Colección Emprendedor

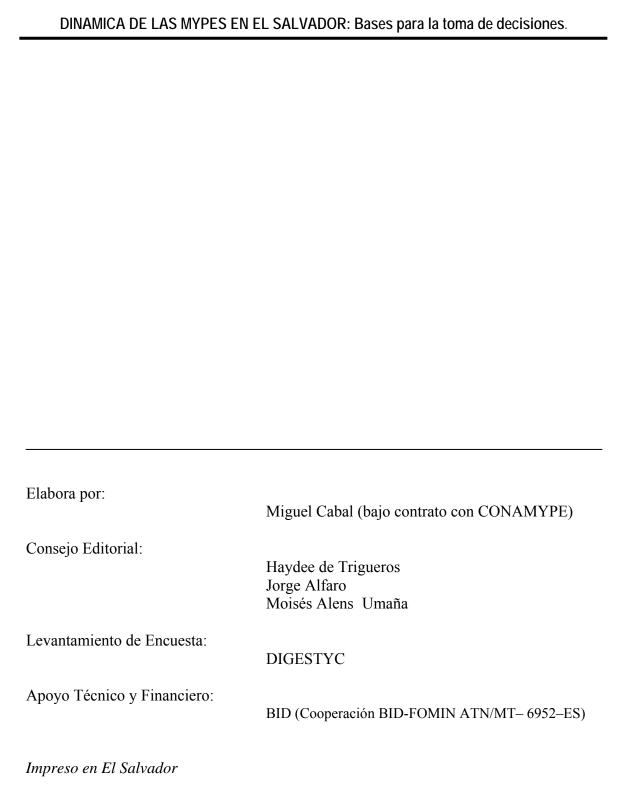
DINAMICA DE LAS MYPES EN EL SALVADOR:

Bases para la toma de decisiones.

Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004

CONAMYPE

Marzo 2005



CONTENIDO

PROLOGO RESUMEN EJECUTIVO

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Objetivos	1
1.2 Definiciones y Aspectos Metodológicos	2
2. DIMENSIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR DE LAS MYPEs	5
2.1 Número de Empresas y Trabajadores	5
2.2 Empleo, Composición del Empleo y Tamaño de las Empresas	12
2.3 Nivel de Ventas y Ganancias	
2.4 Jornada Laboral e Indicadores de Productividad	25
2.4.1 Indicadores de Productividad	28
2.4.2 Salario del Trabajador Mejor Remunerado	33
2.5 Género de Propietarios y Empleados	36
2.6 Actividad Económica	36
2.7 Zona Geográfica	37
2.8 Edad de la Empresa	37
2.9 Grado de Formalidad y Localización	38
2.10 Encadenamientos	42
2.10.1 Compra de Insumos	42
2.10.2 Clientes Principales	46
2.11 Dificultad Principal del Negocio	52
2.12 Razón de Inicio	57
2.13 Financiamiento Actual y al Inicio	62
2.14 Capacitación	
3. CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRESARIOS Y SUS HOGARES	71
3.1 Edad del Propietario	
3.2 Nivel de Educación del Propietario	72
3.3 Nivel de Ingreso del Hogar del Propietario	77
3.4 Contribución del Negocio al Ingreso del Hogar	82
4. CRECIMIENTO DEL EMPLEO	
4.1 Magnitud del Crecimiento	
4.2 Composición del Cambio en el Empleo	92
4.3 Factores Relacionados con el Crecimiento del Empleo	
5. LA MYPE A NIVEL REGIONAL	
6. EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA MICROEMPRESA 2001-2004	
6.1 Aspectos Metodológicos	100
6.2 Comparación 1999-2004	
7. CONCLUSIONES Y REÇOMENDACIONES	
8. ASPECTOS METODOLÓGICOS	
8.1 Objetivos del Sistema de Seguimiento Sectorial	
8.2 Cobertura Geográfica y Temporal	
8.3 Metodología de la Investigación	
8.3.1 Definiciones Básicas	
8.3.2 Base de un Sistema de Seguimiento del Sector	109

DINAMICA DE LAS MYPES EN EL SALVADOR: Bases para la toma de decisiones.

8.4	Diseño Muestral	109
8.4	1.1 Distribución de la Muestra por Estrato	110
8.4	4.2 Distribución de la Muestra en el Tiempo	111
8.5	Consideraciones sobre la no Respuesta	111
	Trabajo De Campo	
	Consistencia y Procesamiento de Datos	
	Conceptos Básicos Adoptados	

PROLOGO

El Libro Blanco de la Microempresa, publicado en 1996, recogió el esfuerzo de investigación, reflexión, consulta y concertación realizado por el Comité Coordinador de dicho documento, como una contribución de una gran cantidad de instituciones y personas del sector privado, público y cooperación internacional, quienes trabajaron para ofrecer a la sociedad salvadoreña información valiosa acerca del desempeño de la microempresa y su importancia en la vida económica y social del país.

En 1999 el Programa de Fomento de la Microempresa FOMMI II, publicó junto con la Dirección General de Estadística y Censos del Ministerio de Economia (MINEC) la Encuesta Microempresarial 1998, con la finalidad de fundamentar aspectos de política y estrategias de apoyo para la microempresas salvadoreña.

En el 2001 el MINEC, a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, publico el informe "Características del Sector Microempresarial Salvadoreño – 1999" el cual, además de describir a la microempresa, incluye un análisis del entorno económico prevaleciente a la fecha de la investigación. Con este informe se cerró un ciclo de investigaciones sobre este importante sector de la economía nacional.

El huracán Mitch y los terremotos del 2001 virtualmente impidieron continuar con las investigaciones y es a partir de finales de 2001 que se inicia un proceso de levantamiento de información que conduciría a la presentación de este estudio de Dinámica de las MYPEs del año 2004, el cual caracteriza a las micro y pequeñas empresas e introduce elementos que sirven para evaluar su dinámica.

El presente documento forma parte del Sistema de Seguimiento Sectorial de las MYPEs en El Salvador, el cual tiene como objetivo brindar información confiable y actualizada sobre una base anual del desempeño del sector, incluyendo componentes de la dinámica de las empresas. Algo que hace diferente a este documento con relación a las investigaciones anteriores es que analiza y describe no solo a las microempresas, sino que también incluye a las pequeñas empresas, consideradas estas de acuerdo a la definición de CONAMYPE.

Las micro y pequeñas empresas en El Salvador constituyen un grupo heterogéneo de actividades generadoras de ingresos, que se desarrollan en forma individual o grupal, en casi todas las ramas económicas, con muy diversos niveles de organización y formalización, con escaso o abundante uso de tecnología y con rangos muy amplios en sus niveles de ventas, rentabilidad y salarios del personal que ocupan. Generan ocupación e ingresos para más de un millón de salvadoreños y tienen un importante peso en la vida económica del país como proveedoras de insumos, como parte de la red de distribución, como prestadoras de servicios y como centros de formación laboral.

La sociedad salvadoreña ha reconocido la importancia que tiene el sector de las MYPEs y por esta razón se ha desarrollado una amplia institucionalidad de apoyo integrada por ONGs, instituciones de microfinanzas, cooperativas y cajas de crédito, instituciones de cooperación internacional, capacitadores y consultores privados, instituciones de

gobierno y otras instancias quienes, interesadas en el mejor desempeño de las micro y pequeñas empresas, aportan valiosos esfuerzos en investigación, provisión de servicios y apoyo directo a las empresas.

En tanto que el sector es muy heterogéneo, las instituciones que le apoyan son de muy diversa naturaleza y el abordamiento del problema se realiza de formas diferentes. Este hecho ha abierto un debate acerca de cuales son las más eficaces y prácticas medidas de política, para incentivar el desarrollo de las empresas, pero más aun, actualmente se discute si las actividades económicas unipersonales que trabajan con lógica de sobrevivencia deberían llamarse empresas. Este debate aun no se ha cerrado pero las investigaciones citadas anteriormente, tales como la encuesta microempresarial de FOMMI DIGESTYC 1998, su similar de MINEC/CONAMYPE 1999, la encuesta del 2001 y el presente estudio de Dinámica de las MYPEs 2004, evidencian las profundas brechas de desempeño en términos de generación de empleo de calidad, niveles de ventas, ingresos y rentabilidad y vinculación con el mercado, existentes entre aquellas unidades productivas que se organizan para aprovechar una oportunidad y aquellas que se inician porque la persona no encuentra otra opción para generar ingresos.

El presente trabajo de investigación muestra que en El Salvador, para el año 2004, existían alrededor de 275,000 unidades económicas de autoempleo a nivel de subsistencia, que parecen no haber evolucionado con el tiempo y, por otra parte, cerca de 237,000 unidades económicas que muestran un desempeño orientado al crecimiento en ingresos y ocupación. Esto conduce a pensar en la necesidad de reexaminar los conceptos relacionados con la microempresa, a fin de establecer claramente la frontera entre ambos comportamientos y determinar cuales son las razones inherentes a los mismos, para poder establecer cuales actividades deben ser apoyados con política social y cuales con política de competitividad

El Plan de Gobierno 2004-2009 "País Seguro" establece que, en el trabajo de apoyo al sector, se conjugan estrategias sociales y económicas, orientadas a la generación de empleos, al crecimiento y desarrollo económico, ambas con impacto social, en la mejora de las condiciones de vida de las familias de los propietarios y de los trabajadores de las micro y pequeñas empresas

Los resultados que se presentan, reiteran la gran magnitud del sector de las MYPEs en El Salvador y su innegable importancia como generador de empleo e ingresos, para un apreciable porcentaje de la población salvadoreña. El peso del sector implica que su dinamismo no sólo afecta a los propietarios y trabajadores involucrados directamente en las MYPEs, sino que también tiene un impacto agregado en la economía nacional. Y, como es previsible, el desempeño agregado de la economía tiene un impacto importante en los diferentes tipos de empresas y en la estructura y dinámica del sector de las MYPEs.

Los resultados también tienen interesantes implicaciones en materia de política dirigida a apoyar las MYPEs. La convivencia en el sector de empresas con características económicas precarias, junto con empresas de gran desempeño y perspectivas, da algunas luces para establecer la viabilidad de programas y servicios efectivos de apoyo al sector.

La evidencia examinada sugiere que los programas que pretenden apoyar a todas las MYPEs, ofreciendo los mismos instrumentos y servicios para todas, con poca flexibilidad, tendrían un alto riesgo y una limitada efectividad, dada la heterogeneidad de las características y necesidades de las empresas. El mayor avance que se puede hacer en materia de política MYPE es establecer claramente los segmentos que los diferentes programas y servicios pretenden atender y diseñar las estrategias e instrumentos, la organización institucional y el esquema financiero adecuados a dichos segmentos.

El Ministerio de Economía a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, agradecen al Banco Interamericano de Desarrollo, por su apoyo financiero para la realización de este documento; a la Unión Europea, y en general a la cooperación internacional por sus valiosos aportes que hacen posible el desarrollo e implementación de estrategias de apoyo para las MYPEs, a la DIGESTYC, a los encuestadores y empresarios y, en general, a todas las entidades y personas que de una u otra forma colaboraron con el éxito de este trabajo.

Haydee de TriguerosDirectora Ejecutiva
CONAMYPE

RESUMEN EJECUTIVO

Este estudio tiene como objetivo presentar información confiable sobre las principales características de las micro y pequeñas empresas (MYPEs) en El Salvador y, por primera vez en el país, introducir datos relacionados con la dinámica de estas empresas. La información base para este informe fue recolectada en la "Encuesta de Seguimiento Sectorial" de CONAMYPE, realizada por la DIGESTYC, con la financiación, supervisión y coordinación de CONAMYPE, entre Noviembre de 2003 y Abril de 2004. La encuesta y el informe hacen parte del sistema de seguimiento sectorial, el cual se ha diseñado para brindar información anual sobre el desempeño del sector, incluyendo todos los componentes de la dinámica de las MYPEs en El Salvador, con el objeto de mejorar la toma de decisiones, tanto del sector público como del privado.

1. Caracterización del Sector MYPE

De acuerdo a los resultados de la encuesta, el sector de las MYPEs en El Salvador es sumamente heterogéneo, como se puede apreciar en el cuadro No.1, está compuesto por un poco más de 512,000 negocios que ocupan 1,005,100 trabajadores, con un promedio de 1.96 ocupados por MYPE. Más de la mitad de los negocios son unipersonales y estos generan ocupación para alrededor del 28% de los trabajadores del sector, el 1% de los negocios tienen entre 11 y 50 trabajadores y generan cerca del 10% de los empleos del sector. Existen dentro del 44% de empresas entre 2 y 10 trabajadores, negocios con niveles de ventas y ganancias que proporcionan un nivel de vida decente, para sus propietarios y trabajadores. Esta estructura se traduce en una alta participación de la categoría de propietarios como fuerza laboral del sector (57% de los trabajadores del sector), aunque también existe un importante número de ocupados pagados y no pagados que integran el 43% restante.

Cuadro No.1 Características del Sector MYPE

Segmento	Numero de empresas por segmento	%	Ventas mensuales promedio x segmento	Ganancias mensuales promedio x segmento	No. de ocupados	%	Promedio de ocupados por segmento	Vtas. promedio por trabajador	Ganancias promedio por trabajador	Gdo. De formalidad x tipo de empresa (en %) 1/
Subsistencia I	275,385	53.8%	\$215	\$66	414,215	41.2%	1.50	\$172	\$54	9
Subsistencia II	188,418	36.8%	\$729	\$305	360,593	35.9%	1.91	\$510	\$214	21
Acumulacion Simple	25,274	4.9%	\$2,400	\$714	69,770	6.9%	2.76	\$1,272	\$364	45
Acumulacion Ampliada	7,288	1.4%	\$4,136	\$1,329	22,086	2.2%	3.03	\$1,964	\$574	61
Pequeña Empresa	15,777	3.1%	\$13,039	\$3,612	138,439	13.8%	8.77	\$2,703	\$670	82
TOTAL	512,142	100.0%			1,005,103	100.0%				

1/ Empresas con registro de IVA y contabilidad formal

La encuesta confirma que el sector está conformado por negocios de características diversas que es necesario señalar de manera objetiva, para poder identificar, tanto instrumentos y políticas adecuadas y efectivas, como servicios que se ajusten a las condiciones de los negocios, y a propietarios y trabajadores. Cuando se utiliza la segmentación actual de las MYPEs, que incluye el número de trabajadores y nivel de ventas de las empresas, se encuentra que 275,385 negocios, que representan el 53.8% de las MYPEs, son microempresas de subsistencia con ganancias inferiores a un salario

mínimo (Subsistencia I), las cuales ocupan 414,215 personas que equivalen al 41.2% de los trabajadores del sector¹. Por su parte 188,418 empresas, el 36.8% de las MYPEs, son microempresas de subsistencia con niveles de ganancia superiores a un salario mínimo (Subsistencia II), las cuales ocupan 360,593 personas que representan el 35.9% de los trabajadores del sector. Se estima que en El Salvador existen cerca de 25,300 microempresas de acumulación simple y 7,300 de acumulación ampliada, que corresponden al 4.9% y 1.4% de las MYPEs, las primeras de las cuales, ocupan cerca de 70,000 trabajadores, mientras que las últimas ocupan un poco mas de 22,000 trabajadores, que equivalen al 6.9% y 1.4% de los ocupados del sector, respectivamente. Se estima también que hay en el país alrededor de 15,780 pequeñas empresas que ocupan un poco menos de 138,500 trabajadores, lo cual corresponde al 3.1% de los negocios MYPE del país y al 13.8% de los ocupados del sector. Cerca de dos terceras partes de esta última categoría de empresas, son negocios de hasta 10 trabajadores, pero que tienen ventas superiores a \$5,714 mensuales.

El promedio de ventas y ganancias mensuales de las MYPEs en El Salvador es de \$963 y \$313, respectivamente. En el extremo inferior del valor de estos indicadores, se encuentra una cuarta parte de las MYPEs que registran ventas menores a un salario mínimo y una tercera parte que reportan ganancias menores a medio salario mínimo². En los rangos más altos se encuentran el 10% de los negocios con ventas mayores a 10 salarios mínimos y el 7% con ganancias mayores a 5 salarios mínimos (> 5 a 10 salarios mínimos).

Como indicadores de productividad se utilizaron las ventas y ganancias por trabajador. Las ventas y ganancias promedio por trabajador son de \$454 y \$155 respectivamente. El 38% de las empresas muestran ventas mensuales por trabajador de hasta un salario mínimo, mientras que el 73% reporta ganancias por trabajador de este nivel.

Como indicador de retorno a los factores y en particular al capital humano, más valioso para las empresas, la encuesta recolectó información sobre el salario del empleado mejor pagado. En el extremo bajo de este indicador, se encuentra que, el 48% de las MYPEs con empleados, reportaron que su trabajador mejor pagado recibe una remuneración igual o menor a medio salario mínimo (\$78), mientras que en el extremo alto se encuentra el 4% de los negocios, en donde el empleado mejor remunerado recibe más de dos salarios mínimos.

El análisis de la encuesta arroja evidencia contundente que relaciona el grado de formalidad con el desempeño de las MYPEs y con otras variables asociadas al nivel de ingreso y pobreza, por lo que este aspecto recibió especial atención en el presente trabajo. De acuerdo a los resultados de la encuesta, el 82% de las MYPEs funciona en condiciones informales, el 8% se considera formal y el resto funciona en la formalidad parcial.

_

Para esta definición se utilizó un salario mínimo de \$144 para poder comparar con los resultados de la encuesta del 2001.

² Se utilizó un salario mínimo de \$156

Entre las diferencias más importantes entre las MYPEs formales e informales se encuentra:

- Las empresas formales mencionan que los problemas más apremiantes son los de entorno, mientras que para las empresas informales, los problemas de financiamiento y de baja rentabilidad son los más apremiantes. Esta evidencia es importante, puesto que es consistente con la hipótesis que la baja rentabilidad es un factor muy importante en el grado de formalidad del sector de las MYPEs.
- Las empresas formales tienen mayores niveles de productividad que las informales.
- La mayoría de las empresas formales iniciaron para aprovechar oportunidades, mientras que en las empresas informales, una mayor proporción lo hizo por falta de oportunidades.
- El acceso a financiamiento es significativamente mayor entre las empresas formales que entre las informales y los bancos son la fuente de financiamiento que presenta más limitaciones de acceso, para las empresas con mayor nivel de informalidad.
- Los propietarios de las MYPEs formales han recibido capacitación con mayor frecuencia, tanto al inicio del negocio, como en el año anterior a la encuesta, si se comparan con los propietarios de las empresas informales.
- El nivel de educación de los empresarios de la MYPE formal, es significativamente superior al de la informal.
- Los ingresos de los hogares de los propietarios de empresas formales, son significativamente superiores a los ingresos de los de empresas informales.
- Una mayor proporción de empresas formales crecen y lo hacen a tasas mayores que las empresas informales.

Los encadenamientos representan el grado de integración y el nivel al que las empresas realizan sus relaciones comerciales, tanto con los proveedores de insumos, como con los clientes de sus productos. Es de esperarse que entre más arriba de la cadena de producción las MYPEs compren sus insumos, menores serán los costos de abastecimiento y mayor será su eficiencia. Por otra parte, entre más alcance tenga el mercado de sus productos, mayores serán las posibilidades de ampliar el volumen de sus ventas y mejorar sus perspectivas de crecimiento. En cuanto a los encadenamientos hacia sus proveedores de insumos, se encuentra que el 45% de las empresas obtiene sus insumos de comerciantes mayoristas, cerca del 40% los obtiene del comercio minorista y el 15% tiene otras fuentes para proveerse, no necesita insumos o los produce en el negocio. En general, el mercado de las MYPEs tiene un alcance bastante limitado, lo cual se constituye en un obstáculo importante para el aumento de las ventas de las empresas y el ingreso de los propietarios e empleados. Para el 70% de las empresas, sus clientes principales están ubicados en el mismo barrio o cantón donde se localiza la empresa, mientras que para cerca del 25% de las MYPEs, los clientes se encuentran en otros barrios y cantones de la misma localidad. Sólo el 5% de los negocios atiende mercados a nivel de varias localidades (regional), a nivel nacional, o realiza exportaciones.

De acuerdo a la información de la encuesta, sólo el 3.3% de las MYPEs se encuentra asociada con algún tipo de organización empresarial, asociativa, profesional o sindical y, a mayor tamaño y nivel de desarrollo de la empresa, mayor el grado de asociatividad.

Los problemas que con mayor frecuencia mencionaron los empresarios como los más importantes fueron: la baja rentabilidad del negocio y la falta de fondos o de crédito, los cuales fueron señalados por el 23% y 22% en su respectivo orden. Otros problemas que fueron mencionados con frecuencia, se refieren al mercado y al entorno, los cuales resultaron el principal obstáculo para el 14% y el 11% de los empresarios³. Por otra parte, los problemas relacionados con el proceso productivo o la oferta, son los de mayor importancia para cerca del 5% de los empresarios de la MYPE⁴.

Aproximadamente el 51% de las MYPEs iniciaron por razones asociadas con iniciativa del propietario y aprovechamiento de oportunidades; el 47%, por razones asociadas con falta de oportunidades y el 3% restante, por otras razones. Es importante señalar que la productividad laboral es significativamente superior, en las empresas cuyos propietarios montaron su negocio por iniciativa y para aprovechar oportunidades, comparadas con las empresas que iniciaron, debido a que no tenían otra alternativa. También, las empresas que iniciaron para aprovechar una oportunidad, presentan un mayor crecimiento del empleo desde el inicio, comparadas con las que abrieron el negocio como estrategia de sobrevivencia, ante la ausencia de oportunidades.

La mitad de las MYPEs no recibió ningún tipo de financiamiento para iniciar el negocio y el 10% declaró haber recibido apoyo financiero de familiares o amigos. En orden descendente, los bancos, las cooperativas, los prestamistas, la Financiera Calpiá y las remesas, aparecen como fuentes de financiamiento de mayor importancia, al inicio del negocio. El porcentaje de empresas que no recibió financiación en los últimos 12 meses es del 64% y los bancos, los familiares, los proveedores, la financiera Calpiá, las cooperativas y los prestamistas, aparecen como las fuentes principales más frecuentes para los negocios en los últimos 12 Meses.

El 7% de los propietarios recibió capacitación para iniciar el negocio y el 4% recibió capacitación en los últimos 12 meses. Los empresarios que recibieron capacitación para iniciar su negocio, son más propensos a contratar capacitación durante el funcionamiento de su negocio.

Dos de cada cinco empresarios de la MYPE han alcanzado, a lo sumo, un nivel de educación primario; el 20% declararon no haber recibido educación formal, en tanto que cerca del 45% manifestó que realizó algunos estudios de primaria, pero no los concluyó, y el 12% dijo haber terminado la primaria. La mayoría de los empresarios que cursaron educación secundaria la terminaron; el 1.7% no terminó, mientras que cerca del 4% si terminó este ciclo. Cerca del 8% de los empresarios realizó algún tipo de estudio superior, de los cuales el 4.5% cursó estudios universitario y el 2.4% estudios técnicos no universitarios.

La edad promedio de los empresarios de la MYPE es de 44.3 años y más de la mitad de ellos se encuentra entre los 31 y los 50 años de edad.

Problemas del proceso productivo o de oferta incluye problemas con el local, problemas con los trabajadores, problemas de maquinaria y equipos y problemas de abastecimiento de materias primas.

хi

Problemas de entorno incluye problemas legales, política del gobierno, situación del país y problemas de servicios públicos. Falta o problemas de mercado incluye también dificultad de cobro a clientes.

Una alta proporción de empresarios de la MYPE, declaró tener ingresos familiares relativamente bajos. El 36% de los empresarios reportó ingresos del hogar inferiores a un salario mínimo. El 46% de los empresarios de la MYPE, declaró que el negocio representa la única fuente de los ingresos de su hogar, el 7% señaló que este ingreso representaba más de tres cuartas partes de su ingreso (entre ¾ a 100%) y el 14% adicional anotó que este representaba más de la mitad (entre ½ a ¾).

2. Dinámicas de la MYPEs

Dimensionar y caracterizar el crecimiento del empleo del sector de las MYPEs en El Salvador, es una de las contribuciones más importantes del sistema de seguimiento sectorial, que hace parte de la política de apoyo a las MYPEs. Con la encuesta realizada aún no se pueden medir todos los componentes de la dinámica de las empresas, pero se puede avanzar en comprender la dinámica de las empresas que sobreviven y caracterizar las empresas que presentan mayor dinamismo.

Los hallazgos más importantes respecto a la dinámica del empleo son los siguientes:

- La mayoría de las MYPEs que operan en El Salvador no ha cambiado el número de trabajadores permanentes desde su inicio. A pesar de la baja proporción de empresas que se han expandido, se encuentra que, en agregado, las empresas del sector han empleado 101,300 trabajadores adicionales a los que tenían cuando iniciaron sus empresas, lo cual representa un aumento del 11.2%, que se refleja en una tasa anual promedio de crecimiento cercana al 2%.
- Del total de trabajadores que las MYPEs han adicionado desde el inicio, el 73% son remunerados, el 25% son no remunerados y el 2% restante corresponden a propietarios y aprendices. Esta evidencia es consistente con la hipótesis de que, a medida que las empresas que sobreviven crecen, la proporción de trabajadores remunerados en la fuerza de trabajo aumenta.
- Por segmentos de empresas se encuentra evidencia de que, en su orden, las pequeñas empresas, las microempresas de acumulación ampliada y las de acumulación simple que sobreviven, se han desempeñado mejor, en términos de generación de empleo desde el inicio, que las empresas de subsistencia I.
- Por área geográfica, en el grupo de pequeñas empresas, se encuentra que las empresas han crecido más en el AMSS que en el resto del país.
- Por sector económico se observa que las empresas manufactureras y los restaurantes, han sido más dinámicos que las empresas dedicadas al comercio. La mayor dinámica de la manufactura es especialmente intensa, cuando se consideran exclusivamente las pequeñas empresas. Por su parte, el sector de servicios aparece más dinámico que el comercio, sólo entre las microempresas.
- Se encuentra que las empresas lideradas por mujeres, presentan menor crecimiento que las demás empresas.
- Teniendo en cuenta todas las MYPEs, las empresas que tienen entre 6 y 10 años de funcionamiento, resultan más dinámicas que las demás empresas. Cuando se consideran exclusivamente las microempresas de acumulación ampliada, además del

- grupo de entre 6 y 10 años, también resultan de mayor dinamismo las empresas mayores de 10 años, en comparación con las empresas más jóvenes.
- Al considerar todas las MYPEs, las empresas que llevan contabilidad formal y tributan IVA, se desempeñan mejor que las que no cumplen con estas dos condiciones. Cuando se comparan únicamente las MYPEs que llevan contabilidad, así sea de cuaderno, se encuentra que estas se desempeñan mejor que las que no tienen contabilidad, aún si no tienen registro de IVA.
- La evidencia es consistente con la hipótesis de que, las empresas que tienen acceso tanto a bancos como a entidades microfinancieras especializadas, se desempeñan mejor, en términos de empleo, que las que no han tenido acceso al crédito formal o informal.
- Las microempresas que iniciaron por razones relacionadas con la iniciativa propia o para aprovechar oportunidades, parecen tener mejor desempeño, que las que inician por razones asociadas con falta de oportunidades, especialmente en el estrato de subsistencia II.
- Teniendo en cuenta todas las MYPEs, se encuentra que las empresas cuyos dueños tienen nivel educativo universitario, se han desempeñado mejor que aquellas en las que los dueños tienen menores niveles educativos. Si se observan únicamente las microempresas de subsistencia I y de acumulación ampliada, los negocios cuyos empresarios tienen nivel de educación superior no universitaria, también se desempeñaron mejor que aquellos en que los empresarios no tienen educación formal.
- La baja rentabilidad del negocio es señalada como la principal limitante por los empresarios cuyas empresas no han crecido, mientras que para las empresas que se contrajeron, los problemas más apremiantes son la falta de mercado para sus productos. El problema de financiamiento está presente en todas las empresas, independientemente de su dinámica, mientras que los problemas de entorno preocupan más a los propietarios de las empresas que se han contraído, que a los demás grupos.

3. Tamaño y Segmentos de la MYPE

En el estudio se identifican en detalle las diferencias que se encuentran en las características de las empresas, de acuerdo al tamaño y segmento. Entre estas diferencias y las relaciones que se encuentran cuando se analizan las empresas, teniendo en cuenta su tamaño y segmento a que pertenecen, se encuentran las siguientes:

- La proporción de propietarios y trabajadores no remunerados disminuye y la de trabajadores pagados aumenta, en los tipos de empresas de mayor tamaño y nivel de desarrollo.
- El promedio de ventas y ganancias, así como la proporción de empresas en los rangos superiores de ventas y ganancias, aumenta gradualmente con el tamaño de las empresas y su nivel de desarrollo.
- Las ventas y ganancias por trabajador son menores en las empresas de 2 y 3 trabajadores, que en las empresas unipersonales. Esto significa que, en promedio, los aportes marginales de cada trabajador son menores que los del propietario. Las ventas por trabajador son superiores para las empresas de 4 a 10 trabajadores, que para las

unipersonales y las ganancias por trabajador son similares entre estos dos grupos. Se observa que el mayor incremento en el promedio de ventas y ganancias por trabajador, entre grupos de empresas, se da entre las empresas de 4 a 10 y las de 11 a 20, mientras que la diferencia entre este último grupo y las de 21 a 50, es menos pronunciada. Este resultado indica que hay una notable mayor productividad en el rango de empresas mayores a 10 trabajadores, en comparación con empresas de menor tamaño.

