Amplia del Producto o servicio	
Descripción de características técnicas del productos o servicio	
Producto Principal	
Productos Secundarios	
Mercados Objetivos	

4.- Demanda Potencial del Mercado

Zona de cobertura	
--------------------------	--

Mercados que atiende	_____ Local _____ Regional _____ Nacional _____ Internacional
Detalle de los mercados en que comercializa	
Ventas Netas de los últimos dos años:	año: _____ año: _____
Ventas Netas del último año	
Ventas Netas del último semestre	
Ventas Netas del último mes	
Margen Mínimo de rentabilidad (Exigido por el socio o socios)	

5. Estandar de Calidad

Estandar de Calidad Requerido por el Mercado	
Normativa técnica exigida para los productos	
Normativa exigida para las empresas	

7. abastecimiento

Describa como se abastece y la disponibilidad de los insumos de la empresa	
---	--

Comente como piense financiar el proyecto	
--	--

1. Mencione si ha recibido algún tipo de apoyo universitario que ha contribuido a la mejora dentro de la gestión interna y externa de su empresa:

No _____, Si _____, si su respuesta es sí, conteste lo siguiente:

Capacitación	
Asistencia Técnica	
Investigación	
Enlaces	
Otro tipo de apoyo	

2. Mencione si ha recibido algún tipo de apoyo de instituciones gubernamentales, ONG, otras instituciones, que ha contribuido a la mejora dentro de la gestión interna y externa de su empresa:

No _____, Si _____, si su respuesta es sí, conteste lo siguiente:

Instituciones Gubernamentales	
ONG	
Sector Empresarial	
Institución Financiera	
Otras Instituciones	

Capacitación	
Asistencia Técnica	
Investigación	
Enlaces	
Otro tipo de apoyo	

3. Califique los siguientes factores, según la importancia que considera que genera más beneficio para su empresa y su industria (1 corresponde al más relevante y 7 al menos relevante).(puede seleccionar más de una respuesta)

	1	2	3	4	5	6	7
a) Capacitaciones especializadas a su sector							
b) Apoyos administrativos/Financieros							
c) Asesoría para acceso a fondos							
d) Asesoría para reconversión tecnológica							
e) Vinculaciones estratégicas de importancia en la producción y comercialización.							
f) Asesoría para exportación							

g) Laboratorios tecnológicos (desarrollo de prototipos)							
---	--	--	--	--	--	--	--

4. *Indique cuales son los siguientes impactos, que en base a su experiencia como empresario, esperaría dentro de un servicio especializado de una institución de apoyo a micro empresas, para el crecimiento de su negocio.*

Aumento de producción (servicios)	
Calidad de producto (servicios)	
Reducción de costos.	
Mayor presencia en el mercado	
Mayores Márgenes de Rentabilidad	
Nuevos productos y servicios	

Otros _____

5. *Su empresa ha desarrollado algún tipo de innovación en los últimos 3 años de operación, categorizada en base a la siguientes definiciones:*

	Si	No
a) Introdujo un bien nuevo en su empresa.		
b) Introdujo un bien significativamente mejorado		
c) Introdujo un servicio nuevo en su empresa.		
d) Introdujo un servicio significativamente mejorado		
e) Introdujo proceso nuevo		
f) Introdujo proceso significativamente mejorado		
g) Realizo algún tipo de modificación organizacional		
h) Realizo algún tipo de modificación en sus estrategias de comercialización		
i) Realizo algún tipo de modificación en sus estrategias de comercialización que involucre tecnologías aplicadas.		

6. *Ha recibido algún tipo de fondos para el desarrollo de proyectos de innovación:*

No _____, Si _____, si su respuesta es sí, conteste lo siguiente:

Bandesal	
Banca privada	
Fondos internacionales	
Premios de emprendedores	
Otro tipo de apoyo	

7. *Ha trabajado con algún programa de desarrollo productivo gubernamental o no gubernamental orientado a la Innovación.*

No _____, Si _____, si su respuesta es sí, especifique cual _____.