- La remuneración de los trabajadores varía dramáticamente por tipo de empresa. También se encuentra una relación directa entre la remuneración al mejor empleado y el tamaño y segmento productivo de la empresa.
- El nivel de formalidad incrementa con el tamaño del negocio, pero aún así, se encuentra que todavía el 15% de negocios entre 11 y 20 trabajadores y el 18% de las pequeñas empresas, no cuenta con contabilidad formal ni registro de IVA.
- Según la información de la encuesta y en relación con el tamaño, se encuentra que la proporción de MYPEs que compra sus insumos del comercio minorista se reduce, a medida que el tamaño de las empresas aumenta; mientras que la proporción que compra sus insumos a nivel mayorista o compra directamente a los productores aumenta. Los resultados de la encuesta también son consistentes con la hipótesis que las microempresas de acumulación y pequeñas empresas, compran más al comercio al por mayor y directamente a los productores, que las microempresas de subsistencia.
- El alcance del mercado de las MYPEs se amplía con el tamaño y nivel de desarrollo de la empresa.
- El porcentaje de empresas que pertenece a alguna agrupación, es considerablemente mayor en las empresas mayores de 4 trabajadores y aún mayor en las empresas de más de 10 trabajadores. También se encuentra que en las microempresas de acumulación y las pequeñas empresas, el porcentaje de empresas que pertenecen a alguna agrupación, también es mayor que el de las empresas de subsistencia.
- Los problemas de baja rentabilidad y falta de financiamiento son más importantes para las MYPEs de hasta 10 trabajadores, que para las de mayor tamaño; mientras que, para estas últimas, los problemas relacionados con el entorno resultan de mayor importancia. También los problemas de baja rentabilidad son reportados con mucha mayor frecuencia en las microempresas de subsistencia, que en las microempresas de acumulación y las pequeñas empresas. Por su parte, los problemas de entorno cobran mayor importancia en las microempresas de acumulación y las pequeñas empresas, respecto a las microempresas de subsistencia.
- A mayor número de trabajadores de las empresas y nivel de desarrollo, mayor la proporción de empresas que se iniciaron para aprovechar oportunidades y menor las que lo hicieron por falta de alternativas.
- La información de la encuesta es consistente con la hipótesis de que, en El Salvador, el acceso a financiamiento mejora sustancialmente en MYPEs de mayor tamaño y de mayor nivel de desarrollo. También la fuente principal de financiamiento cambia sustancialmente, de acuerdo al tamaño.
- Los propietarios de empresas de mayor tamaño y de empresas de mayor nivel de desarrollo, presentan una mayor propensión a capacitarse, que sus homólogos de empresas más pequeñas y de menor nivel de desarrollo.

- El nivel de educación de los empresarios está directamente relacionado con el tamaño y nivel de desarrollo de las empresas.
- El nivel de ingresos del hogar de los propietarios de las MYPEs, presenta una relación positiva con el tamaño y nivel de desarrollo de las empresas. La contribución de la empresa al ingreso del hogar del propietario, es mayor en las empresas más grandes y de mayor nivel de desarrollo.
- Las microempresas de acumulación y las pequeñas empresas, presentan una mayor proporción de empresas que se han expandido, así como mayores tasas de crecimiento promedio, anual y acumulada. A mayor nivel de desarrollo de la empresa, mayor la participación de trabajadores remunerados en el cambio del empleo.

4. Actividad Económica de la MYPE

Dos terceras partes de las empresas son comerciales y cerca de una cuarta parte son empresas manufactureras, mientras que el resto son actividades de servicios y restaurantes. Las principales diferencia en las características de las MYPEs, cuando se examinan por actividad económica, son las siguientes:

- Las empresas de servicios, restaurantes y manufactura, ocupan una mayor proporción de trabajadores pagados, que las de comercio.
- Los sectores de servicios, comercio y restaurantes y hoteles, presentan niveles de ventas y ganancias promedio, mayores a los que se encuentran en la industria manufacturera.
- La actividad con mayores ganancias por trabajador es servicios, mientras que el comercio es la actividad que presenta mayores ventas por trabajador, lo cual evidencia un mayor margen en las actividades de servicios. La industria manufacturera presenta niveles de ganancias y ventas por trabajador un poco menores que los restaurantes.
- Tanto el salario promedio, como el porcentaje de empresas que pagan más del salario mínimo al mejor empleado, es mayor en las actividades de servicios y manufacturas, que en las de comercio y restaurantes.
- El grado de informalidad es significativamente inferior en las actividades de servicios, que en las demás actividades.
- Los encadenamientos hacia los proveedores presentan grandes diferencias, de acuerdo a la actividad económica del negocio. Los negocios relacionados con la industria manufacturera, obtienen sus insumos en proporción similar del comercio minorista y mayorista; las empresas dedicadas al comercio y servicios compran principalmente de proveedores mayoristas, lo cual contrasta con las empresas del sector de restaurantes y hoteles, que compran en mayor proporción de proveedores minoristas.
- En todas las actividades, el barrio o cantón representa el principal mercado para los productos de las MYPEs, el mercado local es relativamente más importante para el comercio, mientras que el mercado nacional lo es para las actividades manufactureras y de servicios.
- Los problemas de falta de crédito preocupan casi por igual a los empresarios de actividades comerciales, manufactureras y de restaurantes, mientras que los

problemas de baja rentabilidad, preocupan más a las personas dedicadas a actividades comerciales y de manufacturas, que a las de los restaurantes, para quienes los problemas de financiación son más frecuentes. En las actividades de servicios pierden importancia los problemas financieros, mientras que los de entorno preocupan a uno de cada cinco empresarios que prestan servicios; proporción que es casi el doble en relación con la que se encuentra en otras actividades.

- La industria manufacturera tiene menor acceso a financiamiento de todas las fuentes consideradas, mientras que el comercio aparece como el sector con mayor acceso.
- Los propietarios de las empresas de servicios, son los que han recibido mayor capacitación tanto al inicio del negocio como recientemente.
- En las actividades de servicios, la proporción de propietarios con niveles altos de educación, es significativamente más alta que en los demás sectores.
- El nivel de ingresos de los hogares de los propietarios de las MYPEs de servicios, es un poco superior al de los hogares de las MYPEs de comercio y restaurantes, el cual a su vez es superior al de los de las MYPEs manufactureras.
- Las MYPEs manufactureras contribuyen con una mayor proporción al ingreso del hogar de sus propietarios, que las empresas de otras actividades.
- Las MYPEs dedicadas a actividades de servicios han sido las más dinámicas, tanto en términos de la proporción de empresas que se expanden, como de las tasas de crecimiento del empleo. Las actividades comerciales presentan, tanto la menor proporción de empresas que se expanden, como la menor tasa de crecimiento promedio y acumulada.
- Casi la totalidad de los trabajadores contratados por las MYPEs de servicios son trabajadores remunerados, mientras que el comercio resulta ser la actividad que involucra una mayor proporción de trabajadores no remunerados.

5. Zona Geográfica

En el AMSS se localizan una tercera parte de las empresas y en todas las áreas urbanas se encuentran el 80% de las empresas. Los resultados de la encuesta señalan, que existen diferencias marcadas en las características de las empresas y en su dinámica, dependiendo de su localización en zonas urbanas o rurales. Las principales diferencias en las características de las MYPEs por zonas geográficas, son las siguientes:

- La proporción de empresas de mayor tamaño y el tamaño medio de las empresas, es mayor en las zonas urbanas, que en las rurales.
- En las MYPEs de zonas urbanas se encuentra una mayor proporción de uso de mano de obra remunerada, en comparación con las zonas rurales, donde se recurre más al uso de trabajadores no remunerados y donde existe una mayor participación de propietarios en la fuerza de trabajo.
- El nivel de ventas y ganancias es notoriamente superior en zonas urbanas respecto a las rurales
- Se encuentra mayor productividad laboral y mayor remuneración de los mejores empleados de las empresas de zonas urbanas, frente a las de zonas rurales.
- El grado de informalidad es alto en todas las zonas geográficas, pero es mayor en las zonas rurales.

- El comercio al por mayor es la más importante fuente de insumos para las MYPEs en zonas urbanas, mientras que en las rurales, la principal fuente de insumos es el comercio minorista.
- El mercado del mismo barrio o cantón donde se localiza las empresas es más importante para una mayor proporción de empresas localizadas en zonas rurales, que para las localizadas en zonas urbanas.
- Se encuentra una ligera ventaja, en término de los indicadores de crecimiento del empleo, en el AMSS y el resto urbano, frente a las cabeceras departamentales y área rural. Es en las zonas urbanas donde se contratan una mayor proporción de trabajadores pagados.
- Se registra una mayor frecuencia de los problemas de rentabilidad en zonas rurales, respecto a las urbanas.
- Las empresas localizadas en zonas urbanas tienen mayor acceso al financiamiento que las de zonas rurales y, son los bancos, los prestamistas y las cooperativas, las fuentes que más reducen su alcance en las zonas rurales.
- Los propietarios de MYPEs ubicadas en zonas urbanas se capacitan con mayor frecuencia que los ubicados en zonas rurales.
- El nivel de educación de los empresarios de la MYPE es mayor en las zonas urbanas que en las rurales.
- El nivel de ingresos de los hogares de los propietarios de las MYPEs, es un poco superior en zonas urbanas que en las rurales.
- La participación del AMSS en el total de empresas y empleo generado, ha venido aumentando en los últimos años.
- La evidencia, en su conjunto, indica que, a pesar de los esfuerzos realizados, las MYPEs de las zonas rurales continúan a la zaga del desarrollo.

6. Género del Propietario de la MYPE

Un poco menos de las dos terceras partes de las empresas son lideradas por mujeres, pero la contribución de estas empresas en el empleo es menor, debido el menor tamaño promedio de las mismas. Las principales diferencias que se encuentran, debido al género del propietario de la MYPE, son las siguientes:

- Las empresas de mujeres presentan una mayor proporción de propietarios y trabajadores no remunerados, que las empresas de hombres y de propiedad conjunta, mientras que las empresas de hombres presentan la mayor proporción de trabajadores remunerados.
- La mayoría de los empleos de mujeres en el sector de la MYPE, es generado por empresas de uno y dos trabajadores. También se puede notar, que la mayoría de los puestos de trabajos de mujeres, son generados en empresas propiedad de mujeres.
- Las empresas de propiedad conjunta y las lideradas por hombres, presentan niveles de ventas superiores a los registrados por las MYPEs de mujeres.
- Las empresas de propiedad conjunta y lideradas por hombres, presentan niveles de ganancias superiores a los registrados por las MYPEs de mujeres.
- Los promedios de ventas y ganancias por trabajador, son mayores en las empresas propiedad de hombres, respecto a las de mujeres y las de propiedad conjunta.

- Las empresas de mujeres presentan un índice de informalidad mayor que las de los hombres y de propiedad conjunta.
- Una proporción significativamente mayor de empresas de mujeres, compra principalmente del comercio minorista, en comparación a lo que se observa en empresas de hombres y de propiedad conjunta.
- Las empresas de mujeres y de propiedad conjunta presentan un mercado un poco más estrecho que las empresas de hombres.
- La baja rentabilidad del negocio es una preocupación, un poco mas frecuente, en las MYPEs de mujeres que en las demás empresas y los problemas de entorno afectan más a las empresas de propiedad conjunta que a las de mujeres, mientras que los problemas de financiamiento son importantes para todas las empresas, independientemente del género del propietario.
- El acceso a financiamiento es mayor en las MYPEs de propiedad conjunta, que en las de mujeres y hombres. Adicionalmente, a pesar que el acceso a crédito bancario es más limitado para las empresas lideradas por mujeres que para las lideradas por hombres, el acceso de las primeras a otras fuentes se muestra similar o superior al de los hombres, por lo que, en su conjunto, las empresas de hombres y de mujeres presentan niveles similares de acceso a financiamiento.
- Se encuentra una mayor frecuencia de capacitación de los propietarios de MYPEs de propiedad conjunta y lideradas por hombres, que entre empresas de mujeres.
- Las empresas lideradas por mujeres presentan niveles de educación un poco menores, que las empresas lideradas por hombres y de propiedad conjunta. Esta puede ser una de las razones que explica el menor desempeño de las empresas de mujeres respecto a las demás empresas, toda vez que existe una relación positiva entre desempeño y nivel de educación.
- El nivel de ingresos de los hogares de las propietarias mujeres, es inferior al de los hogares de propietarios hombres y de propiedad conjunta.
- La evidencia arrojada por la encuesta es consistente con la hipótesis de que, un mayor porcentaje de ingresos de empresas de mujeres, es complementario del ingreso del hogar, más que la fuente única de ingresos.
- Las empresas de propiedad conjunta resultan más dinámicas, seguidas por las de hombres y, las menos dinámicas, resultan ser las de mujeres. Adicionalmente, una alta proporción de los empleos nuevos generados por las MYPEs de hombres, son asalariados, mientras que esta proporción es menor en las empresas de mujeres y de propiedad conjunta. Las empresas de mujeres, con mayor frecuencia que las de hombres, adicionan trabajadores no pagados.

7. Edad de la Empresa

La encuesta arroja evidencia que indica que las MYPEs de edad media, mayores de 5 años y hasta 20 años, presentan indicadores de productividad y de crecimiento más altos que los de las empresas más jóvenes y más veteranas. Las principales diferencias y relaciones encontradas con respecto a la edad de las empresas, son las siguientes:

• La mayoría de las empresas son jóvenes. El número promedio de trabajadores tiende a aumentar, en los rangos medios de edad de las empresas y la contratación de

trabajadores remunerados aumenta también en relación directa con la edad de la empresa.

- Las empresas de edades intermedias (mayores de 5 y hasta 20 años de operación), presentan los mayores niveles de ventas y ganancias del sector.
- Las ventas y ganancias por trabajador presentan un promedio creciente a partir de los tres años y hasta los 20 años y se reducen un poco en las empresas de más de 20 años. Esto apoya la hipótesis de que las empresas de edad media, presentan en promedio una mayor productividad, que las empresas muy jóvenes o muy viejas.
- Existe una ligera tendencia a la disminución del porcentaje de empresas informales y al aumento de las empresas formales, a medida que es mayor la edad de la empresa.
- Se observa un leve aumento de la proporción de empresas que compra del comercio mayorista y una disminución de las que compran del comercio minorista, a medida que aumenta la edad de las empresas.
- El porcentaje de empresas que considera el barrio o cantón como su principal mercado va diminuyendo, mientras que los mercados de mayor alcance se amplían, a medida que la edad de las empresas aumenta.
- El porcentaje de empresas que crece aumenta con la edad de la empresa, especialmente en los rangos medios de edad. Sin embargo, el indicador de la tasa media de crecimiento anual, es un poco menor en las empresas de mayor edad que en las jóvenes, mientras que el crecimiento acumulado es mayor en las empresas de rango medio.
- Para las MYPEs que han estado funcionando por más de 20 años, los problemas de financiamiento son menos importantes que para las empresas más jóvenes, mientras que la baja rentabilidad afecta a una alta proporción de estas últimas.
- Se encuentra evidencia de una relación positiva entre contribución del ingreso al hogar del propietario y edad de la empresa.
- La edad de las empresas es una variable clave para el análisis de la dinámica y desempeño de las empresas. Aunque la mayoría de las MYPEs tienen corta edad, las empresas que generan el empleo más estable parecen ser las de edad media, entre 6 y 20 años. Las empresas menores de 6 años son empresas en proceso de consolidación. Las de entre 1 y 2 años son empresas que pueden mostrar rápidos crecimientos en un momento dado, pero también enfrentan un alto riesgo de fracasar. Por otra parte, las empresas mayores de 20 años no parecen ser tan dinámicas como las de tamaño medio y las que no logran realizar una transferencia generacional de la propiedad y el control, están en riesgo de perder su dinamismo.

8. Evolución Sectorial de la MYPE

Las diferencias metodológicas entre esta encuesta y las encuestas anteriores, exigen que los resultados de la comparación de las encuestas anteriores y la del 2004 se toman con cautela, debido a que las diferencias que se observan son resultado conjunto del cambio metodológico y del cambio real ocurrido en el sector y no hay suficiente información para saber la proporción del cambio que se debe a cada causa. Cuando se realice la segunda encuesta de seguimiento, en la cual se visitará una muestra de segmentos censales completos recorridos en el año anterior, se podrá comprobar si los cambios observados tienen una causa real. La evidencia muestra que hubo una reducción en el

número de microempresas entre 1999 y 2001 y que es aparente que esa tendencia ha cambiado en el 2004, aunque aún continúa la duda de si se ha llegado a los niveles del final de la década pasada o si aún el número de unidades es menor. La comparación en el tiempo es consistente con la hipótesis de que El Salvador, está en un proceso de cambio en la estructura productiva, de zonas rurales a zonas urbanas. Esta tendencia puede estar alimentada, tanto por una falta de oportunidades en zonas rurales, como por un mayor acceso a infraestructura, mercados y servicios empresariales en zonas urbanas, en relación a lo que se encuentra en las zonas rurales.

Al observar el resultado de las encuestas en términos de empleo se encuentra que, a pesar de la reducción anotada en el número de empresas, el empleo generado por estas muestra un incremento a nivel nacional, después del 2001, lo cual indicaría un aumento en el tamaño promedio de las microempresas, originado en un rápido crecimiento del número de trabajadores en zonas urbanas.

La estructura por segmentos de empresas se mantiene similar la del 2001 y dadas las diferencias metodológicas, no se puede afirmar si la estructura del sector de la microempresa en términos de estos segmentos se ha deteriorado o si, por el contrario, ha mejorado. La continuidad del sistema de seguimiento sectorial es esencial para poder evaluar esta importante duda.

De todas maneras es evidente que es necesario fortalecer los esfuerzos para acelerar el cambio de la estructura productiva de la MYPE y de esta manera lograr una mayor contribución al desarrollo social y económico del país.

9. Conclusiones y Recomendaciones

Este estudio explora, en forma sistemática, las principales características de las microempresas y pequeñas empresas (MYPEs) en El Salvador y, por primera vez en el país, introduce algunos aspectos relacionados con la dinámica de estas empresas. La encuesta y el informe hacen parte del sistema de seguimiento sectorial, el cual pretende brindar información anual sobre el desempeño del sector, incluyendo todos los componentes de la dinámica de las MYPEs en El Salvador, con el objeto de mejorar la toma de decisiones tanto del sector público como del privado. Es importante anotar que, para mejorar el conocimiento sobre la dinámica del sector y las decisiones que se tomen en materia de política, es necesario continuar el esfuerzo de seguimiento sectorial que se tiene programado como parte de la política MYPE.

Los resultados obtenidos en la encuesta, reiteran la gran magnitud del sector de las MYPEs en El Salvador y su innegable importancia como generador de empleo e ingresos, para un apreciable porcentaje de la población salvadoreña. El peso del sector implica que su dinamismo no sólo afecta a los propietarios y trabajadores involucrados directamente en las MYPEs, sino que también tiene un impacto agregado en la economía nacional. La relación inversa también es previsible: el desempeño agregado de la economía tiene un impacto importante en los diferentes tipos de empresas y en la estructura y dinámica del sector de las MYPEs.

Con frecuencia se plantea la disyuntiva de si la principal función del sector es liderar el desarrollo económico del país y proveer empleos de calidad o si, por el contrario, su papel se limita a proporcionar una alternativa de empleo mínima a quienes no encuentran mejores oportunidades en otros sectores de la economía. Aún cuando, para comprobar mejor estos argumentos, se requiere continuar el seguimiento sistemático a la evolución sectorial, la evidencia disponible sugiere que el sector de las MYPE en El Salvador realiza las dos funciones. La información analizada es consistente con la hipótesis de que los segmentos de empresas que cumplen cada una de estas dos funciones, tienen características y necesidades diferentes. De esta manera, si bien es cierto que existe una alta proporción unidades económicas de sobrevivencia, con niveles de ventas, ganancias, productividad y remuneración de sus trabajadores muy limitadas, también lo es, que existe un grupo importante de empresas con niveles de desarrollo y perspectivas de crecimiento capaces de brindar un nivel de vida decente a sus propietarios y trabajadores y tener un impacto positivo en el desarrollo económico y social del país.

Los resultados obtenidos tienen interesantes implicaciones en materia de política dirigida a apoyar las MYPEs. La convivencia en el sector de empresas con características económicas precarias, junto con empresas de gran desempeño y perspectivas, da algunas luces para establecer la viabilidad de programas y servicios efectivos de apoyo al sector. La evidencia examinada sugiere que los programas que pretenden apoyar a todas las MYPEs, ofreciendo los mismos instrumentos y servicios para todas, con poca flexibilidad, tendrían un alto riesgo y una limitada efectividad, dada la heterogeneidad de las características y necesidades de las empresas. El mayor avance que se puede hace en materia de política MYPE es establecer claramente los segmentos que los diferentes programas y servicios pretenden atender y diseñar las estrategias e instrumentos, la organización institucional y el esquema financiero adecuados a dichos segmentos.

El riesgo y los beneficios asociados a los distintos tipos de empresas se pueden medir y se pueden tomar las provisiones adecuadas en el diseño institucional de los programas para manejar este riesgo, si las características particulares del grupo objetivo están claramente definidas. Para esto es indispensable que, tanto el diseño de los programas como la organización institucional requerida para su ejecución, estén dirigidos a un perfil o a varios perfiles particulares de empresas, para los cuales sea posible estimar el riesgo asociado y tomar las medidas del caso para manejar el nivel de riesgo correspondiente. Un insumo fundamental en este proceso es la existencia de información permanente sobre los diferentes componentes de la dinámica empresarial, en donde el sistema de seguimiento sectorial se convierte en una pieza central.

Es claro que, para que un programa de apoyo sea más efectivo, su diseño, su metodología y su organización institucional, tienen que tener en cuenta variables tales como: la edad de la empresa, la actividad económica a que se dedica la empresa, el nivel de educación del propietario, la experiencia y la capacidad empresarial de los propietarios, el género y la edad del empresario, la organización interna de la empresa, el grado de formalidad, los encadenamiento con los proveedores y el alcance de sus mercados. Combinaciones de estas variable arrojaran, por una parte, riesgos y costos diferentes para los programas y, por otra, representan diversas demandas y necesidades de distintos tipos de servicios por parte de las empresas. Esta información debe convertirse en instrumento fundamental

para generar y mejorar los programas que se ofrecen en la actualidad y asimismo ofrecer programas novedosos, que respondan a los potenciales y limitaciones de las empresas.

En la medida en que tengamos mejores y más variados instrumentos para apoyar a empresas de diferentes características y se mida sistemáticamente el impacto de los diferentes programas, se podrán abordar gradualmente nuevos segmentos y ayudar a dar el cambio estructural de la MYPE salvadoreña, aumentado la participación de las empresas más productivas y de mayor potencial y logrando que las personas que hoy se encuentran vinculadas a negocios de baja productividad, tengan acceso a mejores empleos en las MYPEs más dinámicas.

Es necesario insistir en el mantenimiento del sistema de seguimiento sectorial en el cual se han invertido recursos importantes, pero que es necesario consolidar. Sólo si se le da continuidad a este esfuerzo, se podrá avanzar en el conocimiento del cambio en la estructura productiva de la MYPE, la generación de empleo por componente de la dinámica sectorial, los cambios en las necesidades y desafíaos de las empresas y la toma de mejores decisiones públicas y privadas.

1. INTRODUCCIÓN

Este estudio tiene como objetivo presentar información confiable sobre las principales características de las microempresas y pequeñas empresas (MYPEs) en El Salvador y, por primera vez en el país, introducir algunos aspectos relacionados con la dinámica de estas empresas. La información base para este informe, fue recolectada en una encuesta nacional realizada por la DIGESTYC, con la financiación, supervisión y coordinación de CONAMYPE, entre Noviembre de 2003 y Abril de 2004. La encuesta y el informe hacen parte del sistema de seguimiento sectorial, que pretende brindar información anual sobre el desempeño del sector, incluyendo todos los componentes de la dinámica de las MYPEs en El Salvador.

El informe aborda en forma sistemática, las principales características del sector y sus propietarios y presenta la información discriminada por: tamaño de las empresas, tipo de empresas, zona geográfica, actividad económica que realizan, género del propietario y edad de las empresas. También analiza la dinámica de las empresas, en términos de crecimiento y cambio en la estructura del empleo, desde el inicio del negocio.

Debido a que el informe se convierte en una línea de base para establecer la dinámica sectorial, mirando hacia el futuro, el estilo del informe es objetivo y neutral, dejando en el lector la libertad de sacar sus propias conclusiones y construir sus propias hipótesis, que podrían ser objeto de investigaciones posteriores más detalladas. A continuación, en este capítulo, se presentan algunos aspectos metodológicos que son tratados en mayor detalle en el Capitulo 8.

En el segundo capítulo, se presentan la dimensión y las principales características del sector de las MYPEs; en el tercer capítulo, se muestran las particularidades de los propietarios; el capítulo cuarto, establece algunos indicadores de crecimiento del empleo de las empresas, desde su inicio y el cambio en la composición del empleo de estas empresas. El capítulo quinto, muestra las características de las empresas, en las diferentes regiones del país; y el capítulo sexto, compara los resultados de esta encuesta, con los obtenidos en las encuestas anteriores. El capítulo séptimo, recoge las conclusiones y recomendaciones del estudio y; finalmente, el último capítulo, presenta los aspectos metodológicos de la encuesta. Al documento también se anexa un compendio que contiene gráficos y cuadros que no fueron incorporados en el texto del informe, pero que son de interés para los estudiosos del tema de las MYPEs en El Salvador.

1.1 Objetivos

El estudio establece las dimensiones y analiza las características del sector de la micro y pequeña empresa (MYPE) en El Salvador y se constituye en la base para realizar el seguimiento del sector. La continuación del sistema de seguimiento sectorial, permitirá comprender todos los componentes de la dinámica empresarial, incluyendo inicio y cierre de empresas, cambio en empleo, ventas, indicadores de productividad, cobertura de crédito y capacitación.

Los objetivos específicos del estudio son:

- Dimensionar el sector de las MYPEs en el Salvador y caracterizarlo en términos de actividad económica, tamaño y edad de las empresas, composición del empleo, encadenamientos con clientes y proveedores, dificultades que enfrentan los negocios, utilización de crédito y capacitación.
- Caracterizar a los empresarios de las MYPEs en términos de nivel de educación, capacitación, género, edad y algunas variables socioeconómicas de los hogares de los propietarios.
- Describir la dinámica de las empresas, en términos de cambio en número y la estructura del empleo desde el inicio.
- Realizar, en la medida en que las diferencias metodológicas lo permitan, una comparación con los resultados de estudios efectuados anteriormente en el país.

1.2 DEFINICIONES Y ASPECTOS METODOLÓGICOS

En esta sección, se presentan los aspectos metodológicos más importantes, los cuales se encuentran expuestos en mayor detalle, en el Capítulo 8 del presente documento.

Se utilizó una definición práctica de las micro y pequeñas empresas y se estableció como población objetivo para la encuesta, todos los negocios no agrícolas, con hasta 50 ocupados. Sin embargo, durante el análisis, se utilizaron las definiciones para los diferentes tipos de empresas tal como se establecen más adelante. Para identificar las empresas que hacen parte del estudio, se visitaron todos los hogares o negocios en las áreas seleccionadas y, a todos los negocios, se les suministró un cuestionario básico, cuya información se utilizó para el presente informe.

El diseño muestral, es el sistema por el cual se seleccionan las empresas que conforman la muestra. Para la encuesta se utilizó un muestreo aleatorio estratificado con barrido total. El marco muestral, es decir la población, está constituido por el total de segmentos de empadronamiento censal, en el que está dividido el territorio nacional y es el mismo utilizado por la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC), para las encuestas y censos. Para aplicar el diseño muestral mencionado, primero se divide el marco muestral en grupos llamados estratos; luego, en cada estrato se escogen en forma independiente y aleatoria, las áreas que entran en la muestra. Durante el trabajo de campo, se realiza un censo completo de cada área y se suministra un cuestionario básico, a todas las MYPEs que se identifican en cada área.

En el diseño de la muestra, el país se dividió en 13 estratos y, entre estos, se seleccionaron las áreas incluidas en la muestra. Se consideró que el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS), debía separarse del resto del país, por la concentración de actividad económica y población que se refleja en los datos demográficos disponibles. El resto del país se dividió en cuatro regiones: Región Occidental, Región Central I, Región Central II o Paracentral y Región Oriental⁵. Cada una de estas regiones se subdividió en tres: Cabeceras departamentales, Resto urbano y Rural.

• Región I (occidental): Santa Ana, Ahuachapán y Sonsonate.

⁵ Las regiones se definen de la siguiente manera: 7

Cuadro 1.1. Distribución y Tamaño de la Muestra del Sistema de Seguimiento Sectorial								
	C	Vision de e	Empresas					
Estrato	Segmentos Recorridos	Viviendas	Información Completa	Identificadas				
Occidente	71	10,177	1,254	1,313				
Cabecera								
Departamental	17	2,717	394	423				
Resto Urbano	16	1,706	332	350				
Rural	38	5,754	528	540				
Central I	65	8,366	1,311	1,423				
Cabecera		·		,				
Departamental	5	728	365	384				
Resto Urbano	17	1,844	439	504				
Rural	43	5,794	507	535				
Central II	34	4,782	509	534				
Cabecera Departamental	7	673	87	93				
Resto Urbano	8	876	131	136				
Rural	19	3,233	291	305				
Oriental	78	12,143	1,700	1,897				
Cabecera		·		·				
Departamental	18	2,617	427	454				
Resto Urbano	14	1,518	651	745				
Rural	46	8,008	622	698				
AMSS	146	13,640	2,341	2,620				
<u>TOTAL</u>	394	49,108	7,11 <u>5</u>	7,787				

Como se observa en el Cuadro 1.1, se recorrieron en total 394 segmentos de empadronamiento censal, en los cuales se contabilizaron un poco más de 49,000 viviendas en donde se identificaron 7,787 empresas. Luego del proceso de crítica y limpieza de los datos, se utilizó la información de 7,115 empresas. En el AMSS se visitaron 146 áreas y se ubicaron 2,341 empresas; en la región occidental se recorrieron 41 áreas y se identificaron 1,313 empresas; en la región central I se recorrieron 65 áreas y se identificaron 1,423 empresas; en la región central II se recorrieron 34 áreas y se ubicaron 534 empresas; y en la región oriental se recorrieron 78 áreas y se ubicaron 1,897 empresas.

Región II (central): La Libertad y San Salvador, excluyendo los municipios que conforman el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS); Chalatenango y Cuscatlán.

[•] Región III (Central II o paracentral): San Vicente, La Paz y Cabañas.

Región IV (Oriental): Usulután, San Miguel, Morazán y La Unión.

AMSS (Área Metropolitana de San Salvador): Constituida por los municipios de: San Salvador, Mejicanos, San Marcos, Ayutuxtepeque, Cuscatancingo, Delgado, Ilopango, Soyapango, Antiguo Cuscatlán, Nueva San Salvador, San Martín, Nejapa y Apopa.

Las definiciones más importantes adoptadas para este informe son las siguientes:

Trabajadores: se refiere a las personas que laboran en forma permanente en las MYPEs de tiempo completo o parcial e incluye al propietario. Los trabajadores se clasifican en propietarios, trabajadores no remunerados, trabajadores remunerados y aprendices.

Empleados: se refiere a las personas que laboran en forma permanente en las MYPEs, sin incluir al propietario.

Tipos de Empresas	Rango		Rango de Ventas Mensuales						Rango de Ganancias					
	Trabaj	adores	Colo	ones	Dóla	ares	Salarios Colones Mínimos		ones	Dólares		Salarios Mínimos		
	De	A	De	A	De	A	De	A	De	A	De	A	De	A
Microempresa de Subsistencia I	1	10	0	15,000	0	1,714	0	11.9	0	1,260	(144	0	
Microempresa de Subsistencia II	1	10	0	15,000	0	1,714	0	11.9	>	1,260	>	144	>	
Microempresas de Acumulación Simple	1	10	> 15,000	30,000	> 1714	3,429	> 11.9	23.8				•	•	•
Microempresas de Acumulación Ampliada	1	10	> 30,000	50,000	> 3,429	5,714	> 23.8	39.7						
Pequeña Empresa	1	10	> 50,000	500,000	> 5,714	57,143	> 39.7	396.8						
	11	50	0	500,000	0	57,143	0	396.8						

El Cuadro 1.2 presenta las definiciones que ha establecido la CONAMYPE para los diferentes tipos de empresas, las cuales están basadas en una combinación de número de trabajadores y niveles de ventas y, para el caso de las empresas de subsistencia, nivel de ganancias. En dicho Cuadro, los niveles de ventas y ganancias se expresan en colones, en dólares y en salarios mínimos⁶. Se observa que las **Microempresas** son negocios con hasta 10 trabajadores y con ventas hasta de ¢ 50,000.00/mes que equivalen a \$5,714 y cerca de 40 salarios mínimos. En este grupo se distinguen los siguientes tipos de microempresas: i) **Subsistencia I,** son microempresas con ganancias menores a un salario mínimo, equivalente a \$144 y ventas de hasta ¢ 15,000.00/mes (\$1,714); ii) **Subsistencia II,** son microempresas con ganancias mayores a un salario mínimo y ventas hasta de ¢ 15,000.00/mes (\$1,714); iii) **Acumulación Simple,** son microempresas con ventas de hasta ¢ 30,000.00/mes (\$3,429); iv) **Acumulación Ampliada,** son microempresas con ventas de hasta ¢ 50,000.00/mes (\$5,714).

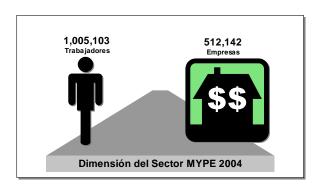
Pequeñas Empresas, se refiere a empresas con más de 10 y hasta 50 trabajadores y ventas hasta $\not \in 500,000.00$ /mes, o empresas de hasta 10 trabajadores pero con ventas superiores a $\not \in 50,000.00$ /mes e inferiores a $\not \in 500,000.00$ /mes (\$57,143).

4

Para esta definición se utilizó un salario mínimo de \$144 para poder comparar con los resultados de la encuesta del 2001.

2. DIMENSIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR DE LAS MYPES

2.1 NÚMERO DE EMPRESAS Y TRABAJADORES



De acuerdo a los resultados de la encuesta, en El Salvador existen un poco más de 512,000 micro y pequeñas empresas que ocupan 1,005,100 trabajadores permanentes, lo cual significa un promedio de 1.96 trabajadores por MYPE. El Gráfico 2.1.1 y su cuadro correspondiente, presentan la distribución de empresas y el empleo generado por tamaño del negocio. Se encuentra que el 98.9% de las MYPEs, es decir 506,584 empresas, tienen hasta 10 trabajadores y generan 908,327 empleos, lo cual representa el 90.4% de los trabajadores del sector. Las alrededor de 5,560 empresas restantes (el 1.1%), tienen entre 11 y 50 trabajadores y generan cerca de 96,780 empleos, que equivalen al 9.6% de los trabajadores del sector.

Hay una alta proporción de negocios de un solo trabajador, quien es a su vez el propietario. En efecto, cerca de 284.000 MYPEs, que representan el 55.4% de las empresas, son negocios unipersonales, los cuales ocupan el 28.3% de los trabajadores del sector. Se estima también que 132,720 empresas, que corresponden al 25.9% de los negocios del sector, ocupan 2 trabajadores, es decir, que en estas empresas, trabajan 265,440 personas lo cual representa el 26.4% de los trabajadores del sector. El 9.3%, es decir 47,854 empresas, tienen tres trabajadores y ocupan el 14.3% de los trabajadores del sector (143,562 personas).

Por su parte, 42,048 empresas, el 8.2% de los negocios del sector, tienen entre 4 y 10 trabajadores y ocupan 215,363 personas, que representan el 21.4% de los trabajadores de las MYPEs. Por lo tanto, las empresas de este tamaño tienen en promedio 5.12 trabajadores por empresa. Las cerca de 4,100 empresas que tienen entre 11 y 20 trabajadores, ocupan 55,700 trabajadores, lo cual representa el 5.5% del empleo sectorial y se refleja en un promedio de 13.65 trabajadores por empresa. Las restantes 1,476 empresas que tienen entre 21 y 50 trabajadores, generan 41,068 empleos que representan el 4,1% del empleo del sector y registran un promedio de 27.82 trabajadores por empresa.

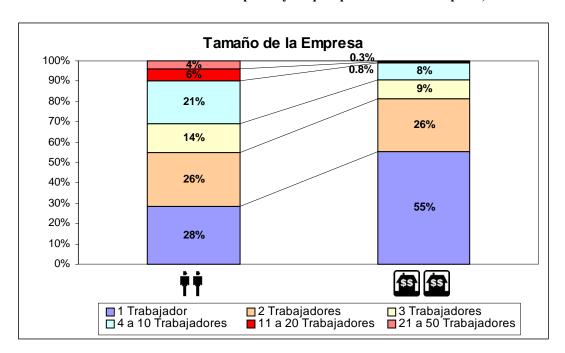


Gráfico 2.1.1. Distribución de Empresas y Empleo por Tamaño de Empresa, 2004

Número de Empresas y Empleo por Tamaño del Negocio									
# de	Trabajadores	Empresas	Trab./Empresa						
Trabajadores									
1	283,962	283,962	1.00						
2	265,440	132,720	2.00						
3	143,562	47,854	3.00						
4 a 10	215,363	42,048	5.12						
11 a 20	55,708	4,082	13.65						
21 a 50	41,068	1,476	27.82						
TOTAL	1,005,103	512,142	1.96						

El Gráfico 2.1.2 y su cuadro correspondiente presentan la distribución de empresas y el empleo generado por tipo de empresa. De acuerdo a la segmentación actual de las MYPEs, que incluye el número de trabajadores y nivel de ventas de las empresas, se encuentra que 275,385 empresas, que representan el 53.8% de las MYPEs, son microempresas de subsistencia, con ganancias inferiores a un salario mínimo (Subsistencia I), las cuales ocupan 414,215 personas que equivalen al 41.2% de los trabajadores del sector⁷. Por su parte, 188,418 empresas, el 36.8% de las MYPEs, son microempresas de subsistencia con niveles de ganancia superiores a un salario mínimo (Subsistencia II), las cuales ocupan 360,593, personas, que representan el 35.9% de los trabajadores del sector.

Se estima que en El Salvador existen cerca de 25,300 microempresas de acumulación simple que corresponden al 4.9% del total y ocupan cerca de 70,000 trabajadores y 7,300

6

Para esta definición se utilizó un salario mínimo de \$144 para poder comparar con los resultados de la encuesta del 2001.

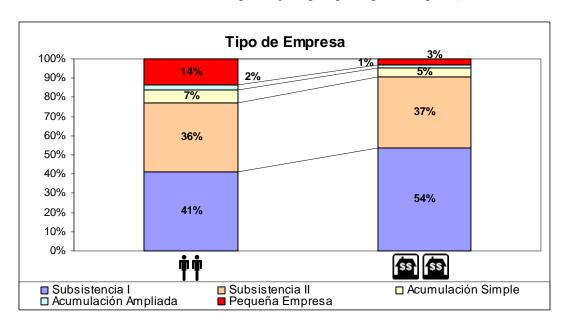


Gráfico 2.1.2. Distribución de Empresas y Empleo por Tipo de Empresa, 2004

Número de Empresas y Empleo por Tipo de Empresa								
Tipo de Empresa	Trabajadores	Empresas	Trab./Empresa					
Subsistencia I	414,215	275,385	1.50					
Subsistencia II	360,593	188,418	1.91					
Acumulación Simple	69,770	25,274	2.76					
Acumulación Ampliada	22,086	7,288	3.03					
Pequeña Empresa	138,439	15,777	8.77					
TOTAL	1,005,103	512,142	1.96					

de acumulación ampliada, que corresponden al 4.9% y 1.4% de las MYPEs; las primeras de las cuales ocupan cerca de 70,000 trabajadores, mientras que las últimas ocupan un poco mas de 22,000 trabajadores, que equivalen al 6.9% y 1.4% de los trabajadores del sector, respectivamente. Por su parte, se estima que hay en el país alrededor de 15,780 pequeñas empresas, que ocupan un poco menos de 138,500 trabajadores, lo cual corresponde al 3.1% de los negocios MYPE del país y al 13.8% de los trabajadores del sector⁸.

Se observa que el promedio de trabajadores de las MYPEs varía de acuerdo al tipo de empresa. Las microempresas de Subsistencia con ganancias menores a un salario mínimo, tienen en promedio 1.5 trabajadores; las de subsistencia con ganancias mayores a un salario mínimo, 1.91 trabajadores; las de acumulación simple 2.76 trabajadores; y las de acumulación ampliada 3.03 trabajadores. Las pequeñas empresas tienen en promedio 8.77 trabajadores, lo que significa que una alta proporción de pequeñas empresas son empresas

mes (ver Cuadro 1.2).

7

Tal como se anotó en el Capítulo 1, microempresas son negocios que ocupan hasta 10 trabajadores en forma permanente y con ventas de hasta ¢50,000 colones (\$5,714) al mes y pequeñas empresas son negocios con entre 11 y 50 trabajadores o con ventas superiores a 50,000 colones mensuales y menores a ¢500,000 colones (\$57,143). Las microempresas de subsistencia reportan ventas hasta de 15,000 colones (\$1,714 mes; las de acumulación simple ventas de hasta ¢30,000 colones (\$3429) mes; y, acumulación ampliada ventas de hasta ¢50,000 colones (\$5714)

de hasta 10 trabajadores. Para explorar la relación entre tipo de empresa y tamaño del negocio se construyeron los Cuadros 2.1.1 y 2.1.2 los cuales presentan el número y porcentaje de empresas en cada segmento del sector, discriminado por tamaño del negocio. En estos Cuadros se observa que la proporción de empresas unipersonales se reduce, a medida que se avanza hacia categoría mayores de empresas. Por ejemplo, más de 180,500 empresas, es decir cerca de dos terceras partes de las microempresas de Subsistencia I, son negocios unipersonales, mientras que esta proporción se reduce al 50% en las microempresas de subsistencia II y a 25% y 18% en las de acumulación simple y ampliada, respectivamente.

En la pequeña empresa se encuentra que más de 10,200 de los 15,777 negocios de esta categoría, es decir el 65% de las pequeñas empresas, son negocios de hasta 10 trabajadores y ventas mayores a \$ 5,714 mensuales.

	Cuadro 2.1.1 Número de Empresas por Tamaño y Tipo de Empresa									
	Tipo de Empresa									
No de Ocupados	Subsistencia I	Subsistencia II	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	Pequeña Empresa	Total				
1	180,559	94,748	6,197	1,277	1,181	283,962				
2	67,254	52,607	7,902	2,427	2,530	132,720				
3	18,073	22,061	4,736	1,566	1,418	47,854				
4 A 10	9,499	19,002	6,439	2,018	5,090	42,048				
11 A 20					4,082	4,082				
21 A 50					1,476	1,476				
Total	275,385	188,418	25,274	7,288	15,777	512,142				

	Cuadro 2.1.2 Porcentaje de Empresas por Tamaño y Tipo de Empresa									
	Tipo de Empresa									
No de Ocupados	Subsistencia I	Subsistencia II	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	Pequeña Empresa	Total				
1	65.6%	50.3%	24.5%	17.5%	7.5%	55.4%				
2	24.4%	27.9%	31.3%	33.3%	16.0%	25.9%				
3	6.6%	11.7%	18.7%	21.5%	9.0%	9.3%				
4 A 10	3.4%	10.1%	25.5%	27.7%	32.3%	8.2%				
11 A 20	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.9%	0.8%				
21 A 50	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.4%	0.3%				
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%				

El Gráfico 2.1.3 muestra la distribución de empresas y empleo del sector, respecto a las principales características, tales como: actividad económica, zona geográfica, género del propietario y edad de la empresa. En el panel superior izquierdo del Gráfico, se observa que el 66% de las MYPEs se dedica a actividades comerciales y ocupan el 60% de los trabajadores; el 22% de las MYPEs realiza a actividades industriales, principalmente manufactureras, y ocupa el 24% de los trabajadores; el 6% son restaurantes, hoteles y bares que ocupan el 8% de los trabajadores; y, el 6% realiza a actividades de servicios y ocupa el 8% de los trabajadores. Las distribuciones de empresas y empleo, reflejan

diferencias en el tamaño promedio de las MYPEs. Se encuentra que las empresas dedicadas a actividades de servicios, presentan el mayor número promedio trabajadores (2.85 trabajadores), seguidas por los restaurantes y hoteles (2.58 trabajadores), la manufactura (2.14 trabajadores) y finalmente el comercio (1.77 trabajadores).

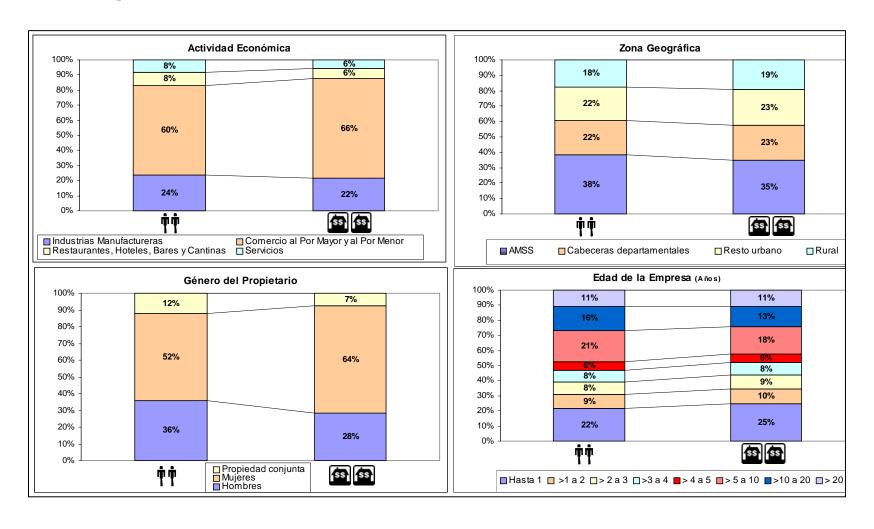
La gran mayoría de empresas se localiza en zonas urbanas. El panel superior derecho del Gráfico 2.1.3 muestra que un poco más del 80% de las empresas y el empleo se sitúan en zonas urbanas. En efecto, el 35% de las MYPEs se localiza en el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS), donde se ocupan el 38% de los trabajadores del sector; el 23% funciona en las cabeceras departamentales y ocupan el 22% de los trabajadores; el 23% se localiza en otras zonas urbanas, donde se generan 22% de los ocupados del sector y el 19% de las MYPEs está en zonas rurales, donde ocupan el 18% de los trabajadores. Esta información revela un mayor tamaño promedio de las MYPEs en el AMSS (2.16 trabajadores), seguido por las empresas localizadas en las cabeceras departamentales (1.91 trabajadores), el resto de las áreas urbanas (1.84 trabajadores) y las zonas rurales (1.81 trabajadores).

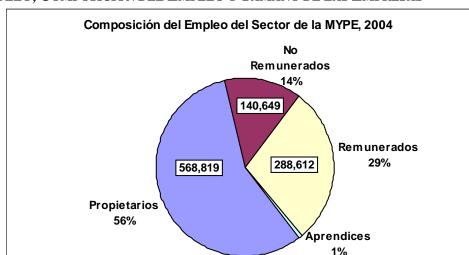
La mayoría de las MYPEs son propiedad de mujeres. Sin embargo, en promedio, las empresas de mujeres tienen menos trabajadores (1.58 trabajadores) que sus contrapartes de hombres (2.47), por lo que su participación en el empleo es menor. En efecto, como se observa en el panel inferior izquierdo del Gráfico 2.1.3, el 64% de las MYPEs son propiedad de mujeres y ocupan el 52% de los trabajadores, mientras que el 28% de las empresas son propiedad de hombres y ocupan el 36% de los trabajadores. El 7% de las MYPEs son propiedad conjunta de hombre y mujer y generan el 12% de los ocupados del sector.

La mayoría de las empresas son jóvenes y su tamaño tiende a aumentar en los rangos medios de edad. El panel inferior derecho del Gráfico 2.1.3 evidencia que el 25% de las empresas sólo lleva funcionando un año o menos y ocupan el 22% de los trabajadores; las empresas que llevan funcionando de más de 1 hasta 3 años, representan el 19% de las empresas y ocupan el 17% de los trabajadores; las empresas que han operado de más de 3 hasta 5 años son el 14% de los negocios y ocupan el 14% de los trabajadores del sector; las empresas que han venido funcionando entre 5 y 20 años representan el 31% de las MYPEs y generan el 37% del empleo; y, las empresas que han funcionado por más de 20 años son el 11% y generan una proporción similar del empleo sectorial. La mayor participación de los rangos medios en la generación de empleo respecto a su participación en el número de empresas, indica que estas empresas son de mayor tamaño que el promedio de las MYPEs (2.3 trabajadores)⁹.

Los tamaños promedio por edad de las empresas son: empresas hasta un año 1.71 trabajadores; empresas con más de uno y hasta 2 años 1.86 trabajadores; empresas de más de 2 y hasta 3 años 1.81 trabajadores; empresas de más de 3 y hasta 4 años 1.83; empresas de más de 4 y hasta 5 años 1.88 trabajadores; empresas de más de 5 y hasta 6

Gráfico 2.1.3 Principales Características del Sector de la MYPE, 2004



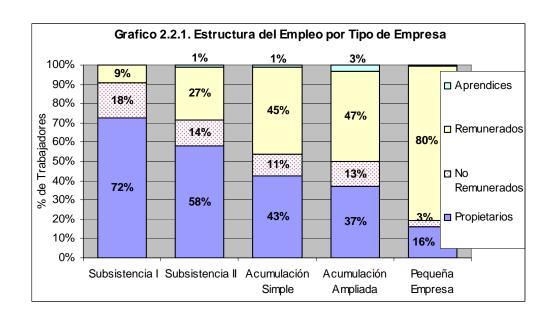


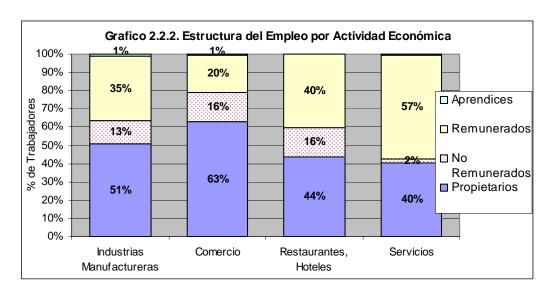
2.2 EMPLEO, COMPOSICIÓN DEL EMPLEO Y TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

Como se observó anteriormente, el sector de la MYPE ocupa 1,005,103 personas incluyendo propietarios, empleados no remunerados, empleados remunerados y aprendices. Una característica importante del sector es que un alto porcentaje de las personas ocupadas son los propietarios, aunque también existe una participación importante de empleados pagados y no pagados. Según la información de la encuesta, el 56% de los trabajadores del sector, es decir, 568,819 personas, son los propietarios de los negocios, el 29% son trabajadores pagados, el 14% son empleados no pagados y un poco menos del 1% se consideran aprendices.

Obviamente, a mayor tamaño de empresa la participación de los trabajadores pagados aumenta. Como se observa en el Gráfico 2.2.1, la proporción de propietarios y trabajadores no remunerados disminuye y la de trabajadores pagados aumenta en las empresas de mayor tamaño y mayor nivel de desarrollo. En efecto, en las microempresas de subsistencia, con ganancias menores a un salario mínimo (Subsistencia I), el 72% de los trabajadores son propietarios, el 18% son empleados no remunerados y solo el 9% son trabajadores remunerados, mientras que en las microempresas de acumulación ampliada los propietarios y trabajadores no remunerados representan el 37% y 13% respectivamente, a la vez que la participación de los trabajadores remunerados aumenta al 47%. Por su parte, el 80% de la fuerza de trabajo de las pequeñas empresas son trabajadores pagados, mientras que los propietarios y trabajadores no pagados representan el 16% y 3% respectivamente. La participación de la categoría de aprendices solo es superior al 1% para las microempresas de acumulación ampliada.

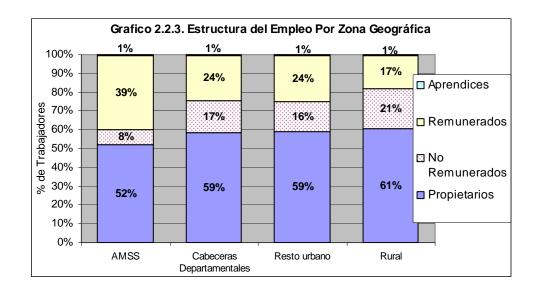
Como se observa en la Gráfica 2.2.2, los trabajadores remunerados representan el 57% del total de ocupados del sector servicios, el 40% en el sector restaurantes y hoteles y el 35% en la industria manufacturera. El comercio muestra la mayor participación de propietarios y la menor de trabajadores remunerados.

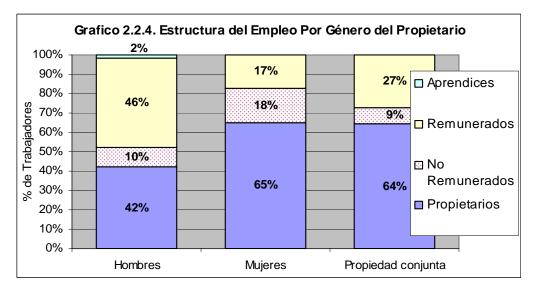




Al analizar la estructura del empleo generado por zona geográfica (Gráfico 2.2.3), se observa que en el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS), la proporción de trabajadores remunerados es del 39%, la cual es 14 puntos porcentuales más alta, que la que se encuentra en las demás zonas urbanas y 22 puntos porcentuales por encima de la de zonas rurales. En el Gráfico se observa también que, en las zonas rurales, se encuentra la mayor participación, tanto de trabajadores no remunerados, como de propietarios, respecto a las demás zonas del país. La estructura del empleo en las cabeceras departamentales y en otras zonas urbanas, es prácticamente idéntica.

Como se observa en el Gráfico 2.2.4, las empresas de mujeres presentan una mayor proporción de propietarios y trabajadores no remunerados, que las empresas de hombres y de propiedad conjunta. Las empresas de hombres, presentan la mayor proporción de trabajadores remunerados, respecto a las empresas de mujeres y de propiedad conjunta.

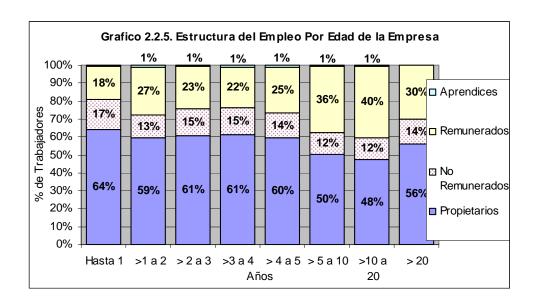




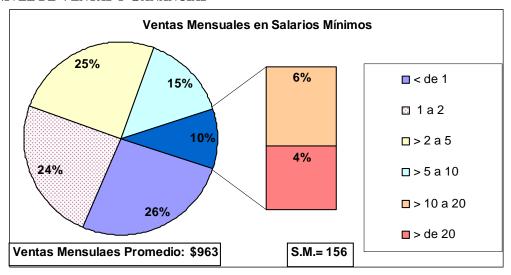
En el Gráfico 2.2.5 se observa que las empresas de menor edad, tienden a tener mayor proporción de propietarios y trabajadores no remunerados, que las empresas que llevan funcionando más de 5 años.

El 6.8% de los trabajadores de la MYPE laboran tiempo parcial, principalmente en microempresas de 2 a 10 trabajadores. Por otra parte, cerca del 4% de los trabajadores son menores de edad y es mas frecuente encontrar menores de edad, laborando en microempresas de zonas rurales.

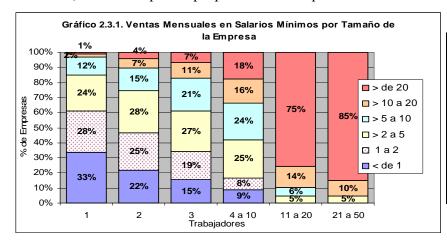
En conclusión, las MYPEs que emplean mayor proporción de trabajadores pagados, tienen las siguientes características: son microempresas de acumulación y pequeñas empresas, se dedican a los servicios, los restaurantes y hoteles y a la industria; están localizadas en el AMSS; son lideradas por hombres; y la edad media es mayores de 5 y hasta 20 años de funcionamiento.



2.3 NIVEL DE VENTAS Y GANANCIAS



El promedio de ventas mensuales de las MYPEs en El Salvador es de \$963. Un poco más de una cuarta parte de las MYPEs registran ventas menores a un salario mínimo, cerca a otra cuarta parte de las empresas presenta ventas entre 1 y 2 salarios mínimos, otra cuarta parte registra ventas entre 1 y 5 salarios mínimos, un 15% entre 5 y 10 salarios mínimos y el 10% restante más de 10 salarios mínimos¹⁰. El nivel de ventas varía significativamente de acuerdo al tamaño y tipo de empresa, la actividad económica, género del trabajador, y edad de la empresa ¹¹. Los Gráficos 2.3.1 y 2.3.2 presentan, tanto la proporción de empresas en los diferentes rangos de ventas, como un cuadro de las ventas promedio, de acuerdo al tamaño y tipo de empresa. Como es de esperarse, tanto el promedio de ventas. como la proporción de empresas en los rangos superiores de ventas, aumentan gradualmente con el tamaño de las empresas y su nivel de desarrollo. Por ejemplo, el 33% de las microempresas unipersonales tienen ventas de hasta un salario mínimo y menos del 3% de estas empresas tiene ventas mayores a 10 salarios mínimos, lo que se refleja en unas ventas promedio de \$460/mes. En contraste, en las microempresas de 4 a 10 trabajadores, la proporción de empresas con ventas de hasta un salario mínimo es de sólo 9%, mientras que la proporción de empresas con ventas superiores a 10 salarios



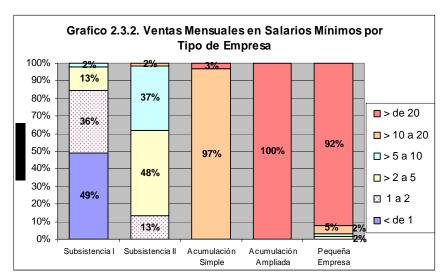
Ventas Mensuales Promedio de la MYPE	
# de Trabajadores	\$
1	460
2	778
3	1,127
4 a 10	2,694
11 a 20	14,202
21 a 50	23,188

¹⁰ Se utilizó un salario mínimo de \$156

¹¹ Con un 95% de confianza las ventas promedio de las MYPEs está entre \$864 y \$1010.

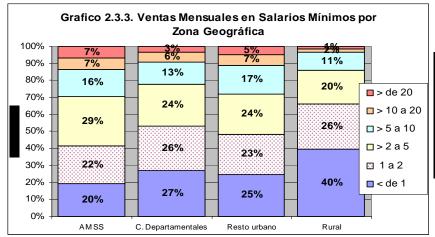
mínimos es de 34%, al tiempo que el promedio de ventas para este grupo es de \$2,694/mes, casi 6 veces más que el de las empresas unipersonales.

Las ventas promedio y el porcentaje de empresas en los rangos superiores de ventas aumentan drásticamente entre los diferentes tipos de empresas, debido a la misma definición de los grupos. El promedio de ventas para las microempresas de Subsistencia I y II es de \$215 y \$729 respectivamente, para las de acumulación simple y ampliada son de \$2,400 y \$4,136 respectivamente. Por su parte, el promedio de ventas para las Pequeñas Empresas es un poco por encima a los \$13,000.



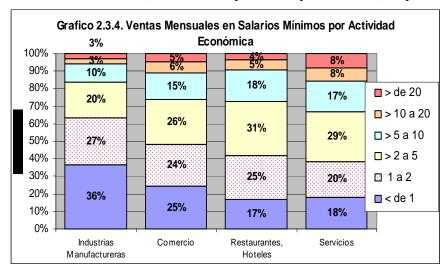
Ventas Mensuales Promedio de la MYPE	
Tipo de Empresa	\$
Subsistencia I	215
Subsistencia II	729
Acumulación Simple	2,400
Acumulación Ampliada	4,136
Pequeña Empresa	13,039

El Gráfico 2.3.3 muestra que los niveles de ventas también varían de acuerdo a la zona geográfica. Se observa, por una parte, que el nivel de ventas es notoriamente superior en zonas urbanas respecto a las rurales y, por otra parte, que existe una diferencia menos marcada entre los niveles de ventas de las MYPEs del AMSS respecto a las demás áreas urbanas. Los promedios de ventas de las empresas situadas en el AMSS, el resto urbano y las cabeceras departamentales son de \$1,270, \$1,035 y \$809 respectivamente, mientras que este indicador es de apenas \$505, para las empresas situadas en zonas rurales. Así mismo, el porcentaje de empresas con ventas inferiores a un salario mínimo es el doble en zonas rurales (40%) en relación con el AMSS (20%).