8. *Para la vinculación con sus clientes que estrategias desarrolla para incrementar sus clientes.*

Base de clientes y llamadas de seguimiento	
Recursos tecnológicos en la identificación de clientes	
Visitas personalizadas	
Personal específico en identificar y dar seguimiento a los clientes	
Programas especiales de apoyo (encadenamiento productivo)	

9. *Indique necesidades específicas que su empresa requiere para crecer a través del desarrollo de un nuevo proyecto de innovación (no mencionar el recurso de capital en esta respuesta).*

.....

10. *Para un mejor desempeño de los servicios universidad/empresa, indique los aspectos que deberían enfatizar los servicios de apoyo.*

.....

Firma y Sello

ANEXO 2: Guía de entrevistas y Entrevistas Efectuadas

Introducción. A través de la entrevista se busca conocer la impresión de los emprendedores y emprendimientos sobre la “Propuestas para el fortalecimiento de innovaciones dentro de los modelos de negocios de las Micro Empresariales existentes dentro de la Zona Metropolitana de San Salvador”.

Indicaciones: responda según su criterio y siendo realista con su situación actual, ya que sus respuestas serán analizadas durante el proyecto de investigación y servirán para diseñar un modelo de propuesta de solución a la situación encontrada.

PREGUNTA	QUE INFORMACION SE ESTA BUSCANDO
1. ¿Cuáles son las características de los Micro Empresas que se atienden?	Conocer el perfil Micro Empresas y su potencialidad de generar Innovación.
2. ¿Cuentan con mecanismos de apoyo para incrementar la competitividad del micro empresas?	Conocer las capacidades de atención empresarial énfasis en la Micro Empresa, sectores, y apoyos para incrementar sus potencialidades de innovar.
3. ¿Cuentan con una Estrategia definida para desarrollar la innovación?	Describir el apoyo que se brinda para desarrollar la innovación.
4. ¿Poseen un modelo de vinculación con el sector empresarial para desarrollar la innovación, cómo funciona?	Explicar si cuentan con un modelo de vinculación con el sector empresarial para desarrollar la innovación.
5. ¿Posee algún tipo de fondo especial para financiar los proyectos de innovación?	Explicar mecanismos de financiamiento para proyectos de Innovación dentro del sector Micro empresarial.
6. ¿Qué características sobresalen en los modelos de negocios que atienden sobre el sector Micro Empresa y que capacidades poseen para generar innovación?	Describir los modelos de negocios sus características por sector económico y las capacidades de crecimiento, competitividad, e Innovación.
7. ¿Describir recursos complementarios para financiar invocaciones y proyectos de innovación dentro del sector Micro Empresarial?	En base a la experiencia poder describir recursos tecnológicos, infraestructura, especialistas, que requiriesen los proyectos de innovación para poder tener más crecimiento.

ANEXO 3. Lista de Empresas Encuestadas

No	NOMBRE COMERCIAL	NOMBRE PROPIETARIOS	MUNICIPIO	RAZON SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	PRODUCTOS
	Suspensales S.A. DE C.V.		San Juan Opico	S.A. DE C.V.	Fabrica espumas de poliuretano	Fabrica Colchoneta
1	Topping	Marta Yancy García Hernández	Santa Tecla	Persona Natural	Comida para Eventos	Churros Gourmet
2	CD EXPRESS	Luis Rivera	San Salvador	Persona Natural	Comercio	Distribución Camisas de Futbol
3	Agroindustrias Efren Mey	Rene Damaso Méndez Hidalgo	San Salvador	Persona Natural	Ventas de productos previamente clasificados	Distribuidores productos carnicos
4	PETCUT	Carlos David Amaya Arauz	Santa Tecla	Persona Natural	Servicios Veterinarios	Servicios Veterinarios
5	Arte En Flor	Alejandra Arce	San Salvador	Persona Natural	Servicios de diseño especializado	Servicios de diseño
6	ARCODELBA	María Magdalena Alvarado	Comasagua	UDP	Fabricación de cacao, chocolate y productos de confitería	Chocolate y variedades
7	Nancy Elena Flores	Nancy Elena Flores	San Salvador	Persona Natural	Elaboración de Tarjetas y Cuadros	Cuadros, Tarjetas, Arte Madera
8	Martha Inés Rivera Velásquez	Martha Inés Rivera Velásquez	Comasagua	Persona Natural	Diseño Manual	Estampados en diferentes materiales
9	Artesanías Comasagua El Salvador	Martha Velásquez	Comasagua	Persona Natural	Diseño Manual	Cuadros y Tarjetas
10	ACPACAC DE RL (La Canasta Campesina Comasagua)	Ever Sigfrero Valle Andrade	Santa Tecla	Cooperativa	Cultivo de hortalizas	Cultivo y distribución
11	Las Pampas	Ernesto Velásquez Bonilla	La Libertad	Persona Natural	Producción y comercialización de leche embazada	Producción y comercializacion de leche embazada