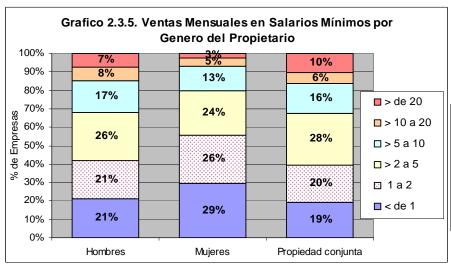
Ventas Mensuales Promedio de la MYPE	
Zona Geográfica	\$
AMSS	1,270
Cabeceras Departamentales	809
Resto Urbano	1,035
Rural	505

El Grafico 2.3.4 presenta el nivel de ventas por actividad económica. Los sectores de Servicios, Actividades Comerciales y Restaurantes y Hoteles presentan niveles de ventas promedio mayores a los que se encuentran en la industria manufacturera. Esta diferencia no es sólo del promedio, sino que también se manifiesta en la proporción de empresa en los diferentes rangos. El porcentaje de MYPEs con ventas hasta de 2 salarios mínimos es de 63% en la manufactura, mientras que esta proporción es de 38%, 42% y 48% en los sectores de Servicios, Restaurante y Hoteles y Comercio, respectivamente.



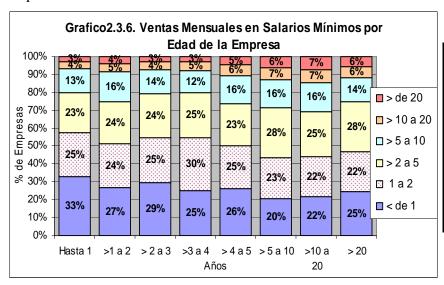
Ventas Mensuales Promedio de la MYPE	
Actividad	\$
Industrias Manufactureras	788
Comercio	955
Restaurantes, Hoteles, Bares	944
Servicios	1,718

Al analizar la distribución de ventas por género del propietario (Gráfico 2.3.5), se encuentra que las empresas de propiedad conjunta y las lideradas por hombres, presentan niveles de ventas superiores a los registrados por las MYPEs de mujeres. Las ventas promedio de las empresas de propiedad conjunta y de hombres son de \$1,829 y \$1,423, mientras que las de las empresas de mujeres son de \$662. La diferencia se mantiene al observar los rangos de ventas. El 55% de las MYPEs propiedad de mujeres, presentan ventas iguales o menores a 2 salarios mínimos, mientras que esta proporción es de 39% y 42%, para las empresas propiedad conjunta y de hombres. Sólo el 8% de las MYPEs de mujeres reportan ventas superiores a 10 salarios mínimos, mientras que esta proporción llega al 16% y 15% en las otras dos categorías.

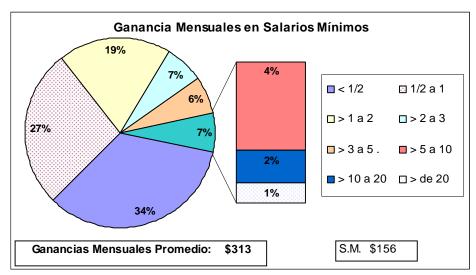


Ventas Mensuales Promedio de la MYPE	
Género del	
Propietario	\$
Hombres	1,423
Mujeres	662
Propiedad conjunta	1,829

Los resultados de la encuesta que se presentan en el Gráfico 2.3.6, sugieren que las empresas de edades intermedias (mayores de 5 y hasta 20 años de operación) presentan los mayores niveles de ventas del sector. Al analizar los promedios de ventas y su distribución, entre las empresas de diferentes edades, se distinguen 4 grupos. Primero, las empresas que llevan operando un año o menos tienen el nivel de ventas promedio más bajo del sector (\$630), la mayor proporción de empresas en rangos bajos de ventas (58%) hasta 2 salarios mínimos) y la menor proporción de empresas en los rangos más altos de ventas (7% mayor a 10 salarios). Segundo, las empresas de más de un año y hasta 5 años de funcionamiento, presentan ventas promedio entre \$150 y \$300 por encima del grupo anterior, una proporción ligeramente inferior de empresas en los rangos bajos de ventas (entre 51% y 55% hasta 2 salarios) y una proporción de empresas en los rangos superiores de ventas apenas mayor a la del primer grupo. El tercer grupo, conformado por empresas de más de 5 años a 20 años de funcionamiento, son las de mayor ventas promedio (\$1,223 y \$1,432), menor proporción de empresas con ventas en los rangos bajos (44% con ventas hasta 2 salarios mínimos) y la mayor proporción de empresas con ventas mayores a 10 salarios mínimos (14%). Finalmente, el cuarto grupo compuesto por las MYPEs que llevan funcionando más de 20 años, se sitúa entre el grupo anterior y el de empresas entre 2 y 5 años. Su promedio de ventas es de \$1,093, el 47% de empresas tiene ventas de hasta de 2 salarios mínimos y el 12% de las empresas tiene ventas superiores a 10 salarios mínimos.

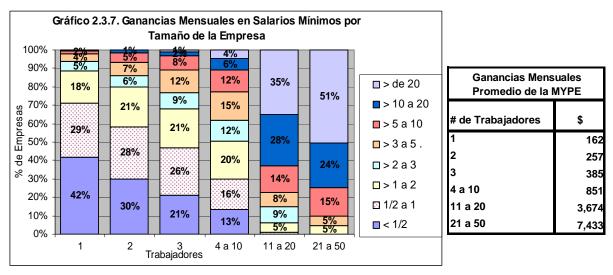


Ventas Mensuales Promedio de la MYPE	
Años	\$
Hasta 1	630
>1 a 2	947
> 2 a 3	777
>3 a 4	778
> 4 a 5	821
> 5 a 10	1,223
>10 a 20	1,432
> 20	1,093



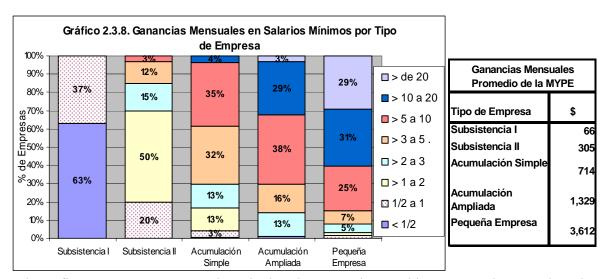
Las ganancias mensuales promedio de las MYPEs son \$313 y se observa que un poco más de una tercera parte de las MYPEs, reporta ganancias de hasta medio salario mínimo, es decir, \$78/mes. En los rangos más altos se encuentra que el 7% de las empresas, reporta ganancias mayores a 5 salarios mínimos.

Como es de esperarse, al igual que lo que ocurre con las ventas, las ganancias aumentan con el tamaño de las empresas y son mayores para la microempresa de acumulación y la pequeña empresa, que para la microempresa de subsistencia. En efecto, como se observa en los Gráficos 2.3.7 y 2.3.8, tanto el promedio de ganancias, como la proporción de empresas con ganancias en los rangos superiores, son mayores para las empresas con más trabajadores, así son mayores en la microempresa de acumulación y pequeña empresa que en la de subsistencia. Por ejemplo, el 42% de las microempresas unipersonales tienen ganancias de hasta un salario mínimo y 2% de estos negocios muestran ganancias mayores a 10 salarios mínimos, lo que se refleja en unas ganancias promedio de \$162/mes. En contraste, en las empresas de 4 a 10 trabajadores, la proporción de negocios con ganancias de hasta un salario mínimo es de sólo 13%, mientras que la proporción con ganancias superiores a 10 salarios mínimos es de 10%, lo cual se traduce

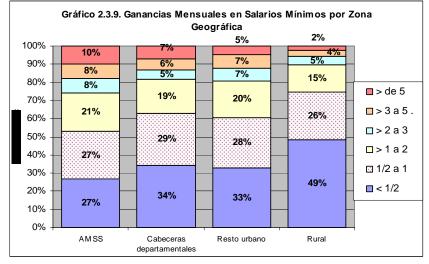


en un promedio de ganancias de \$851/mes. Las empresas entre 11 y 20 trabajadores presentan ganancias promedio cercanas a los \$3,680 y el 63% de estos negocios tienen ganancias superiores a 10 salarios mínimos. Las empresas entre 21 y 50 trabajadores presentan ganancias promedio dos veces mayores a las del grupo anterior y tres cuartas partes de las empresas de este tamaño, tienen ganancias superiores a 10 salarios mínimos.

Así mismo, las ganancias promedio y el porcentaje de empresas en los rangos superiores de ganancias, aumentan drásticamente entre los diferentes tipos de empresas, debido a la misma definición de los diferentes grupos. El promedio de ganancias para las microempresas de Subsistencia I y II es de \$66 y \$305 respectivamente, para las de acumulación simple y ampliada son de \$714 y \$1,329 respectivamente. Por su parte, el promedio de ganancias para las Pequeñas Empresas es un poco por más de \$3,600.



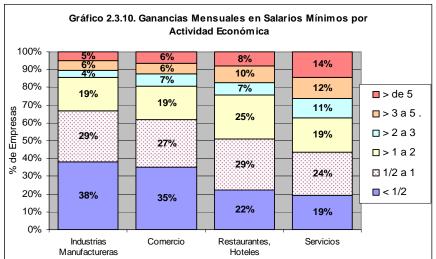
El Gráfico 2.3.9 muestra que los niveles de ganancias también varían de acuerdo a la zona geográfica. Se observa, por una parte, que el nivel de ganancias es notoriamente superior en zonas urbanas respecto a las rurales y, por otra parte, que existe una diferencia menos marcada entre los niveles de ganancias de las MYPEs del AMSS respecto a las demás áreas urbanas. Los promedios de ganancias de las empresas situadas



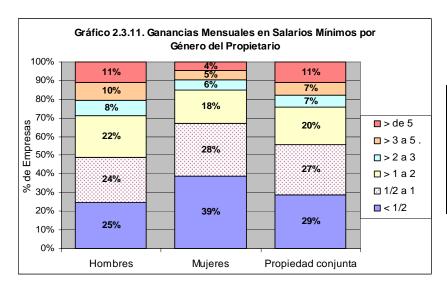
Ganancias Mensuales Promedio de la MYPE	
Zona Geográfica	\$
AMSS	438
Cabeceras	
Departamentales	258
Resto Urbano	294
Rural	177

en el AMSS, el resto urbano y las cabeceras departamentales son de \$438, \$258 y \$294 respectivamente mientras que este indicador es de apenas \$177 para las empresas situadas en zonas rurales. Así mismo, el 49% de los negocios situados en zonas rurales, reportan ganancias inferiores a un salario mínimo, mientras que en el AMSS sólo el 27% de los negocios reporta estos niveles de ganancias.

El Grafico 2.3.10 presenta el nivel de ganancias por actividad económica. Los sectores de servicios, restaurantes y hoteles y actividades comerciales presentan niveles de ganancias promedio mayores a los que se encuentran en la industria manufacturera. Esta diferencia se manifiesta en la proporción de empresas en los diferentes rangos de ganancias. El porcentaje de MYPEs manufactureras con ganancias inferiores a 2 salarios mínimos es de 86%, mientras que esta proporción es de 62%, 76% y 81% en los sectores de servicios, restaurante y hoteles y comercio, respectivamente.



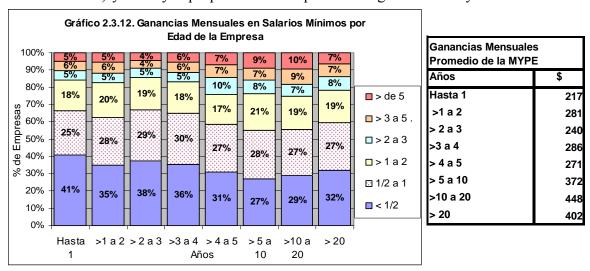
Ganancias Mensuales Promedio de la MYPE	
Actividad	\$
Industrias Manufactureras	265
Comercio	293
Restaurantes, Hoteles, Bares	334
Servicios	693



Ganancias Mensuales Promedio de la MYPE	
Género del	
Propietario	\$
Hombres	470
Mujeres	217
Propiedad conjunta	550

Al analizar la distribución de ganancias por género del propietario (Gráfico 2.3.11), se encuentra que, las empresas de propiedad conjunta y lideradas por hombres, presentan niveles de ganancias superiores a los registrados por las MYPEs de mujeres. Las ganancias promedio de las empresas de propiedad conjunta y de hombres son de \$550 y \$470, mientras que las de las empresas de mujeres son apenas de \$217. La diferencia se mantiene al observar los rangos de ganancias. El 85% de las MYPEs propiedad de mujeres presentan ganancias iguales o menores a 2 salarios mínimos, mientras que esta proporción es de 76% y 71% para las empresas de propiedad conjunta y de hombres. Sólo el 4% de las MYPEs de mujeres reportan ganancias superiores a 5 salarios mínimos, mientras que esta proporción llega al 11% en las otras dos categorías.

Los resultados de la encuesta que se presentan en el Gráfico 2.3.12, sugieren que las empresas de edades intermedias (mayores de 5 y hasta 20 años de operación) presentan los mayores niveles de ganancias del sector. Al analizar los promedios de ganancias y su distribución entre las empresas de diferentes edades, se distinguen los mismos cuatro grupos mencionados en el caso de las ventas. Primero, las empresas que llevan operando un año o menos, tienen el nivel de ganancias promedio más bajo del sector (\$217), la mayor proporción de empresas en rangos bajos de ganancias (41% hasta 1/2 salario mínimos) y la menor proporción de empresas en los rangos más altos de ganancias (5% mayores a 5 salarios). Segundo, las empresas de más de un año y hasta 5 años de funcionamiento, presentan ganancias promedio entre \$240 y \$286, una proporción inferior de empresas en los rangos de bajas ganancias (entre 31% y 38% hasta 1/2 salario) y una proporción de empresas en los rangos superiores de ganancias, mayor a la del primer grupo. El tercer grupo, conformado por empresas de más de 5 a 20 años de funcionamiento, muestra las mayores ganancias promedio (\$372 y \$448), menor proporción de empresas con bajos rangos de ganancias (28% con ganancias hasta 1/2 salario mínimo) y la mayor proporción de empresas con ganancias mayores a 5 salarios



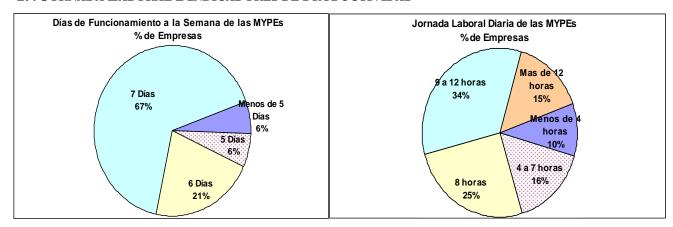
mínimos (10%). Finalmente, el cuarto grupo compuesto por las MYPEs que llevan funcionando más de 20 años, se sitúa entre el grupo anterior y el de empresas entre 2 y 5 años. Su promedio de ganancias es de \$402, el 32% de empresas tiene ganancias de hasta

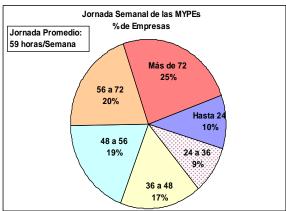
de 1/2 salario mínimo y el 7% de las empresas tiene ganancias superiores a 5 salarios mínimos.

Con la información de la encuesta y utilizando un modelo de regresión lineal se comprobó una relación directa fuerte y estadísticamente significativa, entre las ventas y las ganancias del las MYPEs. El Cuadro 2.3.1 presenta la estimación de la elasticidad de las ganancias respecto a las ventas, es decir que tanto aumentan las ganancias cuando las ventas aumentan en uno por ciento. Para el promedio de las MYPEs en El Salvador los resultados indican que un aumento de 1% en las ventas generan un aumento de las ganancias de un 0.88%. Este indicador cambia por tipo de empresas y la evidencia indica que, en las empresas de mayor nivel de desarrollo, un aumento en las ventas genera un aumento de mayor proporción en las ganancias, comparadas con las empresas de subsistencia I. En este último grupo, un aumento del 1% en las ventas genera un aumento de 0.37% en las ganancias, mientras que en las empresas de subsistencia II, generaría un aumento de 0.74%, en las de acumulación simple, de 0.679% y en las de acumulación ampliada, de 2.002%. Por su parte un 1% de aumento de las ventas en las pequeñas empresas generaría un aumento del 1.191% en las ganancias.

Cuadro 2.3.1 Elasticidad de las Ganancias Respecto a las Venta	
Tipo de Empresa	Elasticidad
Subsistencia I	0.366
Subsistencia II	0.740
Acumulación Simple	0.679
Acumulación Ampliada	2.002
Pequeña Empresa	1.191
Total	0.882
Ver Anexo Estadístico Para detalles de la estimación	

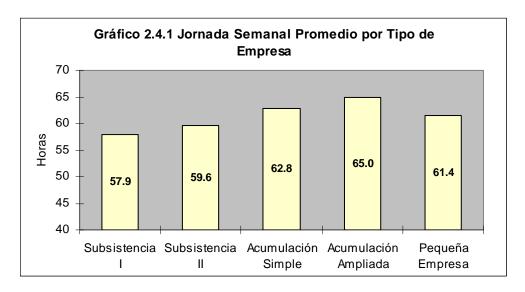


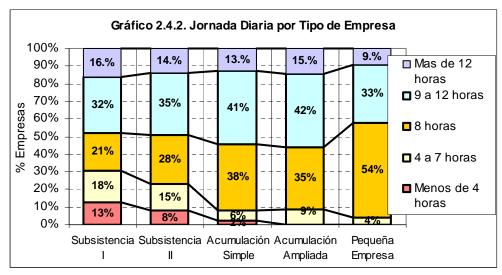


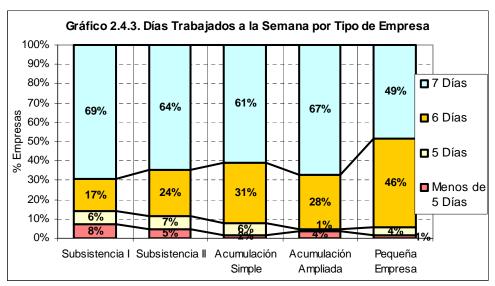


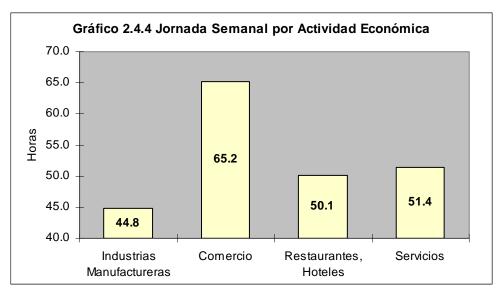
La mitad de las MYPEs tienen una jornada laboral igual o inferior a 8 horas diarias y el resto una jornada superior. El 67% de las MYPEs trabaja los 7 días de la semana, el 21% 6 días y el 12%, cinco o menos días. La duración promedio de la jornada laboral semanal es de 59 horas. Este promedio varía cuando se analiza de acuerdo a diferentes variables. Por tipo de empresa (Gráficos 2.4.1 a 2.4.3), se encuentra que las microempresas de subsistencia I presentan un menor promedio de horas trabajadas por semana, debido a que una mayor proporción de empresas trabajan sólo medio tiempo. Las microempresas de subsistencia II y de acumulación muestran una menor proporción de empresas que trabajan medio tiempo y una mayor proporción que trabajan de 8 a 12 horas y, además, una alta proporción de empresas trabaja 6 y 7 días y en consecuencia su jornada laboral semanal resulta mayor. En las pequeñas empresas la jornada laboral diaria se concentra en los rangos de 8 a 12 horas diarias y en 6 días a la semana, por lo que la jornada semanal es mayor que en las microempresas de subsistencia I, pero menor que en las de subsistencia II y acumulación.

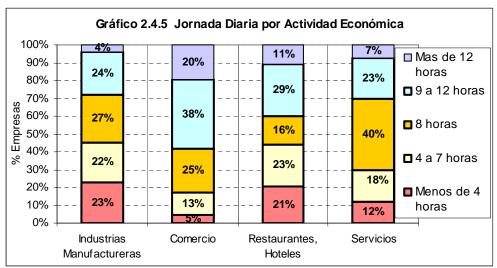
Se aprecia una diferencia marcada en la jornada laboral por actividad económica (Gráfico 2.4.4 a 2.4.6). El comercio es la actividad que presenta la jornada laboral más larga, mientras que la manufactura presenta la más corta. Esta diferencia se debe principalmente a que la mayoría de los establecimientos comerciales operan los 7 días a la semana y en el caso de las manufacturas, la mayoría operan 5 o 6 días por semana.

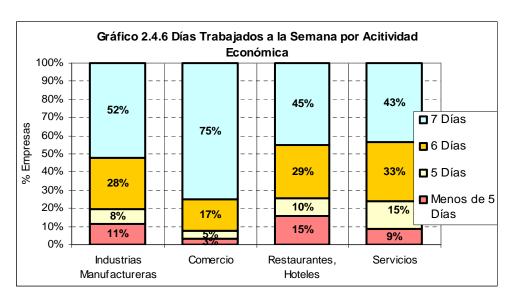




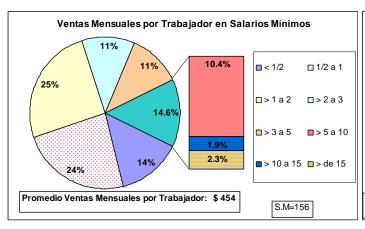


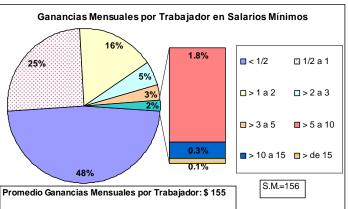






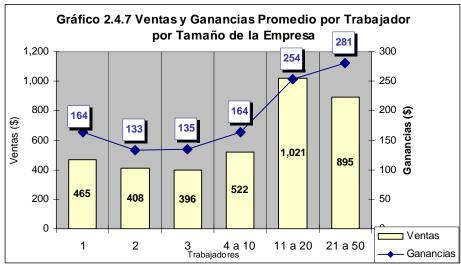
2.4.1 Indicadores de Productividad





Como indicadores de productividad se utilizaron las ventas y ganancias por trabajador¹². Las ventas y ganancias promedio por trabajador son de \$454 y \$155 respectivamente. El 38% de las empresas muestran ventas mensuales por trabajador de hasta un salario mínimo, mientras que el 73% reporta ganancias por trabajador de este nivel.

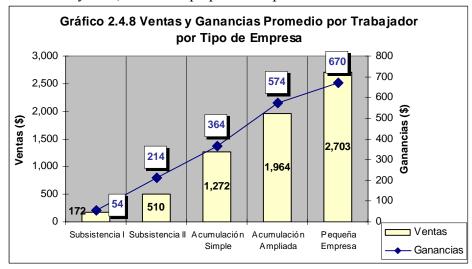
Los gráficos de esta sección presentan simultáneamente las ventas y las ganancias por trabajador, utilizando los dos ejes verticales. En el eje de la izquierda se miden las ventas por trabajador (barras) y en el eje de la derecha se miden las ganancias por trabajador (línea). En el Gráfico 2.4.7, se observa que ambos indicadores son menores en las empresas de 2 y 3 trabajadores que en las empresas unipersonales. Esto significa que, en promedio, los aportes marginales de cada trabajador, son menores que los del propietario. Las ventas por trabajador son superiores para las empresas de 4 a 10 trabajadores que para las unipersonales y las ganancias por trabajador son similares entre estos dos grupos. Se observa que el mayor incremento en el promedio de ventas y ganancias por trabajador



¹² Para la estimación de los indicadores de ventas y ganancias por trabajador, los trabajadores de tiempo parcial se contabilizaron como medio trabajador.

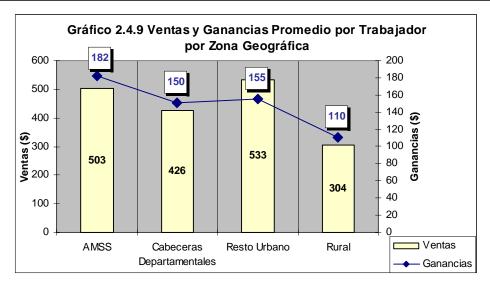
entre grupos de empresas, se da entre las empresas de 4 a 10 y las de 11 a 20, mientras que la diferencia entre este último grupo y las de 20 a 50 es menos pronunciada. Este resultado indica que hay una notable mayor productividad en el rango de empresas mayores a 10 trabajadores, en comparación con empresas de menor tamaño.

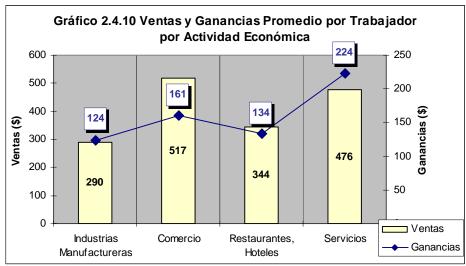
Una diferencia más amplia se observa en los indicadores de productividad por tipo de empresa. En el Gráfico 2.4.8, se hace evidente que ambos indicadores son sustancialmente mayores en las empresas de las categorías superiores, respecto a las de subsistencia. Por ejemplo, en las empresas de subsistencia I las ganancias por trabajador son de apenas \$54/mes, mientras que las de subsistencia II este indicador es cuatro veces mayor (\$214). Por su parte, las empresas de acumulación simple y ampliada tienen ganancias mensuales de \$364 y \$574 respectivamente, y las ganancias mensuales de la pequeña empresa asciende a \$670. A su vez, las ventas por trabajador pasan de un promedio de \$172 y \$510 por mes en las empresas de subsistencia, a \$1,272 y \$1,964 en las de acumulación y a \$2,703 en las pequeñas empresas.



El Gráfico 2.4.9 evidencia claramente la mayor productividad de las empresas de zonas urbanas frente a las de zonas rurales. Además, se observa que entre las zonas urbanas, las empresas situadas en el AMSS y el resto urbano parecen tener una ventaja, sobre las localizadas en cabeceras departamentales. El nivel de ganancias por trabajador aparece mayor en el AMSS, mientras que el indicador de ventas por trabajador es mayor en el resto urbano.

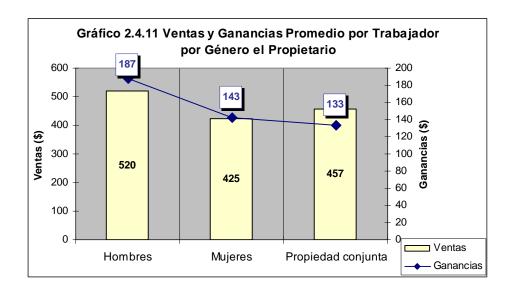
Como se observa en el Gráfico 2.4.10, la actividad con mayor nivel de ganancias por trabajador es servicios, mientras que el comercio es la actividad que presenta mayores ventas por trabajador, lo cual evidencia un mayor margen en las actividades de servicios. La industria manufacturera presenta un nivel de ganancias y ventas por trabajador un poco menores que los restaurantes. En efecto, las ganancias por trabajador en la actividad de servicios son de \$224 por mes, seguidas por la actividad comercial (\$161), los restaurantes y hoteles (\$134) y la industria manufacturera (\$124).

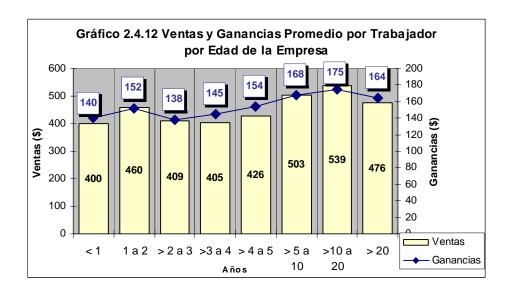




En el Gráfico 2.4.11 se muestra que el promedio de ventas y ganancias por trabajador son mayores en las empresas de hombres respecto a las de mujeres y las de propiedad conjunta.

En el Gráfico 2.4.12, se observa que las ventas y ganancias por trabajador presentan un promedio creciente, a partir de los tres años y hasta los 20 años y este se reduce un poco entre las empresas de más de 20 años. Esto apoya la hipótesis de que las empresas de edad media, presentan en promedio una mayor productividad que las empresas muy jóvenes o muy viejas.





Adicionalmente se realizaron algunos ensayos de modelos de correlación, para realizar comprobaciones simultáneas de la relación entre variables ventas y ganancias por trabajador y una serie de variables que representan algunas características de las empresas y sus empresarios. Las variables que se incluyeron son el tamaño inicial de la empresa, su actividad económica, localización geográfica, financiamiento del negocio, edad de la empresa, tipo de contabilidad y formalidad de la empresa. Adicionalmente se incluyeron algunas características del propietario, tales como: género, nivel de educación del propietario y motivo de inicio del negocio.

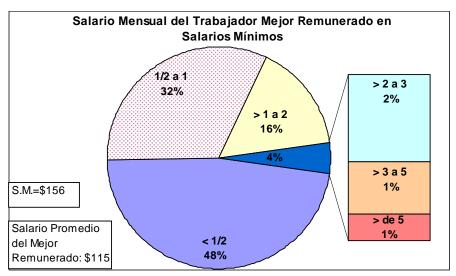
Los resultados de estas pruebas indican que las empresas de comercio muestran mayores niveles de ventas y ganancias por trabajador que las empresas dedicadas a la manufactura; mientras las de servicios, aunque muestran niveles menores de ventas por trabajador, tienen mayores ganancias por trabajador. Las empresas de mujeres presentan menores niveles en estos indicadores que las empresas de hombres, sin importar la

actividad económica, edad de la empresa y las demás variables mencionadas. Se encuentra fuerte evidencia que indica que las empresas con contabilidad formal y de cuaderno, presentan mejores niveles de ventas y ganancias por trabajador, que las empresas sin contabilidad. También, la evidencia analizada es consistente con una mayor productividad de las empresas que llevan funcionando entre 6 y 10 años respecto a las empresas más jóvenes; para el caso de las ventas por trabajador, también resulta significativamente superior el desempeño de las empresas mayores de 10 años. En todos los indicadores las empresas localizadas en zonas urbanas, y especialmente en el AMSS y en el resto urbano, presentan mayores niveles de ventas que las empresas localizadas en zonas rurales, aún descontado las diferencias en las otras características incluidas en el modelo y mencionadas anteriormente.