12	Ana Marta Velásquez Hernández	Ana Marta Velásquez Hernández	La libertad	Persona Natural	Producción de ropa	Camisas y Vestidos
----	-------------------------------	-------------------------------	-------------	-----------------	--------------------	--------------------

No	NOMBRE COMERCIAL	NOMBRE PROPIETARIOS	MUNICIPIO	RAZON SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	PRODUCTOS
13	Centro de Deposito de Valores, S.A. de C.V.		San Salvador	S.A. DE C.V.	Sistema de Custodia de Valores y de Materiales	Sistema de Custodia de Valores y de Materiales
14	Bolsa de Valores de El Salvador	BVES, S.A. DE C.V.	San Salvador	S.A. DE C.V.	Sistema de Negociación de Valores del Sector Financiero	Sistema de Negociación de Valores del Sector Financiero
15	UDP CLEAN MASTERS	Angel Willian Cruz/ Wendy Elizabeth Pinto	San Salvador	UDP	Distribución de productos de limpieza	Distribución de productos de limpieza
16	Inversiones en Bebidas, s.a. de c.v.	Manuel Eduardo Pineda	San Salvador	S.A. DE C.V.	Venta de jugos naturales	Venta de jugos naturales
17	SUPERSPRINT	José Mauricio Landaverde	San Salvador	S.A. DE C.V.	Reparación de Vehículos	Reparación de Vehículos
18	INTERSERVI	Rafael Ángel Interiano M.	Soyapango	Persona Natural	Mantenimiento de Equipo de oficina	Mantenimiento de Equipo de oficina
19	TECNO SOPORTE	Luis Alonso Interiano	La Libertad	Persona Natural	Reparación de Computadoras	Reparación de Computadoras
20	Mini Súper Bendición de Dios	María Nelly de Escobar	San Salvador	Persona Natural	Productos de consumo masivo	Productos de consumo masivo
21	Escamilla Travel	Manuel Hernández	Quezaltepeque	S.A. DE C.V.	Servicios Turísticos	Servicios Turísticos
22	Restaurante el Conchodromo	Salvador López	La Libertad	Persona Natural	Servicios de recreación, alimentos y hospedaje	Servicios de recreación, alimentos y hospedaje
23	Full Servicie Mecánica	Mario Arévalo Mendoza	San Salvador	S.A. DE C.V.	Servicios de Mecánica Automotriz	Mecánica Automotriz, Pintura, Electricidad

No	NOMBRE COMERCIAL	NOMBRE PROPIETARIOS	MUNICIPIO	RAZON SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	PRODUCTOS
24	Lubricantes Siglo 2000	Víctor Manuel Madrid Flores	Ciudad Delgado	Persona Natural	Ventas de partes y piezas de vehículo, Combustibles y lubricantes	Ventas de partes y piezas de vehículo, Combustibles y lubricantes
25	Variedades Martita	Martha Lidia García de Blanco	San Salvador	Persona Natural	Producción y comercialización de prendas de vestir	Producción y comercialización de prendas de vestir
26	José Osmin Moran	José Osmin Moran	San Salvador	Persona Natural	Actividades de Telecomunicaciones	Actividades de Telecomunicaciones
27	Víctor Manuel Guardado Gutiérrez	Víctor Manuel Guardado Gutiérrez	San Marcos	Persona Natural	actividades combinadas de mantenimiento	Suministros, Instalaciones, Mantto, Construcción
28	Agencia de viajes Tadeo	Wendy Ortega	San Salvador	Persona Natural	Agencia de servicios turísticos	Agencia de servicios turísticos
29	Pupuseria Esperancita	Esperanza Cabezas	Quezaltepeque	Persona Natural	Servicios alimenticios	pupuseria
30	Driver S.A. de C.V.	Daniel Hernández	San Salvador	S.A. DE C.V.	Agencia de viajes	Agencia de viajes
31	Visión Grafica	Iván Carlos Parada	Quezaltepeque	Persona Natural	Sellos , Rotulación, Artículos Promocionales	Sellos , Rotulación, Artículos Promocionales
32	Moto Repuestos	Guillermo Nasser	San Salvador	S.A. DE C.V.	Venta de accesorios y repuestos para Vehículos	Venta de accesorios y repuestos para Vehículos
33	Moto Racing El Salvador	Delmi Yanet Rodríguez	San Salvador	S.A. DE C.V.	Venta de accesorios y repuestos para Vehículos	Venta de accesorios y repuestos para Vehículos
34	Ekars Motor Cairo	José Miguel Peralta	San Salvador	S.A. DE C.V.	Venta y reparación de motocicletas de toda marca	Venta y reparación de motocicletas de toda marca