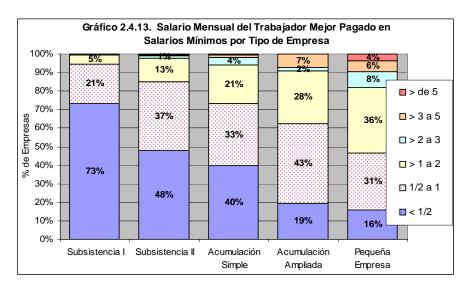
La evidencia es consistente con la hipótesis de que las empresas cuyo propietario tiene mayor nivel de educación formal y acceso a fuentes de financiamiento, presentan mayores niveles de productividad, que las empresas con propietarios sin educación formal ni acceso a financiamiento de ninguna fuente. En efecto, la evidencia indica en forma consistente que las MYPEs cuyo dueño logro realizar estudios universitarios, presentan mayores niveles de productividad, que las empresas cuyos propietarios no tiene educación formal. También resulta significativamente mayor la productividad de las empresas cuyo propietario tiene estudios secundarios, aunque la diferencia en el indicador resulta menor que el de las empresas con propietarios con educación superior. Por su parte, es también contundente la evidencia que indica, que las MYPEs que han recibido financiamiento de bancos y financieras y de entidades microfinancieras, presentan mayores niveles de productividad que las empresas que no han recibido financiamiento.

Finalmente se encuentra que las empresas que iniciaron actividades por razones relacionadas con iniciativa propia, presentan consistentemente mayores niveles de productividad que las empresas que se inician por falta de oportunidades, tanto en términos de ventas como de ganancias, aún descontando las demás características de empresas y empresarios.

2.4.2 Salario del Trabajador Mejor Remunerado



Como indicador de retorno a los factores y en particular al capital humano más valioso para las empresas, la encuesta recolectó información sobre el salario del empleado mejor pagado¹³. El 48% de las MYPEs reportó que su trabajador mejor pagado recibe una remuneración igual o menor a medio salario mínimo (\$78), y el 32% indicó que su trabajador mejor pagado recibe entre más de medio y un salario mínimo. La remuneración de los trabajadores varía dramáticamente por tipo de empresa. Esto se hace evidente en el Gráfico 2.4.13, donde se aprecia que la proporción de empresas cuyo empleado mejor pagado recibe menos de un salario mínimo, disminuye significativamente en las microempresas de acumulación y en las pequeñas empresas, al tiempo que el salario promedio de estos empleados aumenta. En efecto, mientras que el 94% y 85% de las microempresas de subsistencia I y II pagan hasta un salario mínimo a su mejor empleado, en las microempresas de acumulación simple y ampliada este



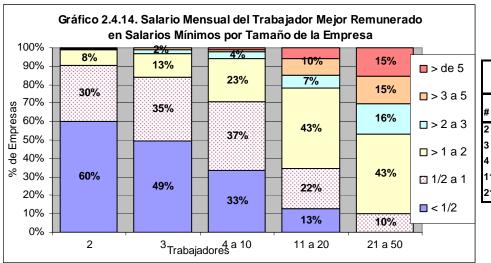
Salario Mensual Mejor Remunerado	
Tipo de Empresa	\$
Subsistencia I	61
Subsistencia II	96
Acumulación Simple	127
Acumulación Ampliada	170
Pequeña Empresa	254

¹³ Este indicador sólo se estima para las empresas que tienen empleados es decir que excluye las empresas de un trabajador propietario.

33

porcentaje se reduce a 73% y 62% respectivamente y en el caso de la pequeña empresa este porcentaje es de 47%. El salario promedio del mejor trabajador también aumenta significativamente de \$61 y \$96 para en las microempresas de subsistencia I y II, a \$127 y \$170 en las microempresas de acumulación y a \$254 en la pequeña empresa.

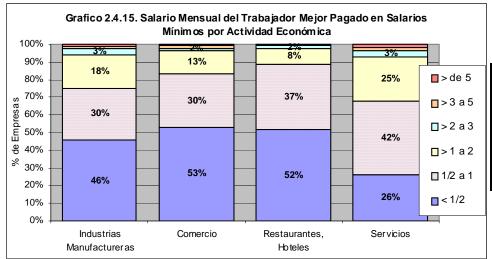
También se encuentra una relación directa entre la remuneración al mejor empleado y el tamaño de la empresa. Como se observa en la Gráfica 2.4.14, el 90% de las empresas de dos ocupados (un empleado) paga a su trabajador mejor remunerado hasta un salario mínimo; esta proporción es del 70% en empresas de entre 4 y 10 trabajadores, del 35% en empresas de entre 11 y 20 trabajadores y del 10% en empresas de más de 20 trabajadores. Por su parte, el salario promedio mensual de los mejores empleados pasa de \$75 en las empresas de dos trabajadores, a cerca de \$100 en empresas de 3 trabajadores y a \$141 en empresas de 4 a 10 trabajadores. En las empresas de 11 a 20 trabajadores este indicador es el doble del anterior y en las mayores de 20 trabajadores llega a \$592.



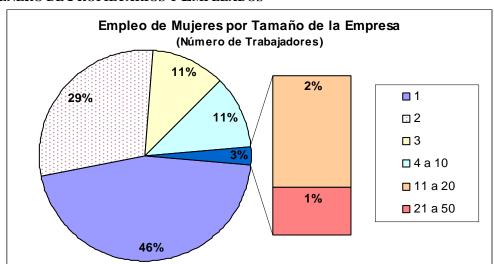
Salario Mensual Mejor Remunerado	
# de Trabajadores	\$
2	75
3	98
4 a 10	141
11 a 20	282
21 a 50	592

La remuneración de los empleados mejor pagados es más alta en zonas urbanas que en las rurales y en el AMSS se observa la mayor proporción de empresas con niveles de remuneración mayores a un salario mínimo, seguida por el resto urbano. Así mismo, la remuneración al mejor trabajador es mayor en las empresas de propiedad de hombres y de propiedad conjunta, que en las empresas de mujeres (Ver anexo estadístico).

Por grandes sectores económicos se encuentra que, tanto el salario promedio como el porcentaje de empresas que pagan más de un salario mínimo al mejor empleado, son mayores en las actividades de servicios y manufacturas, que en las de comercio y restaurantes. En efecto, el 32% de las empresas dedicadas a actividades de servicios y el 24% de las manufacturas, pagan más de un salario mínimo y presentan un salario promedio al mejor empleado de \$156 y \$122 respectivamente. Tan sólo 17% de empresas en el comercio y 11% en los restaurantes, pagan a su mejor trabajador más de un salario mínimo y el promedio de dicha remuneración es de \$106 y \$91 respectivamente.



Salario Mensual Mejor Remunerado	
Actividad	\$
Industrias Manufactureras	122
Comercio	106
Restaurantes, Hoteles	91
Servicios	156



2.5 GÉNERO DE PROPIETARIOS Y EMPLEADOS

La mayoría de los empleos de mujeres en el sector de la MYPE es generado por empresas de uno y dos trabajadores. En efecto, dos cuartas partes de los empleos de mujeres son generados por empresas de uno y dos trabajadores y sólo el 3% por empresas de más de 10 trabajadores.



También se puede anotar que el 80% de los puestos de trabajos de mujeres son generados en empresas propiedad de mujeres y sólo el 10% en empresas propiedad de hombres. En cuanto a la composición de las empresas de mujeres se puede anotar que sólo el 19.5% de las trabajadoras son remuneradas, mientras que la mayoría son propietarias (63.8%) y el resto, trabajadoras no remuneradas (16.6%).

2.6 ACTIVIDAD ECONÓMICA

Como se ha observado anteriormente, el 66% de las MYPEs se dedican al comercio, el 22% a la manufactura, el 6% a actividades de servicios y otro 6% son restaurantes. Al desagregar un poco más estos sectores, se encuentra que hay unas actividades que dominan el espectro de las MYPEs.

Entre las actividades manufactureras más frecuentes se encuentran: la preparación de alimentos (la mitad de las empresas manufactureras), la manufactura de prendas de vestir (18% de la manufactura), los trabajos en metal (8% de la manufactura) y la elaboración de muebles de madera.

Por su parte, en el comercio el 94% de los establecimientos son tiendas, ventas de productos agroalimentarios y venta de prendas de vestir y otro 5% son negocios comerciales dedicados a la venta y reparación automotriz.

En el sector de servicios sobresalen los salones de belleza, peluquerías y barberías, servicios de salud, servicios empresariales y servicios de transporte.

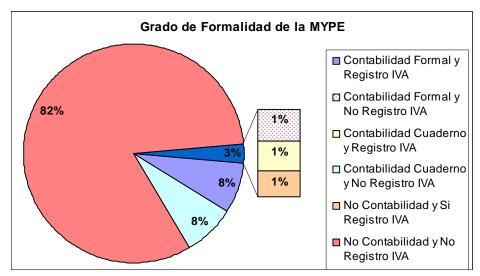
2.7 ZONA GEOGRÁFICA

Los resultados de la encuesta señalan que existen diferencias marcadas en las características de las empresas y en su dinámica, dependiendo de su localización en zonas urbanas o rurales. Como se señala más adelante en el Capítulo 6, la participación del AMSS en el total de empresas y empleo ha venido aumentando en los últimos años. También se ha observado que el nivel de ventas y ganancias, la productividad de las empresas, la remuneración a los mejores empleados, el grado de formalidad y el nivel de encadenamientos con los mercados de insumos y productos, es mayor en zonas urbanas que en las rurales. Se señaló también que la proporción de empresas de mayor tamaño y el tamaño promedio de las empresas, es mayor en zonas urbanas que en las rurales. La evidencia en su conjunto parece indicar que a pesar de los esfuerzos realizados, las zonas rurales continúan a la zaga del desarrollo de la MYPE.

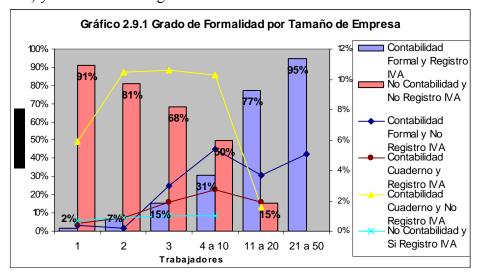
2.8 EDAD DE LA EMPRESA

La edad de las empresas es una variable clave para el análisis de la dinámica y desempeño de las empresas. Aunque la mayoría de las MYPEs tienen corta edad, las empresas que generan el empleo más estable parecieran ser las de edad media entre 6 y 20 años. Las empresas menores de 6 años son empresas en proceso de consolidación. Las muy jóvenes de 1 y 2 años son empresas que pueden mostrar, algunas de ellas, rápidos crecimientos en un momento dado, pero también enfrentan un alto riesgo de fracasar. Por otra parte, las empresas mayores de 20 años no parecieran ser tan dinámicas como las de tamaño medio y las que no logran realizar una transferencia generacional de la propiedad y el control están en riesgo de perder su dinamismo.

2.9 GRADO DE FORMALIDAD Y LOCALIZACIÓN

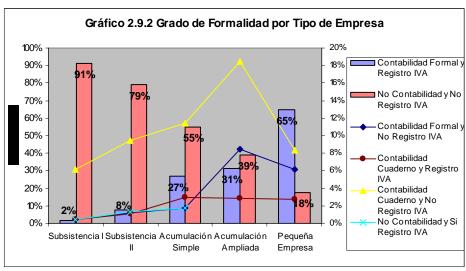


Aunque la definición de formalidad incluye un gran número de aspectos, dos conceptos básicos se consideraron en la encuesta, para obtener una aproximación inicial al grado de formalización de los negocios: la sistematización de la contabilidad del negocio y el registro para la facturación del impuesto al valor agregado (IVA). De acuerdo con estos indicadores, el 82% de las MYPEs no funciona bajo las condiciones de formalidad señaladas, puesto que no lleva contabilidad ni tiene registro de IVA. El 8% se considera formal, al contar con un sistema contable sistematizado y registro de IVA. El porcentaje restante, funciona en la formalidad parcial, puesto que cumple parcialmente con el requisito de la contabilidad y/o no cumple el registro de IVA, siendo la situación más frecuente la contabilidad de cuaderno (estado intermedio entre contabilidad formal y no contabilidad) y la carencia de registro de IVA.

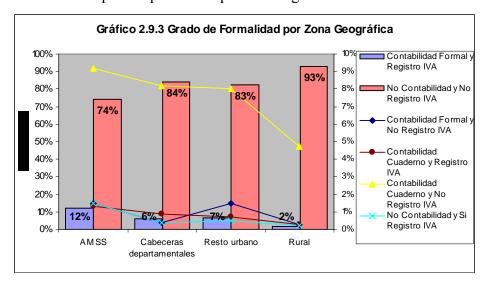


El Gráfico 2.9.1 muestra que el nivel de formalidad, incrementa con el tamaño del negocio. En este gráfico el eje de la izquierda mide, tanto el porcentaje de empresas que cumple con las dos condiciones de formalidad, como el de las empresas que no cumple con ninguna (representado con las barras), mientras que en el eje de la derecha se mide la

proporción de empresas que presentan alguna de las demás combinaciones (representada por las líneas). Es así como se observa que el 91% de las empresas de 1 trabajador serían informales, por no cumplir con ninguno de los dos criterios mencionados anteriormente, proporción que disminuye gradualmente de forma que para las empresas entre 4 y 10 trabajadores, esta proporción es del 50%. Es importante destacar que aún en empresas de entre 11 y 20 trabajadores, se registra una proporción importante de negocios (15%) que no cuenta con contabilidad formal ni registro de IVA.

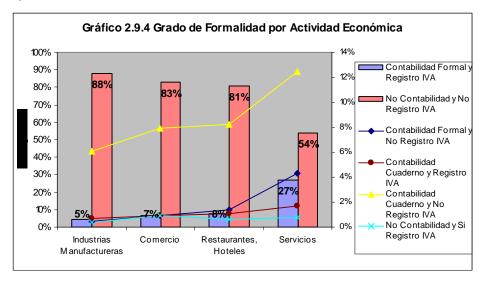


La mayoría de empresas de subsistencia I y II (91% y 79% respectivamente) no cumplen con las condiciones de formalidad mencionadas anteriormente. Para las empresas de acumulación simple, la proporción de informalidad es un poco superior a la mitad, mientras que para las de acumulación ampliada esta proporción es del 39%. En este último grupo se registran con mayor frecuencia empresas con contabilidad de cuaderno y sin registro de IVA. Las pequeñas empresas, por su parte, presentan el mayor porcentaje de empresas con contabilidad formal y registro de IVA (65%), aún cuando todavía aparece un 18% de empresas que no cumple con ninguna de las dos condiciones.

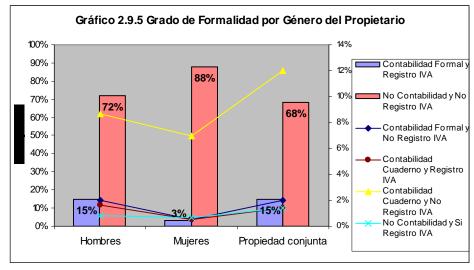


El grado de informalidad es alto en todas las zonas geográficas pero es mayor en las zonas rurales. Como se observa en el Gráfico 2.9.3, aproximadamente 3 de cada 4 MYPES en el área metropolitana de San Salvador, no cumple con las condiciones de formalidad planteadas anteriormente, mientras que esta proporción es aún mayor para las cabeceras municipales y el resto urbano (84%), en tanto que en las zonas rurales esta proporción llega al 93%.

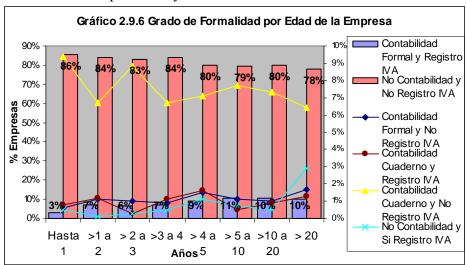
El grado de informalidad es similar entre las empresas dedicadas a la manufactura, comercio, y restaurantes y hoteles. Entre el 81% y el 88% de los negocios dedicados a estas actividades no lleva contabilidad ni cuenta con registro de IVA. Por su parte, la proporción de empresas dedicadas a la prestación de servicios que no cumplen con las condiciones de formalidad es 30 puntos porcentuales inferior a la registrada en los otros sectores, situándose en un 54%.



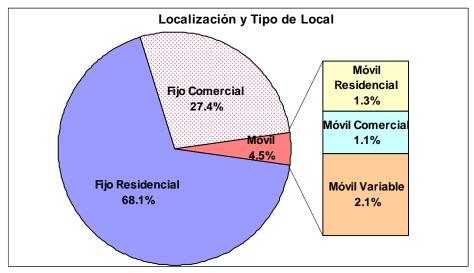
El 88% de las empresas propiedad de mujeres no cumplen con las dos condiciones de formalidad anotadas anteriormente, mientras que esta proporción es del 72% para las empresas propiedad de hombres y de 68% para las de propiedad conjunta.



Existe una ligera tendencia a la disminución del porcentaje de empresas informales y al aumento de las empresas formales, a medida que es mayor la edad de la empresa. El 86% de las empresas de hasta un año no cumplen con ninguna de las condiciones de formalidad, mientras que esta proporción es del 80% en las empresas de entre 11 y 20 años y del 78% en las empresas mayores de 20 años.



En cuanto a la localización del negocio, el 96% tiene una localización fija y el porcentaje restante se clasifica como un negocio móvil (servicios a domicilio, ventas callejeras, servicio de transporte, etc.). El 69% de las empresas tiene una localización fija en una zona residencial mientras que el 27% se localiza en zona comercial. Por su parte, del total de empresas móviles, el 1% funciona en zona residencial, un porcentaje similar en zona comercial y el 2% operan tanto en zona residencial como comercial.



2.10 ENCADENAMIENTOS

Los encadenamientos representan el grado de integración y el nivel al que las empresas realizan sus relaciones comerciales, tanto con los proveedores de insumos, como con los clientes de sus productos. Es de esperarse que entre más arriba de la cadena de producción las MYPEs compren sus insumos, mayor será su eficiencia y menores los costos de abastecimiento. Por otra parte, entre más alcance tenga el mercado de sus productos, mayores serán las posibilidades de ampliar el volumen de sus ventas.

Principal Proveedor de Insumos Comercio 3.1% Minorista 39.4% Productores 3.9% □ Clintes 15.0% ■ No Compra 2.5% ■ Los Produce 2.0% Comercio Otros Mayorista 3.5% 45.5%

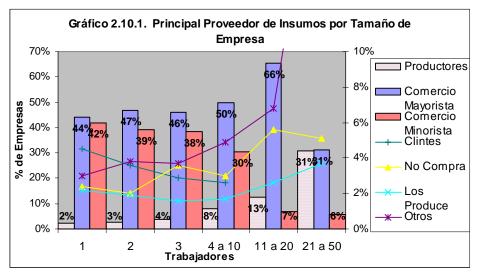
2.10.1 Compra de Insumos

En cuanto a los encadenamientos hacia sus proveedores de insumos, se encuentra que el 45% de las empresas obtienen sus insumos de comerciantes mayoristas, cerca del 40% del comercio minorista y el 15% tiene otras fuentes, no necesita insumos o los produce en el negocio, destacándose que el 3.9% recibe los insumos de sus clientes, y el 3.1% compra los insumos directamente de productores.

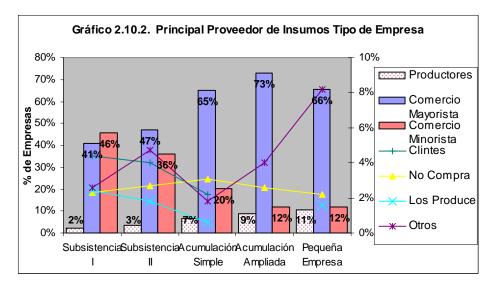
Los encadenamientos con los proveedores cambian con el tamaño de la empresa. Según la información de la encuesta, se encuentra que la proporción de MYPEs que compra sus insumos del comercio minorista se reduce, a medida que el tamaño de las empresas aumenta, mientras que la proporción que compra sus insumos a nivel mayorista o compra directamente a los productores aumenta¹⁴. En efecto, como se observa en la Gráfica 2.10.1, mientras que el 42% de los negocios unipersonales compra sus insumos en el comercio minorista y el 44% de estas empresas en el comercio mayorista, en las empresas de 4 a 10 trabajadores el 30% compra sus insumos al comercio minorista y el 50% en el comercio mayorista. También, mientras que en las primeras sólo el 2% compra directamente a los productores, el 8% de las últimas lo hace. En las empresas de mas de

En los gráficos de esta sección se utilizan dos ejes verticales y ambos representan el porcentaje de MYPEs en cada categoría. En el eje izquierdo se mide el porcentaje de empresas que compra principalmente de los productores y el comercio mayorista y minorista (representado por barras), mientras que en el eje de la derecha se mide el porcentaje de empresas que se surten de las demás fuentes (representado por las líneas).

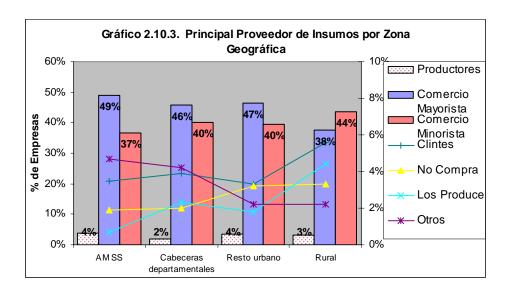
10 trabajadores, lo más interesante es el mayor grado de integración con los productores de insumos; es así como el 13% de las empresas de entre 11 y 20 trabajadores y el 31% de las empresas entre 21 y 50 trabajadores obtienen los insumos directamente de sus productores, mientras que la participación de los comerciantes minoristas se reduce significativamente.



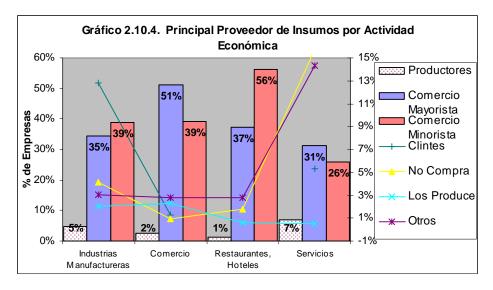
Los resultados de la encuesta también son consistentes con la hipótesis de que, las microempresas de acumulación y pequeñas empresas, compran más al comercio al por mayor y directamente a los productores, que las microempresas de subsistencia (ver Gráfico 2.10.2). Para las empresas de subsistencia I, el comercio minorista es el principal proveedor (46%), seguido por el mayorista (41%), mientras que para las microempresas de subsistencia II el comercio mayorista es el principal proveedor de insumos (47%) seguido por el comercio minorista (36%). En las empresas de acumulación y la pequeña empresa, los encadenamientos hacia el proveedor ocurren principalmente a través del comercio mayorista y en forma creciente directamente con los productores de insumos.



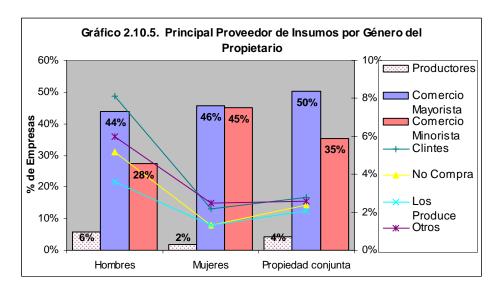
Como se observa en el Gráfico 2.10.3, la principal diferencia en la fuente de insumos por zona geográfica, es que el comercio al por mayor es la más importante fuente de insumos para las MYPEs en zonas urbanas, mientras que en las rurales la principal fuente de insumos es el comercio minorista.



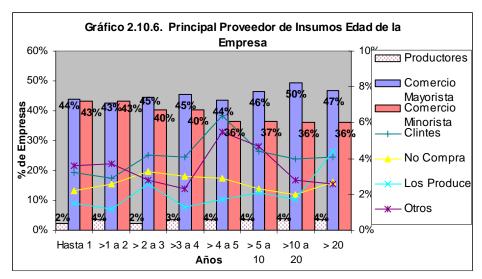
Los encadenamientos hacia atrás presentan grandes diferencias de acuerdo a la actividad económica del negocio. Como se observa en el Gráfico 2.10.4, los negocios relacionados con la industria manufacturera obtienen sus insumos en proporción similar del comercio minorista y mayorista, 39% y 35% respectivamente. Para las empresas dedicadas al comercio, los proveedores mayoristas son la principal fuente de insumos (51%), mientras que los minoristas registran el 39%. En contraste, el 56% de las empresas en el sector de restaurante y hoteles cuentan con proveedores minoristas de insumos y el 37% con proveedores mayoristas. Los encadenamientos en las empresas del sector servicios muestran una mayor participación directa de productores de insumos y una menor participación de proveedores minoristas (26%) y mayoristas (31%), respecto a las otras actividades económicas.



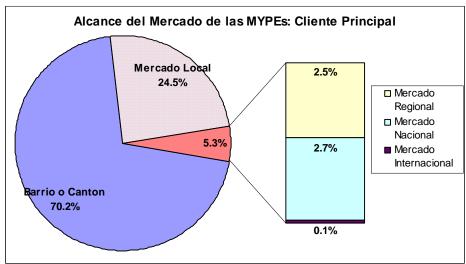
El comercio mayorista es el principal proveedor de insumos para entre el 44% y 50% de los negocios, independientemente del género de su propietario (Gráfico 2.10.5). Una proporción significativamente mayor de empresas de mujeres (45%) compra principalmente del comercio minorista, en comparación a lo que se observa en empresas de hombres (28%) o de propiedad conjunta (35%).



En el Gráfico 2.10.6 se observa un leve aumento de la proporción de empresas que compra del comercio mayorista y una disminución de las que compran del comercio minorista, a medida que se avanza hacia las empresas de mayor edad. En las empresas más jóvenes, la proporción que compra del comercio mayorista y minorista es del 44% y 43%, respectivamente, mientras que estas proporciones son cercanas al 50% y del 36% para las empresas mayores de 10 años.



2.10.2 Clientes Principales

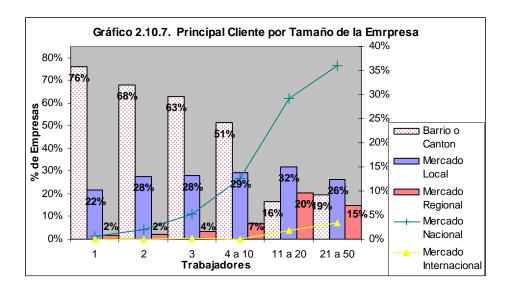


En general, el mercado de las MYPEs tiene un alcance bastante limitado, lo cual se constituye en un obstáculo importante para el aumento de las ventas de las empresas y el ingreso de los propietarios y empleados. Para el 70% de las empresas, sus clientes principales están ubicados en el mismo barrio o cantón donde se localiza la empresa, mientras que, para cerca del 25% de las MYPEs, los clientes se encuentran en otros barrios y cantones de la misma localidad. Sólo el 5% de los negocios atiende mercados a nivel de varias localidades (regional), a nivel nacional, o realiza exportaciones.

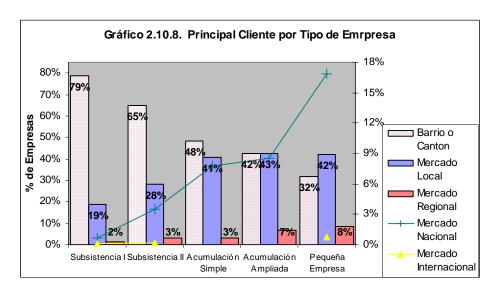
Como se observa en el Gráfico 2.10.7, el alcance del mercado de las MYPEs se amplía con el tamaño de la empresa¹⁵. Los principales clientes de las MYPEs son los habitantes del barrio o cantón donde se localiza el negocio. Este mercado es especialmente importante para las empresas de hasta 10 trabajadores, de tal manera que constituye el principal mercado para el 76% de las empresas de un trabajador y esta participación va disminuyendo hasta representar el 51%, para empresas de entre 4 y 10 trabajadores. Al tiempo que la participación del mercado vecino al negocio disminuye con el tamaño de la empresa, los mercados regional, nacional e internacional aumentan en importancia. Por ejemplo, mientras que el mercado de orden nacional es el más importante sólo para el 0.6% de las empresas de un trabajador; representa cerca al 13% para las empresas de entre 4 y 10 trabajadores.

Las empresas mayores a 10 trabajadores están más integradas a mercados regionales y nacionales y algunas de ellas son proveedores directos de mercados externos. Para alrededor del 20% de estas empresas el mercado vecino es el más importante, mientras que para entre el 30% y 36% de estas empresas, el mercado de orden nacional es el más importante. También se encuentra que para entre el 2 y el 4% de estas empresas, su principal mercado es el mercado externo.

¹⁵ En los gráficos de esta sección se utilizan dos ejes verticales y ambos representan el porcentaje de MYPEs en cada categoría. En el eje izquierdo se mide el porcentaje de empresas cuyos clientes principales son los clientes del mismo barrio o cantón, el mercado local y regional (representado por barras), mientras que en el eje de la derecha se mide el porcentaje de empresas que le venden principalmente al mercado nacional e internacional (representado por las líneas).

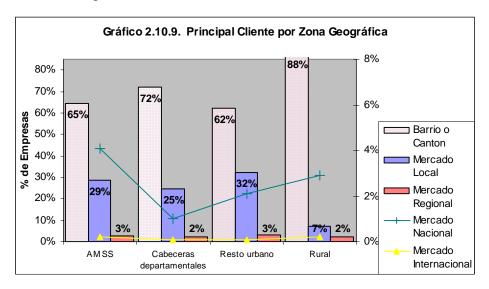


En el Gráfico 2.10.8 se observan los mismos patrones anteriores entre las empresas, de acuerdo a su categoría. Una alta proporción de las empresas de subsistencia I y II venden principalmente en el barrio o cantón (79% y 65% respectivamente), mientras que esta proporción esta entre el 48% y 42% en las microempresas de acumulación y es del 30% en la pequeña empresa. Los mercados local y nacional cobran particular importancia entre las microempresas de acumulación y la pequeña empresa. Para el 41% y 43% de las microempresas de acumulación el mercado local es el principal, mientras que el nacional es el más importante para el 9% de estas empresas. Para el 42% de las pequeñas empresas el mercado local es el más importante, mientras que para el 17% su principal mercado es de alcance nacional.