35	Extreme Moto	Mauricio Redona	San Salvador	Persona Natural	Venta de accesorios y repuestos para Vehículos	Venta de accesorios y repuestos para Vehículos
36	Aroma y Fragancia	Patricia del Carmen	San Salvador	Persona Natural	Venta de perfumes	Venta de perfumes

No	NOMBRE COMERCIAL	NOMBRE PROPIETARIOS	MUNICIPIO	RAZON SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	PRODUCTOS
37	BODY-SPA		San Salvador	Persona Natural	Sala de belleza y SPA	Sala de belleza y SPA
38	DELEITE DE MI TIERRA	Daniel Antonio Rivera	San Salvador	Persona Natural	venta de café	venta de café para hervir
39	EL GUSTITO S.A. DE C.V.	José Antonio Piña	La Libertad	S.A. DE C.V.	Productos Comestibles	Productos Comestibles
40	FOTO FLORES,S.A. DE C.V.	Jesús Callejas	Santa Tecla	S.A. DE C.V.	Servicios de Fotografía	Servicios estudio de Fotografía
41	Distribuidora Connie, S.A. de C.V	Connie Lisbert Vásquez	La Libertad	S.A. DE C.V.	Productos Comestibles	Productos Comestibles
42	ESSENCES	Juan Inés Castro	San Salvador	S.A. DE C.V.	Productos Químicos	Venta de fabricación de réplicas de perfumes
43	Aceites Naturales Salvadoreño,s. a. de C.V.	Cristina Zelaya	Ciudad Merliot	S.A. DE C.V.	Distribuidora de Aceites Naturales para Uso comestible	Distribuidora de Aceites Naturales para Uso comestible
44	Magic Media	Carlos Rodríguez	Santa Tecla	Persona Natural	Servicios Informáticos	Páginas web, redes sociales, y todo relacionado a marketing digital
45	El Capricho		Antiguo Cuscatlán	Persona Natural	Compra y venta de productos artesanales	Compra y venta de productos artesanales
46	PINCELADAS	Tatiana Benítez	Santa Tecla	Persona Natural	Productos de madera, personalizados y pintura a mano	Productos de madera, personalizados y pintura a mano
47	El Hurco del Árbol	Saraí Navarrete	Santa Tecla	Persona Natural	Productos de madera, personalizados y pintura a mano	Productos de madera, personalizados y pintura a mano
48	INTELIBIS,S.A. DE C.V	José Carlos Castañeda Morales	San Salvador	S.A. DE C.V.	Servicios Informáticos	Soluciones de negocio a nivel de estructuras de relacionamiento y administración del cliente (CRM).
49	Central de Depósitos de Valores, S.A. de C.V		San Salvador	S.A. DE C.V.	Sistema de Custodia de Valares	Sistema de Custodia de Valares

No	NOMBRE COMERCIAL	NOMBRE PROPIETARIOS	MUNICIPIO	RAZON SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	PRODUCTOS
50	Distribuidora López Linares, S.A. de C.V.	María Teresa Linares Arana	San Salvador	S.A. DE C.V.	Distribuidora de productos varios	Distribuidora de productos varios
51	Elizabeth Hirt	Yolanda Elizabeth Aquino	San Salvador	Persona Natural	Elaboración y Confección de Ropa	Elaboración y Confección de Ropa
52	Naturales, s.a. de c.v.	Jaime Galileo	San Salvador	Persona Natural	Elaboración de productos de belleza	Elaboración de productos de belleza
53	LOBO PHOTOSHOP	Alexander López	San Salvador	Persona Natural	Estudio Fotográfico	Estudio Fotográfico
54	Mongo Bongo Store	Julio Cesar Ramos Franco	San Salvador	Persona Natural	Distribución de zapatos deportivos	Distribución de zapatos deportivos
55	Mise en PLACE	José Reynaldo Flores Velásquez	San Salvador	Persona Natural	Servicios d alojamiento, catering.	Servicios de alojamiento, catering.
56	ALEXYAS DETAILS	Alekya Cabezas	San Salvador	Persona Natural	Joyería	Joyería
57	Taller de automóviles	Mario Alexander González	Ilopango	Persona Natural	Reparación Automotriz	Reparación Automotriz
58	Tefishop Manualidades	Carla Sthefanie Portillo	San Salvador	Persona Natural	Artículos V arios	Productos Personalidades
59	Imfica Industrial, S.A. de C.V.	Juan Cáceres	San Salvador	S.A. DE C.V.	Fabricación de otros productos elaborados en metal no clasificados previamente	Fabricación de otros productos elaborados en metal no clasificados previamente
60	YANCOR, S.A. DE .C.V.	José Olmedo Pérez	San Salvador	S.A. DE C.V.	Servicios de Capacitaciones	Servicios de Capacitaciones
61	Gloria Nolasco	Gloria Nolasco	San Salvador	Persona Natural	Venta de productos de Belleza	Venta de productos de Belleza
62	Tania Xiomara Chaves	Tania Xiomara Chaves	San Salvador	Persona Natural	Venta Ropa para Damas	Venta Ropa para Damas

No	NOMBRE COMERCIAL	NOMBRE PROPIETARIOS	MUNICIPIO	RAZON SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	PRODUCTOS
63	Taller Crioto Rey	Javier Marroquín	San Salvador	Persona Natural	Mecánica General	Mecánica General
64	Taller Continental	Jeremías Cruz	San Salvador	Persona Natural	Servicio ce Mantto de Vehículo	Servicio ce Mantto de Vehículo
65	EYC IMPORTS	Eduardo Ortega	San Salvador	Persona Natural	Venta de Vehículos	Venta de Vehículos
66	Sr. Banquetes	Milton Cruz	San Salvador	Persona Natural	Servicios de Banquetes	Servicios de Banquetes
67	Bordados yoli	Karen Nohemí Ramírez	Antiguo Cuscatlán	Persona Natural	Elaboración de carteras bordadas	Elaboración de carteras bordadas
68	Ariel Fernando Mira Esperanza	Ariel Fernando Mira Esperanza	San Salvador	Persona Natural	Venta de artículos de limpieza	Venta de artículos de limpieza
69	CLICK CONECTIONS	Patricia Márquez	San Salvador	Persona Natural	Venta de cable, internet, paneles solares	Venta de cable, internet, paneles solares
70	Deposito Familiar	Cesar Enrique Rivera Mejía	Soyapángo	Persona Natural	Venta de productos de canasta básica	Venta de productos de canasta básica
71	Galmaco,S.A. DE C.V.	Griselda Galdámez de Ayala	Santa Tecla	S.A. DE C.V.	Servicios de Construcción	Servicios de Construcción
72	F&A IMPORT S.A. DE C.V.	Hugo Eduardo Rivas Romero	San Salvador	S.A. DE C.V.	Venta de Vehículos	Venta de Vehículos
73	DISCOMIN,S.A. DE C.V.	José Alberto Fuentes Palomares	Santa Tecla	S.A. DE C.V.	Fabricación de productos químicos	Venta de Jabón líquido, desinfectante
74	GRUPO MANA,S.A. DE C.V.		Ciudad Merliot	S.A. DE C.V.	Elaboración de productos de panadería	Elaboración de productos de panadería de todo tipo
75	Reparaciones Williams	William Romero López	La Libertad	Persona Natural	Venta de repuestos para motocicleta	Venta de repuestos para motocicleta