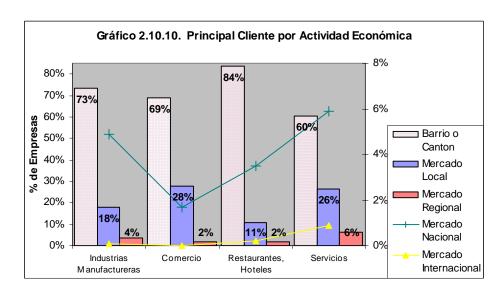


El mercado del mismo barrio o cantón donde se localiza la empresa es más importante, para una mayor proporción de empresas localizadas en zonas rurales, que para las localizadas en zonas urbanas. En efecto como se observa en el Gráfico 2.10.9, cerca al

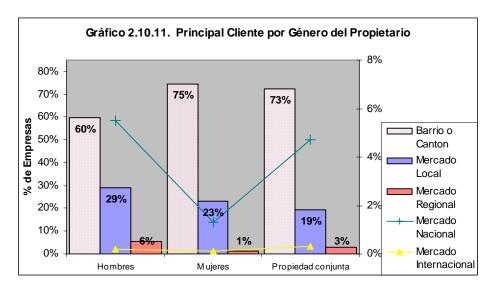
90% de las empresas localizadas en zonas rurales declaró que el principal mercado de sus productos era el mismo cantón, mientras que esta proporción fluctúa entre el 62% y el 72% en las diferentes zonas urbanas. Al mismo tiempo se encuentra que, cerca de un 4% de las empresas localizadas en el AMSS, tienen un mercado de alcance nacional y esta proporción es dos veces la que se encuentra en otras zonas urbanas y un punto porcentual por encima de las empresas de zonas rurales.



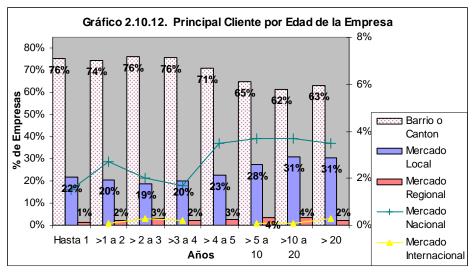
Como se observa en el gráfico 2.10.10, los restaurantes y hoteles tienen menores encadenamientos hacia adelante, el 84% de las empresas en esta actividad venden principalmente en el barrio o cantón, lo cual es resultado de la naturaleza de su actividad, como es el caso de cafeterías y comedores. Casi tres cuartas partes de las MYPEs manufactureras tienen como clientes principales, habitantes del barrio o cantón, el 18% participa en el mercado local y cerca del 5% vende principalmente en el mercado nacional. Los clientes del barrio o cantón constituyen el principal mercado para cerca del 70% de las empresas comerciales. En esta actividad el mercado local cobra mayor relevancia, puesto que es el principal para el 28% de los negocios. Aunque el barrio constituye el cliente principal para la mayoría de las empresas de servicios (60%), estas participan en mayor variedad de mercados. Es así como para el 26% de las MYPEs de servicios, el mercado local es su principal cliente y para el 6% lo es el mercado nacional.

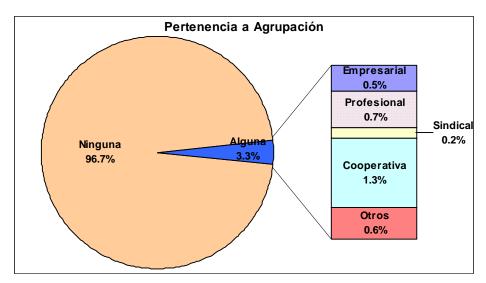


Aproximadamente el 75% de empresas propiedad de mujeres y de propiedad conjunta reportaron que sus principales clientes están localizados en el mismo barrio o cantón donde opera el negocio y, para alrededor del 20% de estas empresas, su principal mercado es de carácter local. Las empresas propiedad de hombres presentan un alcance de su mercado un poco mayor, lo cual se refleja en que el porcentaje de empresas que consideran el barrio donde opera el negocio como su principal mercado, sea un poco menor al de las empresas propiedad de mujeres y conjunta (60%) y el porcentaje que considera el mercado local, regional y nacional como su principal mercado, sea mayor al de las demás empresas (29%, 6% y 6%, respectivamente).



En el Gráfico 2.10.12 se observa una leve relación entre el alcance del mercado de las MYPEs y la edad de la empresa. El porcentaje de empresas que considera el barrio o cantón como su principal mercado va diminuyendo, a medida que la edad de las empresas aumenta. Así mismo, el porcentaje de empresas que considera el mercado local, regional y nacional como el principal comprador de sus productos, aumenta con la edad de la empresa.

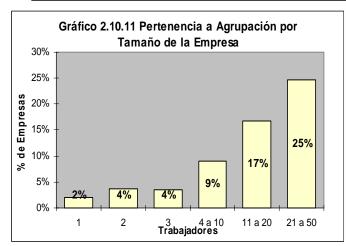


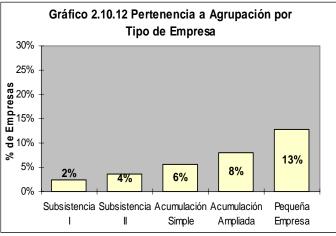


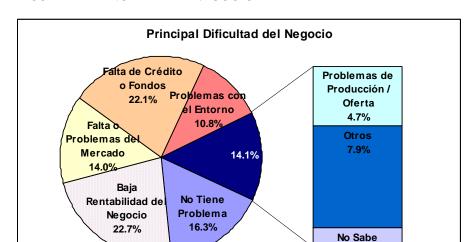
La pertenencia a algún grupo empresarial, asociativo, profesional o sindical, es una característica que permite establecer el grado de interrelación entre las MYPEs, la cual puede convertirse en una fuente de información o servicios para mejorar el desempeño de las empresas. De acuerdo a la información de la encuesta, se encuentra que sólo el 3.3% de las MYPEs se encuentra asociada con algún tipo de organización y alrededor de un tercio de estas pertenecen a una cooperativa.

Como se observa en el Gráfico 2.10.11, el porcentaje de empresas que pertenece a alguna agrupación es considerablemente mayor en las empresas mayores de 4 trabajadores y aún mayor en las empresas mayores de 10 trabajadores. También se encuentra que en las microempresas de acumulación y las pequeñas empresas, el porcentaje de empresas que pertenecen a alguna agrupación también es mayor que en las empresas de subsistencia (Gráfico 2.10.12). Al analizar los resultados por las otras variables (zona geográfica, actividad económica, género del propietario y edad de la empresa), sólo se encuentra una diferencia importante entre las empresas de servicios y las demás empresas. El 17% de las empresas de servicios declaró pertenecer a algún tipo de agrupación, la mayoría de ellos de tipo profesional y cooperativas, lo cual denota que en esta actividad se encuentran profesionales que están afiliados a sus correspondientes asociaciones.

DINAMICA DE LAS MYPES EN EL SALVADOR: Bases para la toma de decisiones.







2.11 DIFICULTAD PRINCIPAL DEL NEGOCIO

Esta sección recoge la percepción de los empresarios respecto al principal problema que afecta sus negocios. El 16% de los empresarios de la MYPE declaró que no tenía ningún problema que afectara su negocio. Los problemas que con mayor frecuencia los empresarios mencionaron como más importantes fueron la baja rentabilidad del negocio y la falta de fondos o de crédito, los cuales fueron señalados por el 23% y 22% de los propietarios, respectivamente. Otros problemas que fueron mencionados con frecuencia fueron problemas de mercado y de entorno los cuales resultaron el principal obstáculo para el 14% y el 11% de los empresarios¹6. Por su parte, los problemas relacionados con el proceso productivo o la oferta son los de mayor importancia para cerca del 5% de los empresarios de la MYPE¹7.

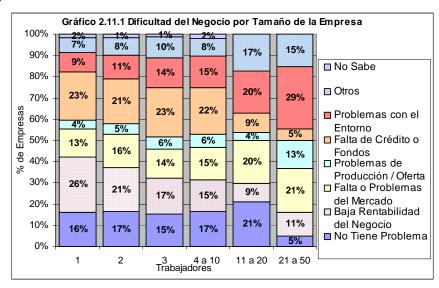
1.5%

Cuando se examinan las respuestas por tamaño y tipo de MYPE, los resultados de la encuesta sugieren que existen algunas diferencias en la importancia que los propietarios asignan a los problemas. En el Gráfico 2.11.1 se observa que los problemas de baja rentabilidad y falta de financiamiento, son más importantes para las MYPEs de hasta 10 trabajadores que para las de mayor tamaño, mientras que para estas últimas los problemas relacionados con el entorno resultan de mayor importancia. Por ejemplo, la baja rentabilidad del negocio es el principal problema para el 26% de los negocios unipersonales, mientras que esta proporción es de alrededor del 10% para las MYPEs de más de 10 trabajadores. Por su parte, los problemas de entorno preocupan a una quinta parte de los empresarios con negocios de entre 11 y 20 trabajadores y al 29% de las MYPEs de más de 20 trabajadores, mientras que solo son mencionados por el 10% de las empresas de 1 y 2 trabajadores.

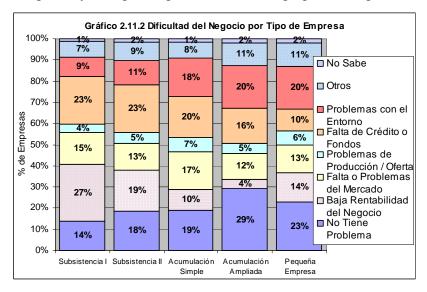
¹⁷ Problemas del proceso productivo o de oferta incluye problemas con el local, problemas con los trabajadores, problemas de maquinaria y equipos y problemas de abastecimiento de materias primas.

¹⁶ Problemas de entorno incluye problemas legales, política del gobierno, situación del país y problemas de servicios públicos. Falta o problemas de mercado incluye también dificultad de cobro a clientes.

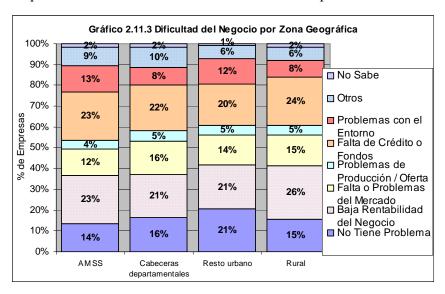
El problema de falta de fondos resulta el más importantes para alrededor del 22% de las empresas de hasta 10 trabajadores, mientras que representa la mayor preocupación para menos del 10% de las MYPEs de más de 10 trabajadores. Los problemas de mercado son un poco más importantes para las empresas de más de 10 trabajadores, que para las de menor tamaño.



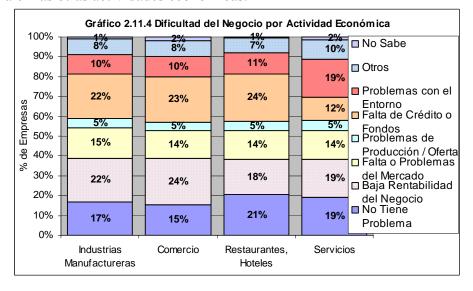
Tendencias similares se observan cuando se analizan los resultados de la encuesta por tipo de empresa (ver Gráfico 2.11.2). El problema de baja rentabilidad es reportado con mucha mayor frecuencia en las microempresas de subsistencia, que en las microempresas de acumulación y las pequeñas empresas. Por su parte, los problemas de entorno cobran mayor importancia en las microempresas de acumulación y las pequeñas empresas respecto a las microempresas de subsistencia. Los problemas de crédito y falta de fondos son los principales para el 23% de las empresas de subsistencia, continúan siendo importantes para el 20% de las microempresas de acumulación simple y el 16% de las de acumulación ampliada y sólo preocupan al 10% de las pequeñas empresas.



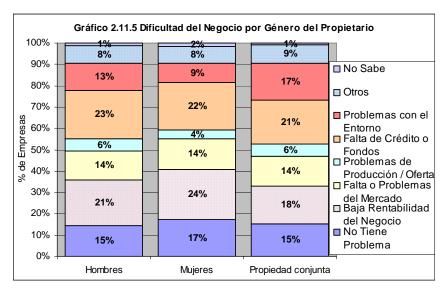
Como se observa en el Gráfico 2.11.3, la importancia de los problemas no varía mucho de acuerdo a la zona geográfica. La única diferencia que cabe mencionar, es una mayor frecuencia del problema de rentabilidad en zonas rurales respecto a las urbanas.



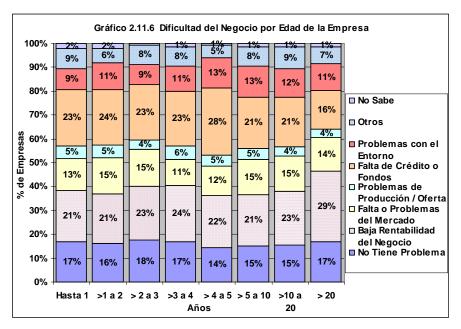
Como se puede observar en el Gráfico 2.11.4, problema de falta de crédito preocupa casi por igual a los empresarios de actividades comerciales, manufactureras y de restaurantes, mientras que el problema de baja rentabilidad preocupa más a las personas dedicadas a actividades comerciales y de manufacturas que a las de restaurantes, para quienes los problemas de financiación son más frecuentes. En las actividades de servicios pierden importancia estos últimos problemas, mientras que los de entorno preocupan a uno de cada cinco empresarios que prestan servicios, porcentaje que es casi el doble del que se encuentra en las otras actividades económicas.



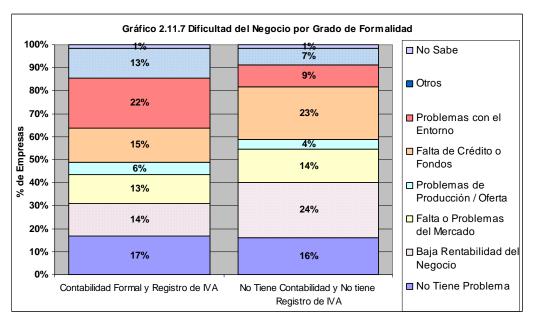
Como se observa en el Gráfico 2.11.5, para las mujeres empresarias la baja rentabilidad del negocio parece ser una preocupación un poco mas frecuente que para los hombres y para ambos en las empresas de propiedad conjunta y los problemas de entorno afectan más a las empresas de propiedad conjunta que a las de mujeres, mientras que los problemas de financiamiento son importantes para todas las empresas, sin importar el género del propietario.



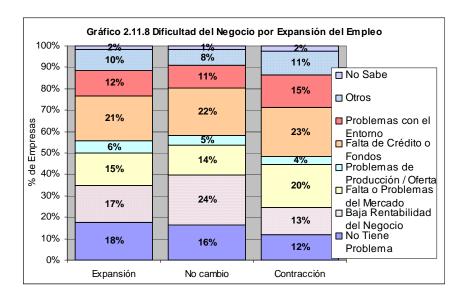
El Gráfico 2.11.6, presenta la importancia de los problemas de acuerdo al tiempo de funcionamiento de la empresa. Se observa que la diferencia más notable en los problemas que perciben los empresarios es que, para las MYPEs que han estado funcionando por más de 20 años, los problemas de financiamiento son menos importantes que para las empresas más jóvenes, mientras que la baja rentabilidad afecta a cerca del 30% de estas empresas.



Es interesante analizar la percepción de los problemas de los empresarios de acuerdo a su grado de formalidad. En el Gráfico 2.11.7, se observa que para las empresas formales los problema más importantes son los de entorno, mientras que para las empresas informales los problemas de financiamiento y de baja rentabilidad son los más apremiantes. En efecto, el 22% de los empresarios que llevan contabilidad formal y tienen registro de IVA señalaron el entorno como el principal problema, mientras que esta proporción es apenas del 9% para los empresarios que no cumplen con las dos condiciones. Por su parte, para el 24% de los empresarios informales, la baja rentabilidad es su principal preocupación, la cual afecta al 14% de las empresas de mayor formalidad. Así mismo, el 23% de los empresarios informales señala los problemas de financiamiento como su principal dificultad, mientras que estos son mencionados por el 15% de los empresarios de mayor grado de formalidad. Esta evidencia es importante, puesto que sería consistente con la hipótesis de que la baja rentabilidad es un factor muy importante en el grado de formalidad de las MYPEs.



Al analizar los problemas que más afectan a los empresarios, teniendo en cuenta la dinámica del empleo de sus empresas desde el inicio, se encuentra que la baja rentabilidad del negocio, es señalada como la principal limitante por los empresarios cuyas empresas no han crecido, mientras que para las empresas que se contrajeron, los problemas más apremiantes están relacionados con la falta de mercado de sus productos. El problema de financiamiento es mencionado por todos los empresarios, independientemente de su dinámica, mientras que los problemas de entorno preocupan más a los propietarios de las empresas que se han contraído que a los demás grupos (ver Gráfico 2.11.8).

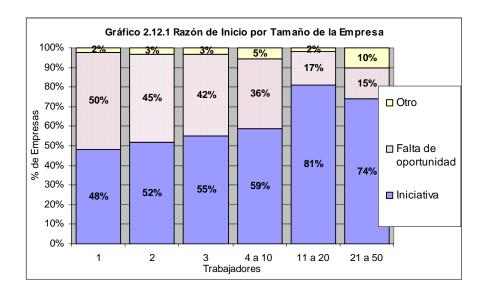


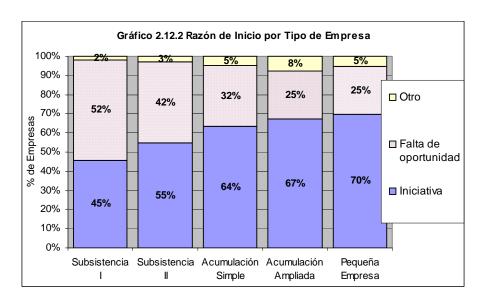
2.12 RAZÓN DE INICIO

Aproximadamente el 51% de las MYPEs iniciaron por razones asociadas con iniciativa del propietario y aprovechamiento oportunidades, el 46%, por razones asociadas con falta de oportunidades y el 3% restante, por otras razones¹8. Es importante señalar que la productividad laboral es significativamente superior en las empresas cuyos empresarios montaron su negocio por iniciativa y para aprovechar oportunidades, comparadas con las empresas que iniciaron debido a que no tenían otra alternativa. También es de notar que las empresas que iniciaron para aprovechar una oportunidad, presentan un mayor crecimiento del empleo desde el inicio, que las que abrieron el negocio como estrategia de sobre vivencia, ante la ausencia de oportunidades. Esta variable se tendrá en cuenta en el momento de modelar la probabilidad de sobrevivir de las empresas y la probabilidad de contratar trabajadores, por lo que es importante analizar si las razones de inicio del negocio cambian, de acuerdo a las diferentes características de las empresas.

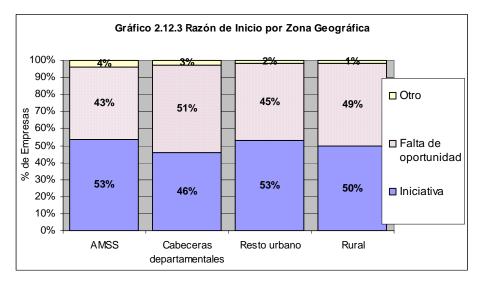
Como lo muestran los Gráficos 2.12.1 y 2.12.2, a mayor número de trabajadores de las empresas y mayor nivel de desarrollo, mayor la proporción de empresas que se iniciaron para aprovechar oportunidades y menor las que lo hicieron por falta de alternativas. En efecto, mientras que el 48% de las empresas de un trabajador comenzaron por iniciativa, esta proporción es del 81% en las empresas con entre 11 y 20 trabajadores y del 74% en las empresas de mas de 20 trabajadores. Así mismo, mientras que el 52% de las empresas de subsistencia I iniciaron por falta de oportunidades, sólo el 15% de las pequeñas empresas lo hizo por las mismas razones.

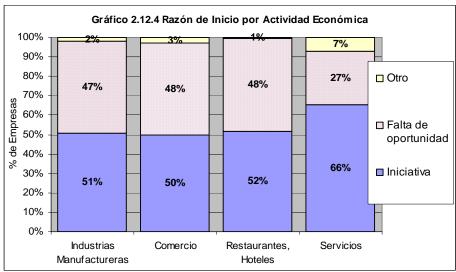
¹⁸ Las razones asociadas con iniciativa y aprovechamiento de oportunidades son: Quería tener su propio negocio, se le presentó una oportunidad, cambio de domicilio, se hizo cargo del negocios familiar, pasó a ser jefe de hogar, quería tener su propio negocio, aprendió el oficio, mayor disponibilidad de tiempo, un amigo lo animó y mayor comodidad. Las razones asociadas con falta de oportunidades son: No le gustaba el trabajo que desempeñaba, bajo salario o ingreso, quiebra del negocio anterior, necesidad de contribuir al ingreso del hogar, y no tuvo oportunidades de empleo.





En el Gráfico 2.12.3 se observa que las cabeceras departamentales y las zonas rurales son las áreas donde aparece una proporción levemente mayor, de empresas que iniciaron por falta de oportunidades. Por su parte, en el Gráfico 2.12.4, se evidencia que una mayor proporción de empresas de servicios se inicia para aprovechar oportunidades. En efecto, 2 de cada 3 empresas de servicios iniciaron por estas razones; para las demás actividades, una de cada 2 empresas inició por las mismas razones.



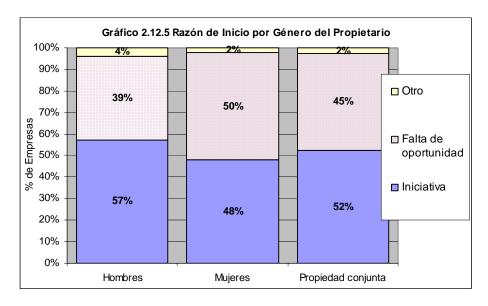


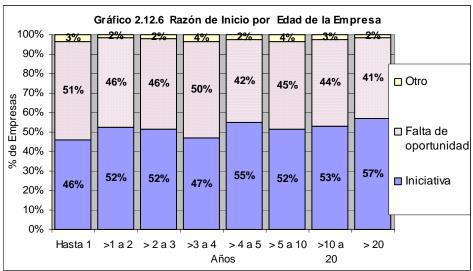
La mitad de las empresas de mujeres se inició por falta de oportunidades, mientras que el 39% de las empresas de hombres y el 45% de las de propiedad conjunta, lo hicieron por la misma razón (ver Gráfico 2.12.5).

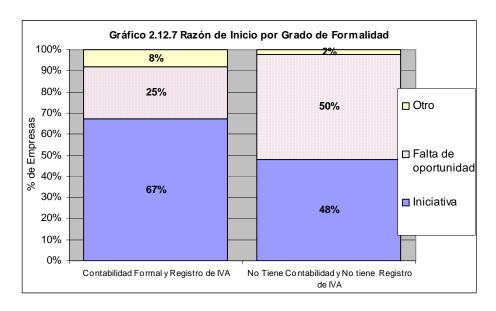
En el Gráfico 2.12.6 se observa una relación positiva entre la proporción empresas que inició para aprovechar oportunidades y la edad de la empresa. Por ejemplo, el 46% de las empresas que se iniciaron en el año anterior a la encuesta lo hicieron por iniciativa, mientras que esta proporción es del 57%, entre las empresas de más de 20 años.

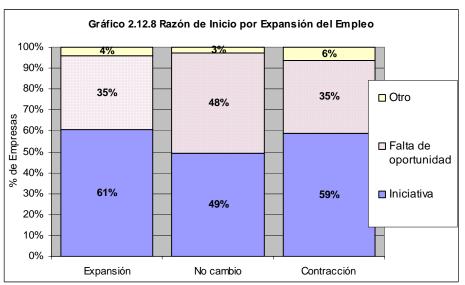
La mayoría de las empresas formales iniciaron para aprovechar oportunidades, mientras en las empresas informales la situación es diferente (ver Gráfico 2.12.7). En efecto, mientras que el 67% de las empresas formales iniciaron para aprovechar oportunidades, esta proporción es del 50% entre las empresas informales. Finalmente, una mayor proporción de empresas que se han expandido iniciaron el negocio para aprovechar

oportunidades, respecto a las que permanecen con el mismo número de trabajadores desde el inicio (ver Gráfico 2.12.8).

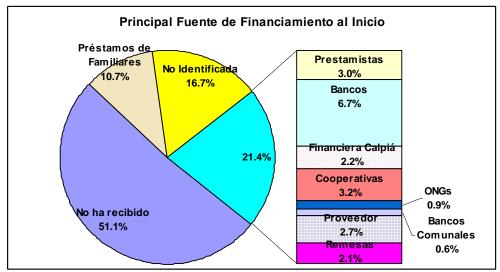


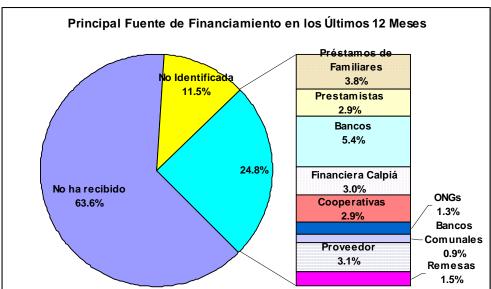






2.13 FINANCIAMIENTO ACTUAL Y AL INICIO



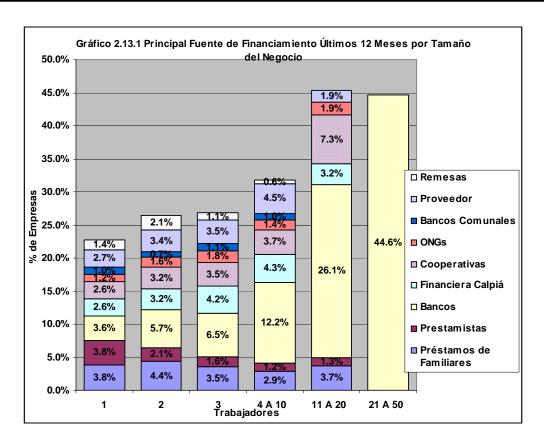


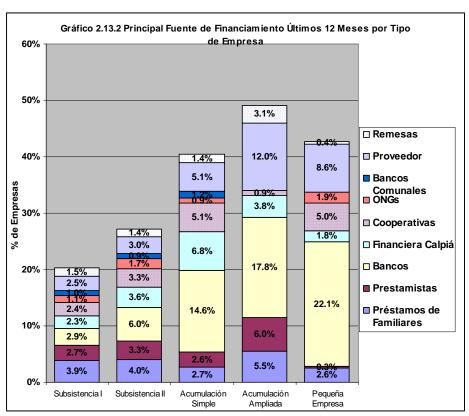
La mitad de las empresas no recibió ningún tipo de financiamiento para iniciar el negocio y el 10% declaró haber recibido apoyo financiero de familiares o amigos. En orden descendente, los bancos, las cooperativas, los prestamistas, la Financiera Calpiá y las remesas, aparecen como fuentes de financiamiento de mayor importancia al inicio de las MYPEs¹⁹.

El porcentaje de empresas que no recibió financiación en los últimos 12 meses es del 64% y los bancos, los familiares, los proveedores, la financiera Calpiá, las cooperativas y los prestamistas, aparecen como las fuentes principales más frecuentes para los negocios, en los últimos 12 Meses.

62

¹⁹ La encuesta identificó la categoría de "no identificada", pero no se logró establecer si corresponde a fuentes no consideradas, a no respuesta, o a que el propietario consideró que no requirió financiación.

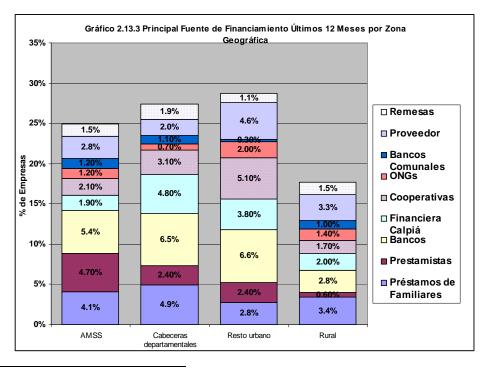




La información de la encuesta es consistente con la hipótesis de que, en El Salvador, el acceso a financiamiento mejora sustancialmente en MYPEs de mayor tamaño y de mayor nivel de desarrollo²⁰. El Gráfico 2.13.1 muestra que el acceso al crédito en los últimos 12 meses fue sustancialmente mayor en las empresas mayores de 10 trabajadores que en las empresas de menor tamaño. Por ejemplo, sólo el 22% de las empresas recibieron financiamiento de alguna de las fuentes formales e informales de crédito, mientras que esta proporción aumenta a alrededor del 45%, para las empresas mayores de 10 trabajadores. También, la fuente principal de financiamiento cambia sustancialmente de acuerdo al tamaño. Un caso claro es el del financiamiento bancario, el cual pasa, de ser la principal fuente para menos del 4% de los negocios de un trabajador, a ser la fuente primordial para cerca del 45% de las empresas con entre 21 y 50 trabajadores.

El Gráfico 2.13.2 muestra también que las microempresas de acumulación y la pequeña empresa tuvieron mucho mayor acceso a financiamiento, que las empresas de subsistencia. Es notable la participación que tienen los bancos, los proveedores, la Financiera Calpiá y las cooperativas, en el financiamiento de las microempresas de acumulación y la pequeña empresa. Las remesas también ocupan un lugar importante como fuente de financiamiento en todos los estratos de la microempresa, pero resulta más alto, en las empresas de acumulación ampliada.

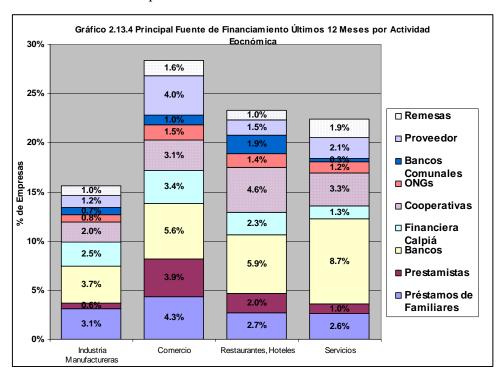
En el Gráfico 2.13.3 se evidencia la existencia de un mayor acceso a financiamiento de las empresas localizadas en zonas urbanas en relación con las zonas rurales. Cabe anotar que son los bancos, los prestamistas y las cooperativas, las fuentes que más reducen su alcance en las zonas rurales.