No	NOMBRE COMERCIAL	NOMBRE PROPIETARIOS	MUNICIPIO	RAZON SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	PRODUCTOS
76	Reciclajes Chávez	Daniel Francisco Chávez	La Libertad	Persona Natural	Reciclaje de material plástico y Transformación	Reciclaje de material plástico y Transformación
77	Sabores	Susana Hernández	Antiguo Cuscatlán	Persona Natural	Servicio de Banquete a Domicilio	Servicio de Banquete a Domicilio
78	Pedro Aguilar	Pedro Aguilar	Soyapángo	Persona Natural	Diseño de ropa	Diseño ropa caballero y mujeres
79	Nails By Susan	Susan Alexandra Cortez Quijano	San Salvador	Persona Natural	Servicios de Maquillaje y peinado	Servicios de Maquillaje y peinado
80	Panadería Miniogg	Alisandro Ventura	San Salvador	Persona Natural	Fabricación de Productos de panadería	Fabricación de Productos de panadería
81	PRETAMOS DEL ATLANTICO NORTE, S.A. DE C.V.	José Luis Urías	San Salvador	Persona Natural	Asesoría y financiamiento para pequeños comerciantes	Asesoría y financiamiento para pequeños comerciantes
82	Servicios Comerciales El Salvador, s.a. de C.V.	José Luis Márquez	San Salvador	S.A. DE C.V.	Venta de Artículos Varios	Venta de Artículos Varios
83	La Huella de ORO, S.A. DE C.V.	Marlene Sánchez	San Salvador	S.A. DE C.V.	Préstamos Personales por prendas de oro	Préstamos Personales por prendas de oro
84	Laboratorio Clínico Erlich	Jaime Edmundo Portillo Meléndez	San Salvador	Persona Natural	Laboratorio Clínico Radiología y Asimilados	Laboratorio Clínico Radiología y Asimilados
85	COPY EXPRESS	Carlos González	San Salvador	Persona Natural	Servicios de Impresiones t copias	Servicios de Impresiones t copias
86	Promotora de C.C. Y T, S.A. DE C.V.	Socios	San Salvador	S.A. DE C.V.	Cafetería	Cafetería
87	DELI LUNCH	Jorge Moreno	San Salvador	Persona Natural	Cafetería	Cafetería
88	Cafetería El Rincón	Janeth Stefany Erazo	San Salvador	Persona Natural	Venta al por mayor productos	Venta al por mayor productos
89	Lácteos del Valle	José Alberto Rendón	La Libertad	Persona Natural	Venta de productos lácteos	Venta de productos lácteos

No	NOMBRE COMERCIAL	NOMBRE PROPIETARIOS	MUNICIPIO	RAZON SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	PRODUCTOS
90	PUPUSERIA ABBY	Abimael García	San Salvador	Persona Natural	Restaurante	Pupuseria
91	TERNIUM INTERNACIONAL EL SALVADOR	Jorge Rony Roca	San Salvador	Persona Natural	Venta al por mayor de productos de ferretería	Venta al por mayor de productos de ferretería
92	DESPACHO CONTABLE	Néstor Iván Oliva Bonilla	Ilopango	Persona Natural	Servicios de Contabilidad y Auditoria	Servicios de Contabilidad y Auditoria
93	TAQUERIA SALVA- MEX	Karla Molina	Ilopango	Persona Natural	Restaurante	Comida Mexicana
94	Coffe Cedros	Eduardo Arias	San Salvador	Persona Natural	Productos elaborados a base de café	Productos elaborados a base de café
95	Técnicos Electrónicos	José Edgar Martínez Fuentes	San Salvador	Persona Natural	Venta de accesorios y servicios automotriz	Venta de accesorios y servicios automotriz
96	AUTO 49	Guillermo López	San Salvador	Persona Natural	Compra y venta de vehículos, enderezado, pintura, electricidad y aire acondicionado	Compra y venta de vehículos, enderezado, pintura, electricidad y aire acondicionado
97	MITRA S.A. DE C.V.	Samuel P. Guandiano	San Salvador	S.A. DE C.V.	Servicios de Diseño de Arquitectura, mobiliario y obras civiles	Servicios de Diseño de Arquitectura, mobiliario y obras civiles
98	Innova Design	Nelson Stanley Galdámez Serrano	San Jacinto	Persona Natural	Venta de productos no clasificados	Montaje de escenografías, backing, stands, ferias, impresiones, audio.
99	EL ROSAL BEAUTY SUPPLY, S.A. DE C.V.	Marta Daisy Madriz de Bandele	San Salvador	S.A. DE C.V.	Venta de productos de uso diario	Venta de productos de Belleza
100	360 BS, S.A. DE C.V.	Glenda Ivette de Álvarez	Antiguo Cuscatlán	S.A. DE C.V.	Venta de productos no clasificados	Venta de productos de Belleza

No	NOMBRE COMERCIAL	NOMBRE PROPIETARIOS	MUNICIPIO	RAZON SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	PRODUCTOS
106	Restaurante	Ana Hilda Torres de Quijano	La Libertad	Persona Natural	Preparación de Alimentos	Preparación de Alimentos
107	ARTESANIAS LISS	Irma Méndez	La Libertad	Persona Natural	Elaboración de pulseras, productos de cuero.	Elaboración de pulseras, productos de cuero.
108	Jabones Tía Lola	Alejandra Hernández	La Libertad	Persona Natural	Producción y comercialización de jabones	Producción y comercialización de jabones
109	Súper ISSA	Isabel González	Santa Tecla	Persona Natural	Venta de productos Varios	Venta de productos Varios
110	GUAPINOL	Lidia Patricia Araujo Guevara	Antiguo Cuscatlán	Persona Natural	Venta de accesorios hechos a mano	Venta de accesorios hechos a mano
111	COLORETES	Yesenia Gálvez	San Salvador	Persona Natural	Venta de productos cosméticos y de Belleza	San Salvador
112	ELENA DISEÑO ARTESANAL	ELENA GONZALEZ	Ciudad Merliot	Persona Natural	Venta de accesorios hechos a mano	Ciudad Merliot
113	COMIDA GORDA	Joaquín Fuentes	Ciudad Merliot	Persona Natural	Restaurante	Ciudad Merliot
114	BIOCOSMETICA GOURMET	Jerald Tuner	San Salvador	Persona Natural	Biocosmetica, venta minorista	San Salvador
115	LUNA SHOP	SONIA MENENDEZ	San Salvador	Persona Natural	Producción y comercialización de calzado	San Salvador
116	DC BOOK LIBRERÍA	Nelson Hernández	Ciudad Merliot	Persona Natural	librería y Papelería	Ciudad Merliot
117	IWOOD	Emerson Herrera	Santa Tecla	Persona Natural	Creación de muebles a base madera rustica	Creación de muebles a base madera rustica
118	SUEÑOS Y REGALOS		San Salvador	Persona Natural	Venta de globos decorativos	Venta de globos decorativos
119	C&T group		San Salvador	Persona Natural	Venta de equipo medico	Venta de equipo medico

No	NOMBRE COMERCIAL	NOMBRE PROPIETARIOS	MUNICIPIO	RAZON SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	PRODUCTOS
120	ILUSTRACIONES PERSONALIZADAS	Mario Menjivar	San Salvador	Persona Natural	Ilustrador y Creador de Contenido	Ilustrador y Creador de Contenido
121	CREATURAS	Ktherine Leiva	San Salvador	Persona Natural	Serigrafía e Ilustración	Camisas Estampadas
122	MAYA STORE	Patricia Matus	Antiguo Cuscatlán	Persona Natural	Venta de accesorios	Venta ropa y accesorios
123	SERRANO APICULTORES	Alonso Serrano	San Salvador	Persona Natural	Producción y comercialización de miel de abeja	Venta de miel a granel
124	TOTIS decoration and dessert	Isabel de Hernández	San Salvador	Persona Natural	Elaboración de PIÑATAS	Elaboración de PIÑATAS
125	FOMILATE	Kenia Rivas	Santa Tecla	Persona Natural	Decoración de eventos y manualidades	Decoración de eventos y manualidades
126	THE PARTY FACTORY	Alexander Rodríguez	San Salvador	Persona Natural	Eventos y Fiestas	Eventos y Fiestas
127	Mystic Buddha SV	Ronald Josué Romero Vanegas	San Salvador	Persona Natural	Joyería	Joyería
128	Amy & Co Cosmética Natural	Amy Argumedo	San Salvador	Persona Natural	Cosmética Natural	Cosmética Natural
129	ANDINO BRASALETES	Andino Brasaletes	San Salvador	Persona Natural	Diseño de accesorios	Diseño de accesorios
130	Bufile Legal Land S.A. De C.V.	Marlon Arévalo	San Salvador	S.A. DE C.V.	Actividades Jurídicas	Actividades Jurídicas
131	Típicos la Casita	Estefanía Yomeri López Peraza	Santa Tecla	Persona Natural	Alimentos	Restaurante
132	CREPPY DELI	Jocelyn Ramírez	San Salvador	Persona Natural	Comercio	venta de accesorios
133	4 MARKETING S.A. DE C.V.	Iris Márquez	Santa Tecla	S.A. DE C.V.	Publicidad	Publicidad
134	CD EXPRESS	CD EXPRESS	Antiguo Cuscatlán	Persona Natural	Fabricación de ropa deportiva	Fabricación de ropa deportiva
135	Diego Ernesto Valencia Guerra	Diego Ernesto Valencia Guerra	Antiguo Cuscatlán	Persona Natural	Productos alimenticios	Productos alimenticios
136	ZARHEMLA STORE	Walter Alfredo Estrada Rivera	San Salvador	Persona Natural	Artesanías	Mochilas hechas a mano
137	UNICO RENT A CAR		San Salvador	Persona Natural	Renta de Vehículos	Renta de Vehículos
138	GUAPINOIL	Lidia Patricia Araujo Guevara	Antiguo Cuscatlán	Persona Natural	Venta accesorios hechos a mano	Venta accesorios hechos a mano