 20 En la encuesta se utiliza el concepto de acceso, toda vez que el hecho de que una MYPE no haya recibido financiamiento puede estar asociado tanto a que solicitó y no recibió financiamiento, como a que no lo solicitó. El

_

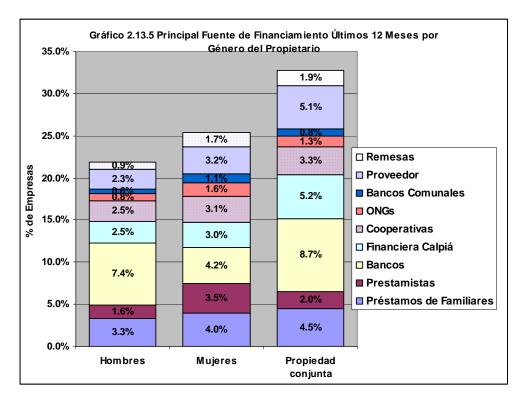
Se observa en el Gráfico 2.13.4 que la industria manufacturera es el sector que menos tiene acceso a financiamiento de todas las fuentes consideradas, mientras que el comercio aparece como el sector con mayor acceso. En efecto, cerca al 30% de las empresas dedicadas al comercio tuvieron acceso a crédito en los 12 meses que antecedieron a la encuesta, mientras que esta proporción es apenas superior al 14% para las empresas en actividades manufactureras. En las actividades de servicios y de restaurantes y hoteles, alrededor del 22% de las empresas tuvo acceso a crédito de las fuentes consideradas.

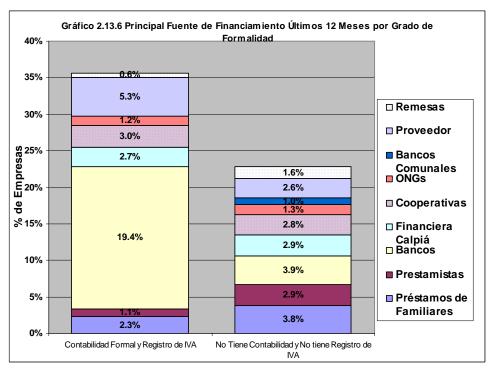


De acuerdo a lo que se observa en el Gráfico 2.13.5, el acceso a financiamiento es mayor en las MYPEs de propiedad conjunta, que en las de mujeres y hombres. Adicionalmente, a pesar que el acceso a crédito bancario es más limitado para las empresas lideradas por mujeres que para las de hombres, el acceso de las primeras a otras fuentes se muestra similar o superior al de las segundas, por lo que en su conjunto, las empresas de hombres y de mujeres presentan niveles similares de acceso a financiamiento.

El Gráfico 2.13.6 pone en evidencia la gran diferencia en acceso a financiamiento entre las empresas formales y las informales. En efecto, mientras que el 36% de las empresas que llevan contabilidad formal y tienen registro de IVA tuvo acceso a financiamiento, este porcentaje sólo llega a 22% entre las empresas que no cumplen con ninguna de las dos condiciones. La fuente de financiamiento que presenta mayores limitaciones entre las empresas de mayor nivel de informalidad son los bancos. Mientras que cerca del 20% de las empresas que llevan contabilidad formal y tienen registro de IVA declararon que su principal fuente de financiamiento, el año anterior a la encuesta, habían sido los bancos,

sólo menos del 4% de las empresas que no cumplen con las dos condiciones, declararon lo mismo.





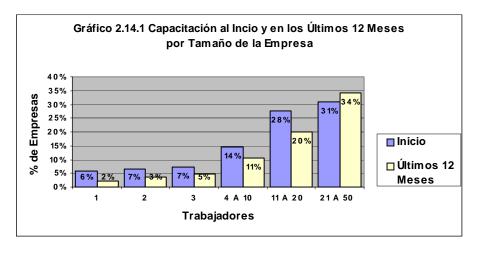
2.14 CAPACITACIÓN

Cuadro 2.14.1 Empresas que recibieron Capacitación para Iniciar el Negocio y en los Últimos 12 Meses

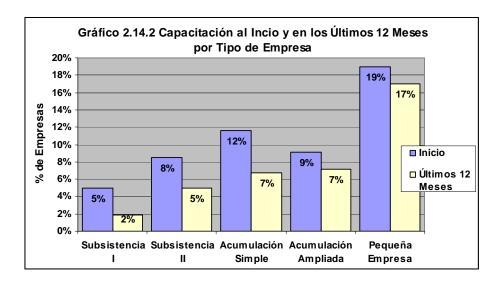
Recibieron Capacitación			Últimos 12 Meses				Total	
		Si		No		10141		
		#	%	#	%	#	%	
Inicio	Si	14,479	39.9%	21,832	60.1%	36,311	7.1%	
	No	4,790	1.0%	471,041	99.0%	475,831	92.9%	
Total		19,269	3.8%	492,873	96.2%	512,142	100.0%	

El Cuadro 2.14.1 presenta el número de empresas que recibió capacitación al iniciar el negocio y en los 12 meses anteriores a la encuesta. Se observa que el 7% de los propietarios recibieron capacitación para iniciar el negocio y cerca del 4% recibió capacitación en los últimos 12 meses. Es interesante anotar que los empresarios que recibieron capacitación para iniciar su negocio, son más propensos a contratar capacitación durante el funcionamiento de su negocio. En efecto, el 40% de los empresarios que utilizaron capacitación para iniciar el negocio, contrataron capacitación durante el último año, mientras que sólo el 1% de los que no recibió capacitación para iniciar, se capacitó en el año anterior a la encuesta.

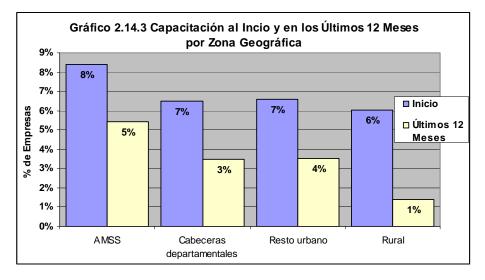
Al analizar la propensión a capacitarse, teniendo en cuenta las diferentes variables, se encuentra que esta varía por grupos de empresas. Como se observa en los Gráficos 2.14.1 y 2.14.2, los propietarios de empresas de mayor tamaño y de empresas de mayor nivel de desarrollo, presentan una mayor propensión a capacitarse, que las empresas más pequeñas y de menor nivel de desarrollo. En efecto, en las empresas de más de 20 trabajadores, el 31% de los propietarios declaró haber recibido capacitación al iniciar el negocio, mientras que el 34% señaló haberse capacitado en el último año, lo cual contrasta con las empresas de hasta 3 trabajadores, en las cuales, sólo alrededor del 7% de los propietarios declaró haber recibido capacitación al inicio y entre el 2% y el 5% reconoció haberse capacitado en el último año.



Los propietarios de las pequeñas empresas presentan una mayor frecuencia de capacitación, tanto al inicio como en los últimos 12 meses. El 19% de los propietarios de las pequeñas empresas declaró haber recibido capacitación al inicio y el 17% en los últimos 12 meses. Estas proporciones son mucho menores para las microempresas y especialmente para las de subsistencia.

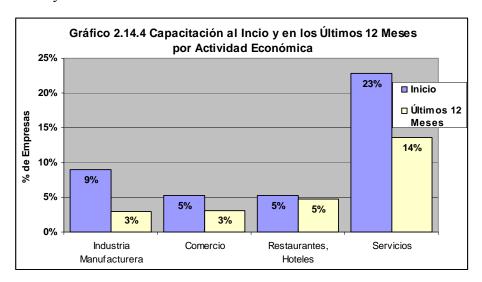


En el Gráfico 2.14.3 se observa que los propietarios de MYPEs ubicadas en zonas urbanas se capacitan con mayor frecuencia que los ubicados en zonas rurales, auque la diferencia es más notable en la capacitación reciente, que en la recibida el iniciar el negocio.

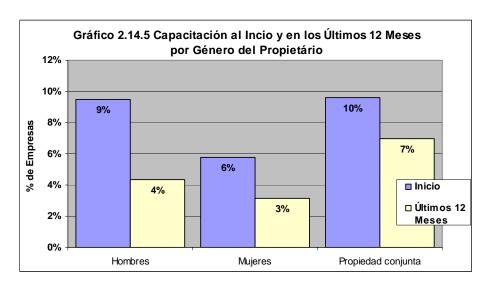


Los resultados de la encuesta indican que los propietarios de las empresas de servicios son los que han recibido mayor capacitación, tanto al inicio como recientemente. En el Gráfico 2.14.4 se observa que el 23% de los propietarios de las empresas de servicios declaró haber recibido capacitación al inicio y el 14%, haberse capacitado en el último año. En las demás actividades, la frecuencia de capacitación al inicio se encuentra entre el 9% en la manufactura y el 5% en el comercio y los restaurantes, mientras que la

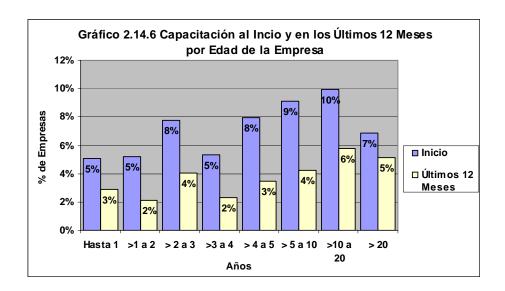
frecuencia de capacitación reciente, está entre el 5% en restaurantes y el 35% en manufactura y comercio.



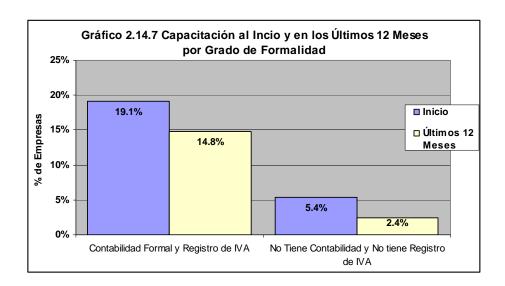
El Gráfico 2.14.5 muestra mayor frecuencia de capacitación de los propietarios de empresas de propiedad conjunta y lideradas por hombres, que entre empresas de mujeres. Mientas que la incidencia de capacitación al inicio del negocio es alrededor de 10% para las empresas de propiedad conjunta y de 9% en las de hombres, esta proporción es de 6% entre las empresas de mujeres. La diferencia en la capacitación reciente es un poco menor pero superior entre las empresas de propiedad conjunta, en relación con las demás.



En el Gráfico 2.14.6 revela una leve relación positiva entre edad de la empresa y la frecuencia en que el propietario declaró que había recibido capacitación, al iniciar el negocio. Mientras que esta proporción es de alrededor de 10% en las empresas de entre 5 y 10 años, esta proporción es de apenas 5% entre las empresas de hasta 2 años de funcionamiento. Esta misma relación, aunque en una escala menor, se encuentra entre la edad de la empresa y la capacitación realizada por el propietario, en el año anterior a la encuesta.



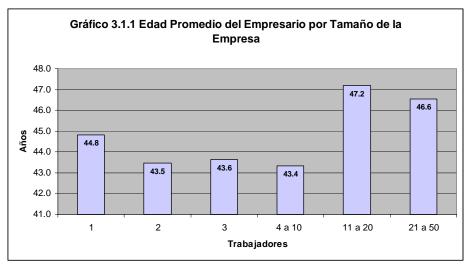
El Gráfico 2.14.7 presenta evidencia clara de que los propietarios de las MYPEs formales han recibido con mayor frecuencia capacitación, tanto al inicio como en el año anterior a la encuesta, que las empresas informales. En efecto, en las empresas que llevan contabilidad formal y tienen registros de IVA, el 19% de los empresarios señaló haber recibido capacitación al iniciar el negocio, al tiempo que el 14% declaró que se capacitó en el año anterior a la encuesta. Estas proporciones son apenas de 5.4% y 2.4% en las empresas que no llevan contabilidad, ni cuentan con registros de IVA.



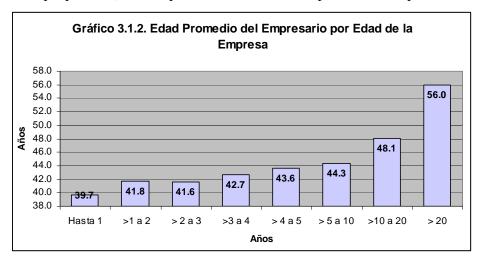
3. CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRESARIOS Y SUS HOGARES

3.1 EDAD DEL PROPIETARIO

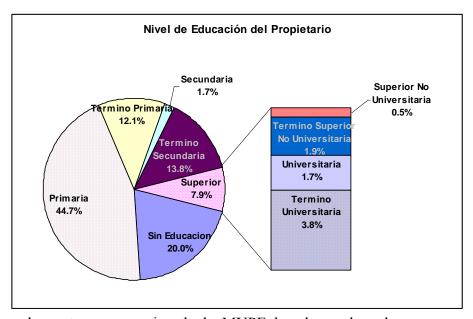
La edad promedio de los empresarios de la MYPE es de 44.3 años y más de la mitad de ellos se encuentra entre los 31 y los 50 años de edad. En el Gráfico 3.1.1 se observa que los propietarios de las empresas mayores de 10 trabajadores tienen una mayor edad promedio que los de las empresas de hasta 10 trabajadores.



El Gráfico 3.1.2 sugiere que la edad de la empresa está directamente relacionada con la edad del empresario. En las empresas con más de 20 años la edad promedio del propietario es de 56 años, la cual esta 14 años por encima de la edad promedio del propietario de las empresas de hasta 3 años de funcionamiento. Esta característica es importante, toda vez que se ha observado que las empresas de edad media, mayor de 5 y hasta 20 años, parecen ser las más productivas y dinámicas, mientras que las de más de 20 años son menos dinámicas. Esta relación podría ser consistente con la hipótesis de que el manejo del negocio y la toma de nuevos proyectos y riesgos disminuye en rangos altos de edad del propietario, lo cual podría afectar el desempeño de la empresa.



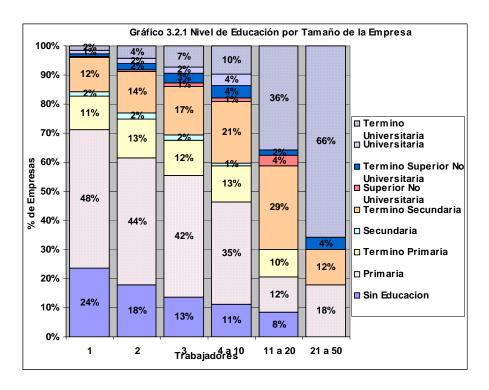
3.2 NIVEL DE EDUCACIÓN DEL PROPIETARIO

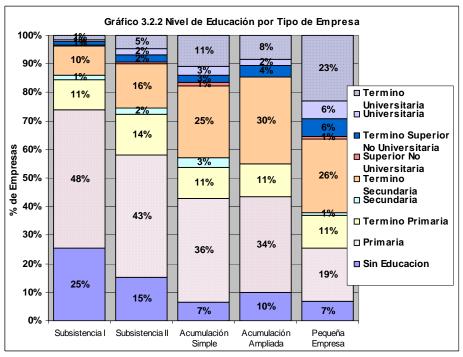


Tres de cada cuatro empresarios de la MYPE ha alcanzado a lo sumo un nivel de educación primario. Más aún, el 20% de los empresarios de la MYPE declararon no haber recibido educación formal, en tanto que cerca del 45% manifestó que realizó algunos estudios de primaria, pero no los concluyó, y el 12% dijo haber terminado el ciclo primario. La mayoría de los empresarios que cursaron educación secundaria la terminaron; el 1.7% no terminó, mientras que cerca del 14% terminó este ciclo. Del casi 8% de los empresarios que realizaron algún tipo de estudio superior, el 4.5% cursó estudios universitario y el 2.4% estudios técnicos no universitarios.

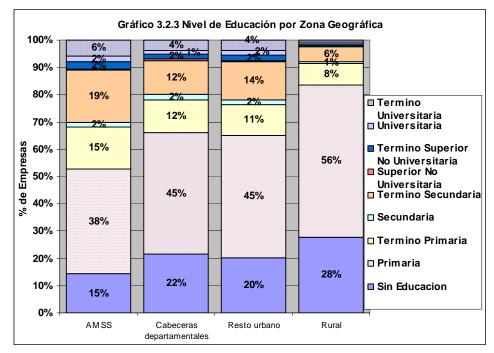
Los resultados de la encuesta indican que el nivel de educación de los empresarios está directamente relacionado con el tamaño y nivel de desarrollo de las empresas. En el Gráfico 3.2.1 se relacionan el tamaño de las empresas con el porcentaje de empresarios en cada nivel de educación y se encuentra que la proporción de empresarios con niveles de educación bajos disminuye, aumentando la proporción de estos con niveles de educación superior, según aumenta el tamaño de la empresa. Así, mientras que el 83% de los empresarios de negocios unipersonales tiene a lo sumo un nivel de educación primaria, esta proporción es apenas de 30% en las empresas con 11 a 20 trabajadores y es prácticamente 0, en las empresas de más de 20 trabajadores. Consecuentemente, la proporción de empresarios con nivel de educación superior, aumenta con el tamaño de las empresas. Mientras que el 3% de los empresarios de negocios unipersonales realizó algunos estudios superiores, esta proporción llega a 40% en las empresas con 11 a 20 trabajadores y a 70% en las empresas de más de 20 trabajadores.

Por su parte, el Gráfico 3.2.2 muestra que la proporción de empresarios con niveles de educación bajos es menor, al tiempo que la de empresarios con niveles de educación superior es mayor, en las microempresas de acumulación y las pequeñas empresas, que en las microempresas de subsistencia.



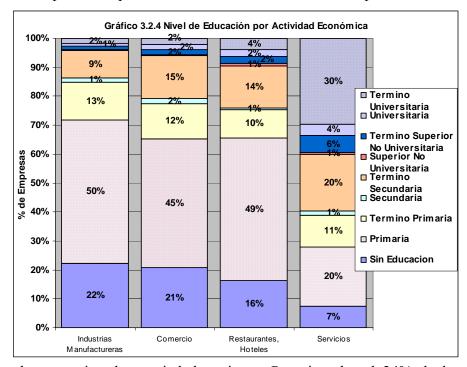


Como lo muestra el Gráfico 3.2.3, el nivel de educación de los empresarios de la MYPE es mayor en las zonas urbanas que en las rurales. De esta manera, mientras que el 15% de los empresarios del AMSS no tiene educación formal y el 53% tiene algo de educación primaria, estas proporciones son de alrededor de 21% y 56% en otras zonas urbanas y de 28% y 64% en zonas rurales.



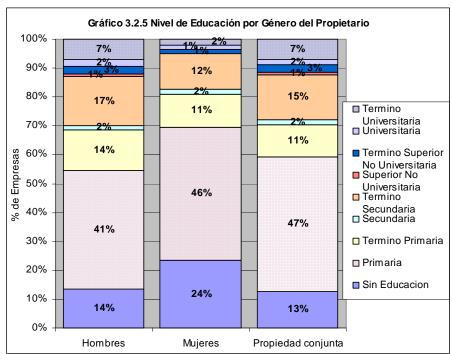
Por actividad económica es notable que en los servicios sea donde existe la proporción más alta de empresarios con niveles de educación altos. En efecto, como se observa en el Gráfico 3.2.4, el 41% de los empresarios de este sector realizaron estudios de educación superior y principalmente universitarios, mientras que en los demás sectores, esta proporción es menor al 10%. Esto se explica, porque en el sector servicios se encuentran clasificadas las actividades relacionadas con servicios profesionales.

Las mujeres empresarias presentan niveles de educación un poco menores que los



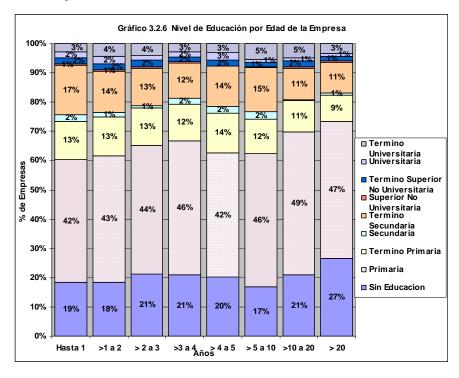
hombres y los negocios de propiedad conjunta. Por ejemplo, el 24% de las mujeres

propietarias de empresas declaró no tener educación formal, mientras que esta proporción es del 14% y 13%, en las empresas de hombres y de propiedad conjunta. Esta puede ser una de las razones que explica el menor desempeño de las empresas de mujeres, respecto a las demás empresas, toda vez que existe una relación positiva entre desempeño y nivel de educación.



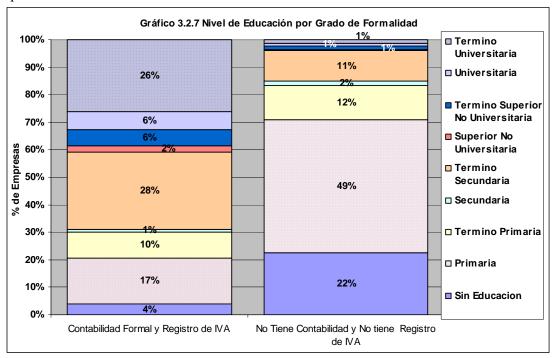
El Gráfico 3.2.6 relaciona el nivel de educación de los propietarios de las MYPEs con la

edad de la empresa. Se observa, primero, que el porcentaje de propietarios sin educación formal es menor para empresas jóvenes que para las más maduras, lo cual puede evidenciar las mejoras en la cobertura de la educación básica en los últimos años.

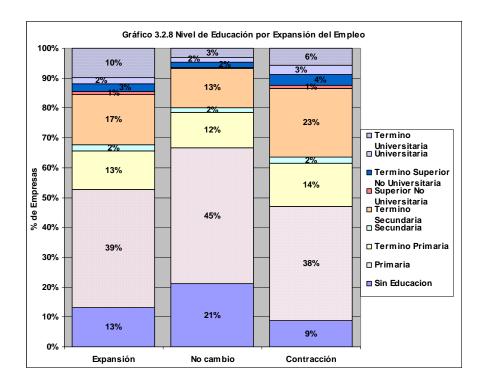


Segundo, que en las empresas más jóvenes (hasta de 2 años) y las de rangos medios (entre 5 y 20 años), es donde se encuentran la mayor proporción de empresarios con niveles de educación secundaria o superior.

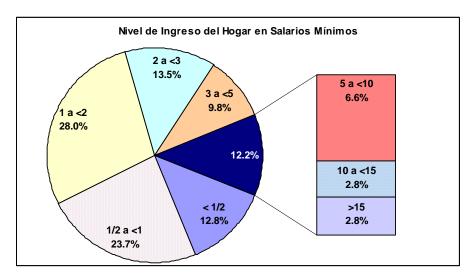
Los resultados de la encuesta presentan evidencia contundente que indica que el nivel de educación de los empresarios de la MYPE formal es significativamente superior al de la informal. En efecto, como se observa en el Gráfico 3.2.7, el 41% de los empresarios de MYPEs formales tienen educación superior, mientras que esta proporción apenas llega al 3% en las informales. También el 4% de los propietarios de negocios formales declaró que no tenía educación formal, mientras que esta proporción asciende al 22% en las empresas informales.



Finalmente, al analizar el nivel de educación comparado con el historial de incremento de puestos de trabajo, se encuentra que el nivel de educación de las empresas que han aumentado el número de trabajadores, es un poco más alto, que el de las empresas que permanecen igual desde el inicio.



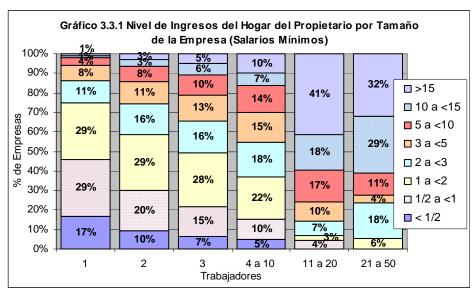
3.3 NIVEL DE INGRESO DEL HOGAR DEL PROPIETARIO

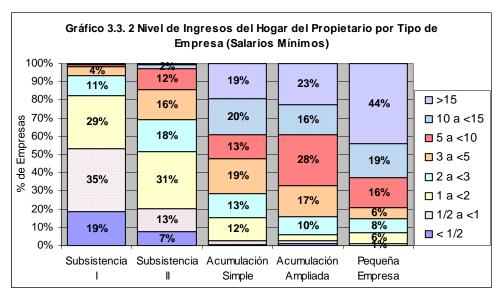


Una alta proporción de empresarios de la MYPE declaró tener ingresos familiares relativamente bajos. El 13% de los empresarios reportó ingresos del hogar inferiores a medio salario mínimo, el 24%, ingresos entre medio y un salario mínimo y el 28%, entre uno y dos salarios mínimos. Cerca del 6% de los empresarios reportó ingresos del hogar superiores a 10 salarios mínimos.

Los Gráficos 3.3.1 y 3.3.2 muestran claramente que el nivel de ingresos del hogar de los propietarios de las MYPEs, presenta una relación positiva con el tamaño y nivel de desarrollo de las empresas. Mientras el 75% de propietarios de los negocios unipersonales tienen ingresos familiares menores a 2 salarios mínimos, esta proporción

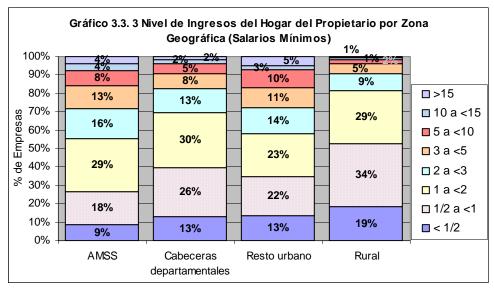
disminuye hasta representar el 7% y 6% en las empresas de 11 a 20 trabajadores y de 21 a 50 trabajadores, respectivamente. Consecuentemente, alrededor del 60% de los hogares de las MYPEs más grandes tienen ingresos familiares iguales o mayores a 10 salarios mínimos, mientras que esta proporción es apenas del 2% en las empresas unipersonales. La misma tendencia se observa entre los diferentes tipos de MYPEs. Mientras que la gran mayoría de los propietarios de las microempresas de subsistencia I y subsistencia II presentan niveles de ingreso bajos, la mayoría de los de pequeñas empresas declaran niveles altos. En efecto, el 63% de los propietarios de la pequeña empresa declararon que los ingresos de sus hogares son iguales o mayores a 10 salarios mínimos, mientras que esta proporción es menor al 1%, en las microempresas de subsistencia I y de 3%, en las de subsistencia y alrededor de 40%, en las microempresas de acumulación simple y ampliada.





El nivel de ingresos de los hogares de los propietarios de las MYPEs es un poco superior en zonas urbanas que en las rurales. Por ejemplo, como se observa en el Gráfico 3.3.3, el

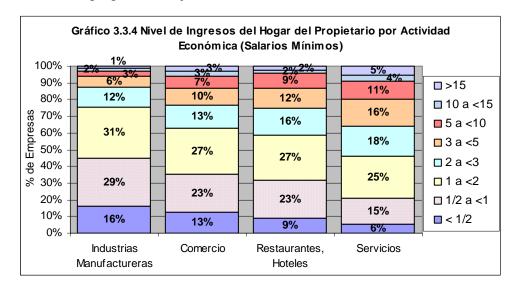
82% de los propietarios de las MYPEs localizadas en zonas rurales, declararon que el ingreso de sus hogares era menor a 2 salarios mínimos, mientras que esta proporción es

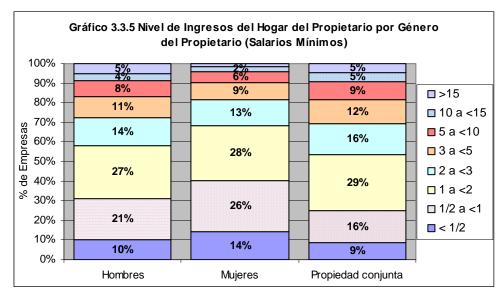


del 56% en el AMSS y entre el 60% y 70% en las demás zonas urbanas.

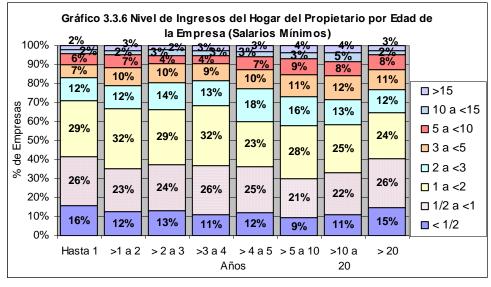
El nivel de ingresos de los hogares de los propietarios de las MYPEs de servicios, es un poco superior a los de las MYPEs de comercio y restaurantes, los cuales a su vez son superiores a los de las MYPEs manufactureras. Como se observa en el Gráfico 3.3.4, el 20% de los propietarios de las MYPEs de servicios, declararon ingresos de sus hogares iguales o mayores a 5 salarios mínimos, mientras que esta proporción es del 13% en las empresas de comercio y restaurantes y de 6% en las manufactureras.

En el Gráfico 3.3.5 se observa que el nivel de ingresos de los hogares de los propietarios de las empresas de mujeres es inferior al de las empresas de hombres y de propiedad conjunta. Cerca al 60% de las empresarias declaró ingresos familiares menores a dos salarios mínimos, mientras que esta proporción es de 58%, en las empresas de hombres y de 54%, en las de propiedad conjunta.



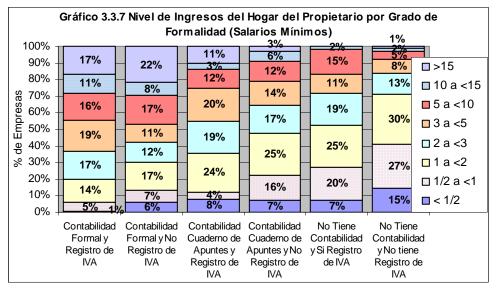


e observa una proporción levemente mayor de propietarios de MYPEs con niveles de ingresos familiares superiores a 3 salarios mínimos en las empresas de edad media, que en las empresas más jóvenes y las más veteranas. El 28% de las empresas de 5 a 20 años de funcionamiento declararon tener ingresos familiares superiores a 3 salarios mínimos, mientras que esta proporción es de 17%, en las empresas de hasta un año y de 24%, en las empresas de más de 20 años.