No	NOMBRE COMERCIAL	NOMBRE PROPIETARIOS	MUNICIPIO	RAZON SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	PRODUCTOS
139	HABANA STICHES	Yesenia Grijalva	San Salvador	Persona Natural	Venta de productos hechos a mano	Venta de productos hechos a mano
140	ZERA	Norma Laínez	San Salvador	Persona Natural	Producción y Comercialización de productos saludables	Producción y Comercialización de productos saludables
141	LYNBACREA	Evelyn Barraza	Santa Tecla	Persona Natural	Creación de productos a mano	Creación de productos a mano
142	TUNA CLOTHING STORE	Nahayra Escobar	San Salvador	Persona Natural	Venta de accesorios en línea	Venta de accesorios en línea
143	HILDA HERRERA ACCESORIOS	Hilda Herrera	Antiguo Cuscatlán	Persona Natural	Venta de productos hechos a mano	Carteras y Accesorios
144	ALEXANDRAS SHOP	ALEXANDRA GOMEZ	San Salvador	Persona Natural	Accesorios y Artesanías	Accesorios y Artesanías
145	GRAPE ACCESORIOS	Selena Lope	San Salvador	Persona Natural	Accesorios hechos a mano	Bisutería Artesanal
146	EMAVELLA ATELIER	ROXANA TOBAR	San Salvador	Persona Natural	Diseño y Moda Artesanal	Diseño y Moda Artesanal
147	LA PANCITA DE MAMITA	MARISOL MENENDEZ	San Salvador	Persona Natural	Creador de ropa maternal	Creador de ropa maternal
148	MONDONGOS	Guillermo Castro	Antiguo Cuscatlán	Persona Natural	Restaurante	Restaurante
149	Bibs Collection	Isamar Dueñas	Santa Tecla	Persona Natural	Productos hechos a mano	Productos hechos a mano
150	TU CONCEPTO SV	Elena de Trejo	San Salvador	Persona Natural	Prendas y Accesorios Personalizados	Prendas y Accesorios Personalizados
151	MINI CHAPAS SV	Isabel Villegas	Antiguo Cuscatlán	Persona Natural	Bisutería Artesana	Aretes, llaveros, pulseras
152	Floristería Florely	Estela Bolaños	San Salvador	Persona Natural	Floristería	Floristería
153	EFEECTO MUJER	Dina Mancia	San Salvador	Persona Natural	Consultoría y Servicios	Consultoría y Servicios
154	Tienda Chivisimo	Wineffred Cardona	San Salvador	Persona Natural	Tienda de productos y servicios	Tienda de productos y servicios
155	ARUBA	Ana Salmerón	San Salvador	Persona Natural	Distribuidora de Calzado	Distribuidora de Calzado