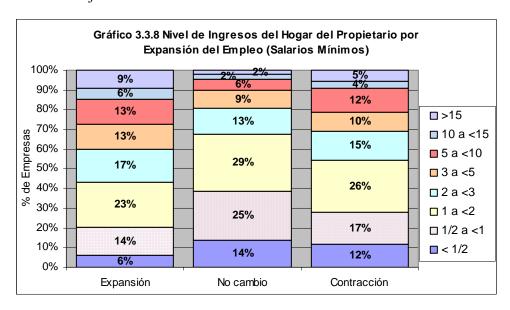


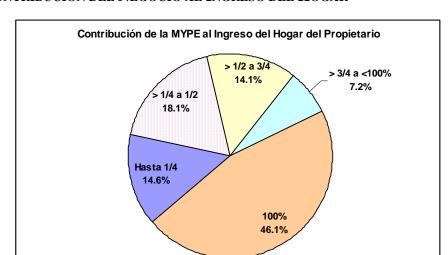
La encuesta brinda evidencia contundente de que los ingresos de los hogares de los propietarios de empresas formales son significativamente superiores a los de empresas informales. En el Gráfico 3.3.7 se observa que el 44% de las empresas que llevan contabilidad formal y cuentan con registro de IVA, declararon ingresos familiares superiores a 5 salarios mínimos; mientras que esta proporción es de sólo 8% en las empresas que no cumplen con ninguna de las dos condiciones. Para los diferentes grados de formalidad, el nivel de ingresos de los hogares de sus propietarios se encuentra entre

estos dos extremos, siendo mayor para los que tienen contabilidad informal que para los que tienen registro de IVA.



Como se observa en el Gráfico 3.3.8, los ingresos familiares de los propietarios de las MYPEs que han expandido el empleo desde su inicio, son superiores a los de las empresas que se mantienen en el mismo tamaño. El 28% los propietarios de las empresas que se han expandido señalaron que sus hogares tenía ingresos de 5 y más salarios mínimos, mientras que esta proporción es del 10% en las empresas que no han cambiado el número de trabajadores.

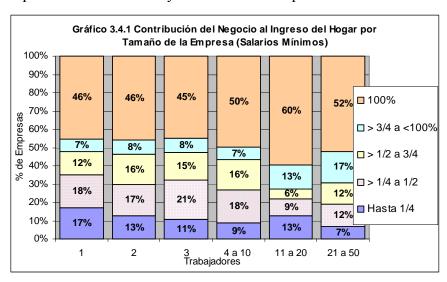


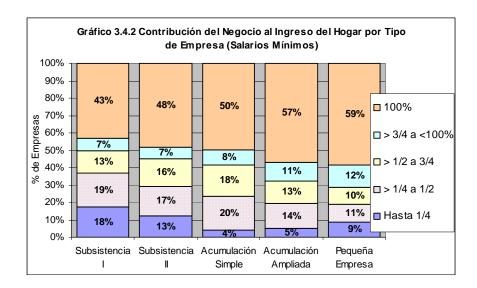


3.4 CONTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO AL INGRESO DEL HOGAR

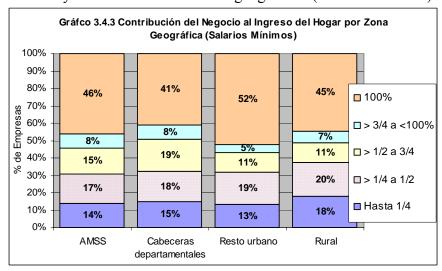
El 46% de los empresarios de la MYPE declaró que el negocio representa la única fuente de los ingresos de su hogar, el 7% señaló que este ingreso representaba más de tres cuartas partes de su ingreso y el 14% adicional, anotó que este representaba más de la mitad. Para el restante un tercio de empresarios, el negocio aporta hasta la mitad del ingreso del hogar; el 18%, entre una cuarta parte y la mitad del ingreso y para casi el 15%, hasta una cuarta parte de este.

La contribución de la empresa al ingreso del hogar del propietario es mayor en las empresas más grandes y de mayor nivel de desarrollo. Por ejemplo, como se observa en el Gráfico 3.4.1, la MYPE contribuye en más de tres cuartas partes del ingreso del hogar del propietario en cerca del 70% de los casos en las empresas de más de 10 trabajadores, mientras que esta proporción es un poco mayor al 50% en las empresas de 1 a tres trabajadores. Igualmente, el Gráfico 3.4.2 muestra que cerca del 70% de las pequeñas empresas y de las microempresas de acumulación ampliada, aporta más de tres cuartas partes del ingreso del hogar del propietario, mientras que esta proporción es alrededor del 50% en las empresas de subsistencia y de 58% en las empresas de acumulación simple.

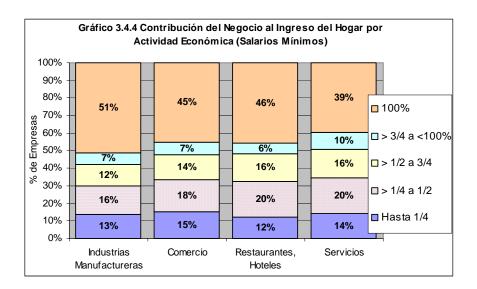




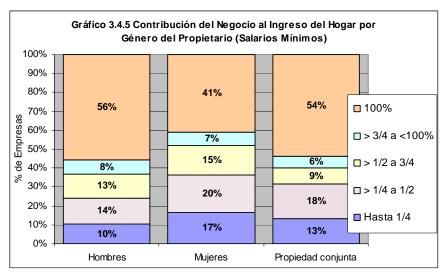
No hay diferencias marcadas en la contribución al ingreso del hogar de los propietarios cuando se analizan las diferentes zonas geográficas. Sólo en las zonas urbanas diferentes a la AMSS y cabeceras departamentales el negocio pareciera contribuir un poco más al ingreso del hogar, que en las demás zonas. Mientras que en el resto urbano, para el 52% de los propietarios, el ingreso representa la única fuente de ingreso, esta proporción varías entre el 41% y 46% en las demás zonas geográficas (ver Gráfico 3.4.2).



Las MYPEs manufactureras contribuyen con una mayor proporción al ingreso del hogar de sus propietarios que las empresas de otras actividades. Como se observa en el Gráfico 3.4.4, para el 51% de las MYPEs manufactureras, el negocio es la única fuente del ingreso para el hogar del propietario, mientras que esta proporción está entre el 39% y el 46% en las demás actividades.

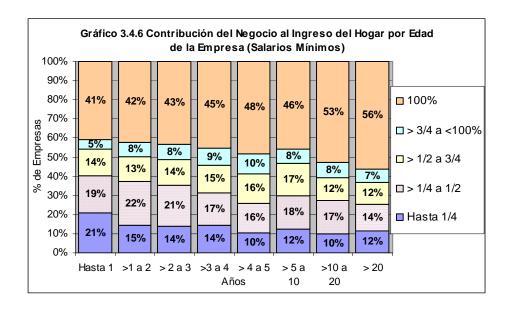


La evidencia arrojada por la encuesta es consistente con la hipótesis de que una mayor proporción de empresas de mujeres genera ingresos complementarios del ingreso del hogar, más que ser la única fuente de ingresos. Como lo muestra el Gráfico 3.4.5, no obstante que para el 41% de las propietarias el negocio este es la única fuente de ingreso en sus hogares, esta proporción es mayor para las empresas de hombres (56%) y de propiedad conjunta (54%). También, para el 37% de las empresas de mujeres, el negocio contribuye con la mitad o menos de los ingresos del hogar de sus propietarias, mientras que esta proporción es menor en las empresas de hombres (24%) y de propiedad conjunta (31%).

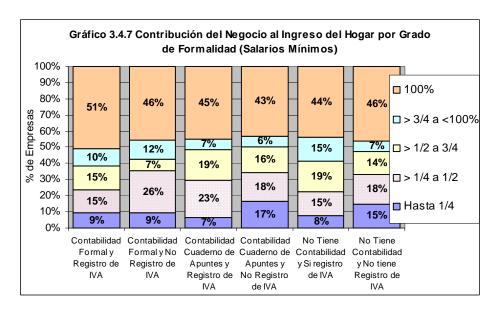


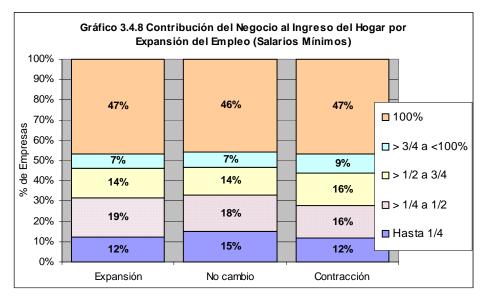
El Gráfico 3.4.6 muestra evidencia de una relación positiva entre contribución del ingreso al hogar del propietario y edad de la empresa. A mayor edad de las empresas, mayor la proporción de MYPEs que aportan la totalidad del ingreso al hogar del propietario. Por ejemplo, mientras que para el 41% de los propietarios de la MYPE la empresa contribuye con la totalidad del ingreso, esta proporción es de 53% en las empresas que llevan

funcionado más de 10 años y menos de 20 y de 56%, para las empresas de más de 20 años de funcionamiento.



Se encuentra también alguna evidencia de que las MYPEs que tienen contabilidad formal y registro de IVA, contribuyen en una proporción un poco mayor al ingreso de sus propietarios, que las empresas menos formales. Por ejemplo, el 51% de los empresarios cuyas empresas tienen contabilidad formal y registro de IVA, declararon que el ingreso del negocio era la única fuente de ingresos de su hogar, mientras que el 24% declaró que sólo contribuía con la mitad o menos de este ingreso. Por su parte, el 46% de las empresas sin contabilidad y sin registro IVA, aporta la totalidad del ingreso del hogar y el 33% aporta la mitad o menos de este ingreso.





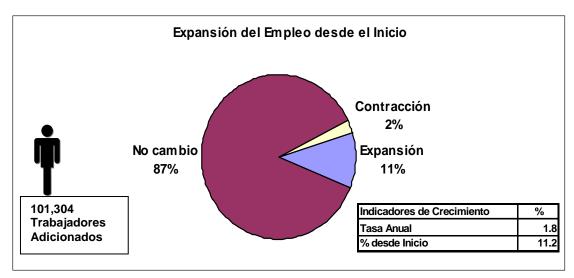
Al analizar separadamente las empresas que han aumentado el número de trabajadores, no se encuentran diferencias significativas en el aporte que las MYPEs hacen al ingreso del hogar del propietario (ver Gráfico 3.4.8).

4. CRECIMIENTO DEL EMPLEO

Dimensionar y caracterizar el crecimiento del empleo del sector de las MYPEs en El Salvador es una de las contribuciones más importantes del sistema de seguimiento sectorial que hace parte de la política de apoyo a las MYPEs. Con la encuesta realizada aún no se pueden medir todos los componentes de la dinámica de las empresas, pero se puede avanzar en comprender la dinámica de las empresas que sobreviven y caracterizar las empresas que presentan mayor dinamismo²¹. En la primera parte de este capítulo, se analizará en detalle el crecimiento del empleo de las MYPEs desde su inicio, en la segunda parte, se presenta la composición del crecimiento por tipo de trabajador y de acuerdo a las características de las empresas. En la tercera parte de ese capítulo, se presentará, por primera vez en El Salvador, un modelo de crecimiento del empleo de la MYPE, donde se identificarán las variables asociadas con el aumento en el número de trabajadores de estas empresas. Este análisis preliminar permitirá señalar las características de las empresas que presentan mayor crecimiento en esta variable.

4.1 MAGNITUD DEL CRECIMIENTO

En esta sección se analizará el porcentaje de empresas que crece respecto al inicio del negocio y dos indicadores de la magnitud de este crecimiento. El primer indicador es la tasa de crecimiento promedio anual del empleo y, el segundo, el crecimiento porcentual acumulado del empleo respecto al número de trabajadores al inicio²².



La gran mayoría de las MYPEs que operan en El Salvador no ha cambiado el número de trabajadores permanentes desde su inicio. En efecto, un 87% de las empresas posee en la

²¹ Debido a que sólo se ha realizado una encuesta con la misma metodología, aún no se pueden analizar los aspectos relacionados con la entrada y salida de empresas. A este punto, sólo se puede analizar la adición de trabajadores desde el inicio de la empresa.

el inicio de la empresa.

La tasa promedio anual de crecimiento del empleo se estima como [(A-B)/C]/D, donde A= Número de trabajadores en el momento de la encuesta; B= Número de trabajadores al iniciar; C= Número promedio de trabajadores estimado como (A+B)/2; y D= Edad de la empresa. El porcentaje de crecimiento desde el inicio se estima como Σ(A-B)/ΣB donde la sumatoria se realiza sobre todas las empresas en la categoría determinada.

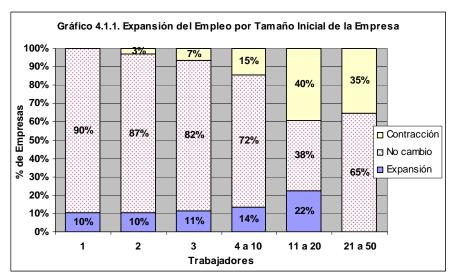
actualidad el mismo número de trabajadores con los que empezó a funcionar. A pesar de la baja proporción de empresas que se han expandido, se encuentra que las empresas del sector han empleado 101,300 trabajadores adicionales al personal con que iniciaron sus empresas, lo cual representa un aumento del 11.2%, para una tasa anual promedio de crecimiento cercana al 2%.

Se observa que, tanto la proporción de empresas que se expanden, como la magnitud y la velocidad de crecimiento del empleo, cambian de acuerdo a las características de las empresas.

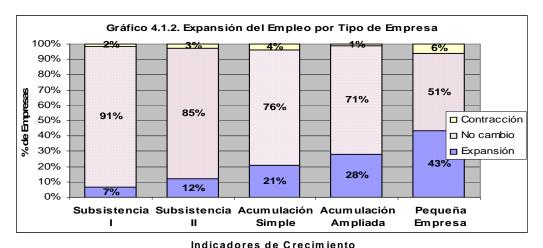
Teniendo en cuenta el tamaño inicial de la empresa, se encuentra que la proporción de empresas que se han expandido durante su vida, es un poco mayor para las empresas de 4 a 10 trabajadores y de 11 a 20 trabajadores, que para las empresas que iniciaron con 3 trabajadores y menos. En efecto, como se observa en el Gráfico 4.1.1, los porcentajes de empresas que se expandieron en los primeros dos grupos mencionados son del 14% y 22%, mientras que en el de 3 y menos trabajadores esta proporción es del 10%. Por el lado opuesto, la proporción de empresas que ha reducido su tamaño desde el inicio, también aumenta con el tamaño inicial del negocio. El 3% y el 7% de las MYPEs que iniciaron con 2 y 3 trabajadores se contrajo, mientras que esta proporción sube al 15% para las de 4 a 10, a 40% para las 11 a 20 trabajadores y a 35% para las de más de 20 trabajadores.

Es importante aclarar que este indicador incluye únicamente las MYPEs que han sobrevivido, por lo que estos resultados no necesariamente significan que la contribución de las empresas de menor tamaño al crecimiento del empleo sectorial, es mayor que el de las empresas que inician más grandes, debido a dos razones principales: Por una parte, es muy probable que las empresas de 1 y 2 trabajadores que no se desempeñaron bien desaparezcan y, por lo tanto, esta perdida no se observa en los indicadores presentados; por otra parte, la encuesta sólo incluye empresas de hasta 50 trabajadores en el momento de la encuesta, por lo que las empresas que iniciaron con entre 11 y 50 trabajadores, que han sido muy exitosas, pueden tener en la actualidad más de 50 trabajadores y por esta razón no entrar en la encuesta. Este sesgo metodológico se solucionará y un mayor análisis se podrá realizar, cuando se tenga la segunda encuesta de seguimiento a estas empresas, programada para el presente año.

Por tipo de empresa la evidencia resulta más clara. Como se observa en el Gráfico 4.1.2, las microempresas de acumulación y las pequeñas empresas presentan una mayor proporción de empresas que se han expandido, así como mayores tasas de crecimiento promedio anual y acumulada. En efecto, el 43% de las pequeñas empresas se han expandido desde el inicio, mientras que este porcentaje es de 21% y 28% para las microempresas de acumulación simple y ampliada y del 7% y 12%, para las microempresas de subsistencia, respectivamente. Igualmente, la tasa de crecimiento promedio anual de las pequeñas empresas llega al 7.5%, mientras que la de las microempresas de acumulación esta entre 3.5% y 4.2% y las de las microempresa de subsistencia esta apenas entre el 1% y 2%.



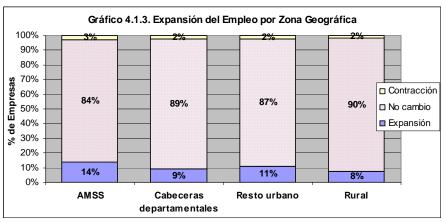
Indicadores de Crecimiento				
Tamaño de la empresa al inicio	Tasa Anual	% desde el Inicio		
1	2.5	19.9		
2	1.2	10.4		
3	0.5	9.7		
4 a 10	-0.5	6.7		
11 a 20	-5.3	-5.5		
21 a 50	-5.6	-28.4		



marcadores de Greenmiente					
Tipo de Empresa	Tasa Anual	% desde el Inicio			
Subsistencia I	1.1	3.9			
Subsistencia II	2.0	8.9			
Acumulación Simple	3.5	10.8			
Acumulación Ampliada	4.2	23.6			
Pequeña Empresa	7.5	48.1			

Por zona geográfica, viendo el Gráfico 4.1.3, se encuentra una ligera ventaja en el AMSS y el resto urbano frente a las cabeceras departamentales y las zonas rurales. El porcentaje de empresas que se expande es de 14% en el AMSS y de 11% en el resto urbano,

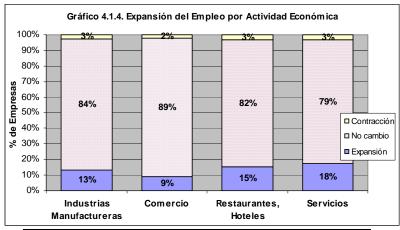
mientras que en las cabeceras departamentales y las zonas rurales este porcentaje es de 9% y 8% respectivamente. Igualmente, se observa una ligera mayor tasa de crecimiento anual y un notable mayor crecimiento acumulado desde el inicio, en el AMSS y resto urbano que en las otras dos zonas.



Indicadores de Crecimiento				
Zona geofrafica	Tasa Anual	% desde el Inicio		
AMSS	2.0	16.9		
Cabeceras				
departamentales	1.6	5.3		
Resto urbano	2.0	11.6		
Rural	1.4	7.1		

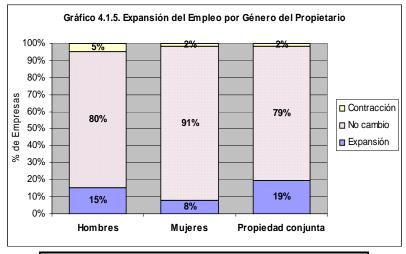
Por actividades económicas se observa, en el Gráfico 4.1.4, que las empresas dedicadas a actividades de servicios han sido las más dinámicas, al presentar, tanto la mayor proporción de empresas que se expanden (18%), como las mayores tasas promedio de crecimiento anual (2.8%) y acumulada (21.8%). En grado de dinamismo le siguen las actividades manufactureras, que, aunque presentan una ligera menor proporción de empresas que se expanden respecto a los restaurantes, superan a estos últimos en tasa promedio y acumulada de crecimiento. Finalmente, las actividades comerciales presentan, tanto la menor proporción de empresas que se expanden, como la menor tasa de crecimiento promedio y acumulada del empleo.

Como se observa en el Gráfico 4.1.5, las empresas de propiedad conjunta sobresalen como las más dinámicas, al presentar tanto la mayor proporción de empresas que se expanden (19%), como las mayores tasas de crecimiento promedio (3.5%) y acumulado (18.6%) del empleo. Le siguen en desempeño dinámico, las empresas lideradeas por hombres, donde el 15% de ellas se ha expandido a tasas promedio de 2.6% y acumulada cercana al 14%. Por su parte, el 90% de las empresas de mujeres no se han expandido en el tiempo que llevan funcionaodo y, tanto la tasa de crecimiento promedio como la acumulada, es alrededor de la mitad de las de su contrapartes lideradas por hombres.



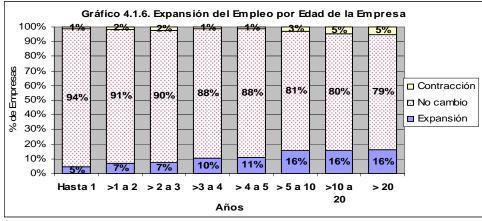
Indicadores de Crecimiento				
Sector de la empresa	Tasa Anual	% desde el Inicio		
Industrias				
Manufactureras	2.3	15.9		
Comercio	1.5	8.1		
Restaurantes, Hoteles,				
Bares	2.2	11.8		
Servicios	2.8	21.8		

Como se observa en el Gráfico 4.1.6, el porcentaje de empresas que crece aumenta con la edad de la empresa, especialmente en los rangos medios de edad. Sin embargo, el indicador de la tasa promedio de crecimiento anual es un poco menor en las empresas de mayor edad que en las jóvenes, mientras que el crecimiento acumulado es mayor en las empresas de rango medio. Por ejemplo, el crecimiento acumulado del empleo es cercano al 20% en las empresas de entre 6 y 10 años, mientras que este porcentaje es menos de la mitad en las empresas más jovenes y alrededor del 15% en las empresas de mayor edad. Se encuentra una diferencia significativa en la dinámica de las empresas, de acuerdo al grado de formalidad. Como se observa en el Gráfico 4.1.7, el 33% de las empresas que



Indicadores de Crecimiento					
Genero del propietario	Tasa Anual % desde el Inicio				
Hombres	2.6	13.9			
Mujeres	1.3	7.9			
Propiedad conjunta	3.5	18.6			

llevan contabilidad y tienen registro IVA ha aumentado el número de trabajadores, mientras que este porcentaje es apenas del 8% en las empresas más informales (sin

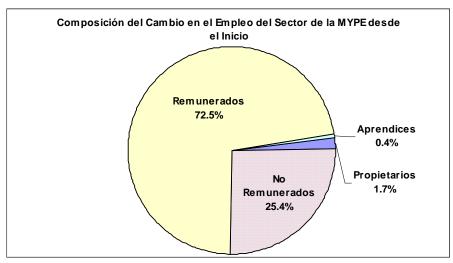


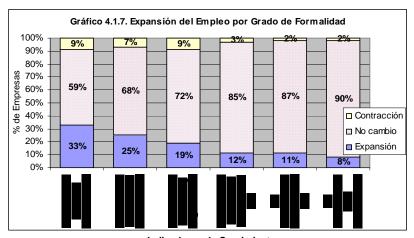
Indicadores de Crecimiento				
Edad de la empresa	Tasa Anual	% desde el Inicio		
Hasta 1	2.5	3.2		
>1 a 2	2.2	9.9		
> 2 a 3	1.4	7.4		
>3 a 4	1.6	9.5		
> 4 a 5	1.3	10.0		
> 5 a 10	1.7	19.3		
>10 a 20	1.4	15.8		
> 20	1.1	13.6		

registro, ni contabilidad). Así mismo, la tasa anual de crecimiento es casi tres veces mayor y la acumulada cerca de cinco veces mayor, en las empresas que cumplen con las dos condiciones que en las que no cumplen con estas. Le siguen en desempeño dinámico las empresas que tienen contabilidad y no tienen registro de IVA. El 25% de estas empresas se expandieron y su tasa anual se estima en 3.2% y la acumulada en 27%.

4.2 COMPOSICIÓN DEL CAMBIO EN EL EMPLEO

Como se mencionó en la sección anterior, se encuentra que las empresas del sector han agregado, desde su inicio, un poco más de cien mil trabajadores. Esta sección está dirigida a analizar el tipo de trabajadores que han adicionado las empresas de diferentes características.





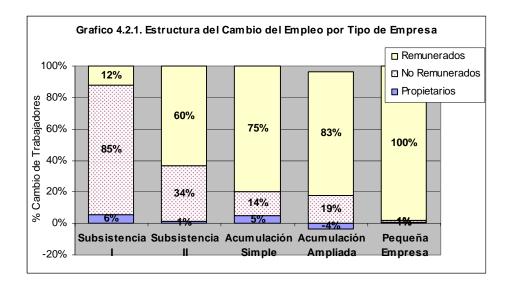
Indicadores de Crecimiento				
Grado de formalidad	Tasa Anual	% desde el Inicio		
Contabilidad Formal y Registro IVA	4.2	30.3		
Contabilidad Formal y No Registro IVA	3.2	27.1		
Contabilidad Cuaderno y Registro IVA	1.5	7.5		
Contabilidad Cuaderno y No Registro IVA	2.9	9.8		
No Contabilidad y Si Registro IVA	1.7	13.2		
No Contabilidad y No Registro IVA	1.5	6.4		

Del total de trabajadores que las MYPEs han adicionado desde el inicio, el 73% son remunerados, el 25%, no remunerados y el 2% restante, corresponden a propietarios y aprendices. Esta evidencia es consistente con la hipótesis de que, a medida que las empresas que sobreviven crecen, la proporción de trabajadores remunerados en la fuerza de trabajo aumenta. Sin embargo, en el total del sector de las MYPEs no necesariamente el porcentaje de empleo remunerado aumenta, toda vez que hay una proporción de empresas que anualmente cierra y otro porcentaje de empresas que inicia operaciones y el balance de esta dinámica adiciona una mayor proporción de propietarios y trabajadores no remunerados. La tendencia de la dinámica de la estructura del empleo de las MYPEs se podrá conocer cuando se realice la segunda encuesta de seguimiento sectorial.

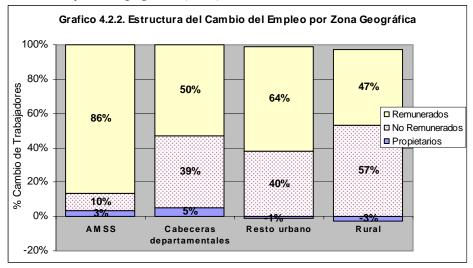
El tipo de trabajador que incorporan las MYPEs varía de acuerdo a sus características²³. Se observa que, a mayor nivel de desarrollo de la empresa, es mayor la participación de trabajadores remunerados en el cambio del empleo (Gráfico 4.2.1). El 85% de los trabajadores adicionados en las empresas de subsistencia I, son trabajadores no remunerados y sólo 12%, remunerados, mientras que la proporción de remunerados aumenta a 60%, 75% y 83%, en las microempresas de subsistencia II, acumulación simple y acumulación ampliada, respectivamente. En la pequeña empresa la totalidad de trabajadores adicionados son remunerados.

_

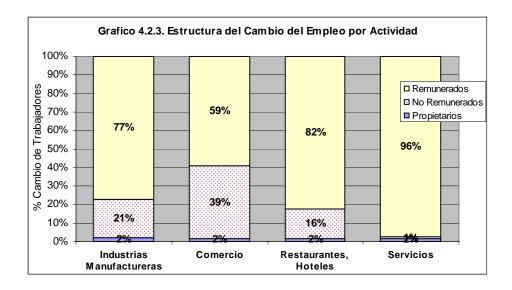
²³ Debido a su baja participación en el empleo sectorial, en esta sección no se incluye en los gráficos el cambio en los aprendices, por los que la suma del cambio en el empleo en ocasiones puede ser ligeramente mayor o menor al 100%. La diferencia entre 100% y la suma del cambio en las otras categorías corresponde al cambio en aprendices.



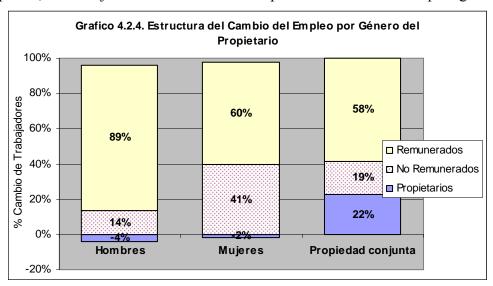
También se observan grandes diferencias en el tipo de trabajadores que se contratan, por zona geográfica y es en las zonas urbanas donde se contrata una mayor proporción de trabajadores pagados. Como se observa en el Gráfico 4.4.2, en el AMSS el 86% de los trabajadores contratados son remunerados, mientras que sólo el 10% son no remunerados. En contraste, menos de la mitad de los trabajadores contratados en zonas rurales son remunerados, mientras que el 57% son no remunerados. Es en las zonas que corresponden al resto urbano, después del AMSS, en donde se contrata la mayor proporción de trabajadores pagados (64%).



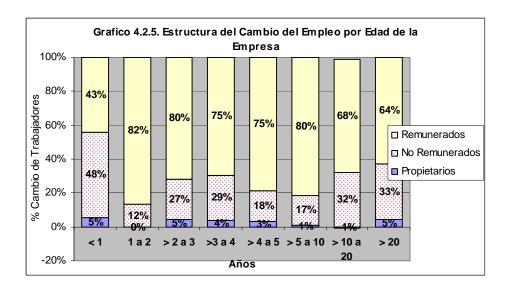
Casi la totalidad de los trabajadores contratados por las MYPEs de servicios son trabajadores remunerados. El Gráfico 4.2.3 muestra que esta proporción es del 82% en los restaurantes y del 77% en las manufacturas, mientras que el comercio resulta ser la actividad que incorpora la mayor proporción de nuevos trabajadores no remunerados. La proporción de no remunerados es cercana al 40% del cambio del empleo de este sector, siendo casi el doble de la que se observa en manufactura.



Por género del propietario, se encuentra que cerca del 90% de los trabajadores contratados por las empresas de hombres fueron remunerados, mientras que esta proporción es de sólo el 60% en las empresas de mujeres y de propiedad conjunta (ver Gráfico 4.2.4). En estas últimas, la expansión a través de la consecución de un socio del negocio representa un poco más de una quinta parte del empleo generado y, en este tipo de empresas, los trabajadores no remunerados representan el 18% del empleo generado.



Al analizar la estructura del cambio del empleo por edad de la empresa, se encuentra la mayor diferencia entre las empresas jóvenes (de hasta un año) y las demás empresas. En efecto, en el Gráfico 4.2.5 se observa que la proporción de trabajadores remunerados contratados por las empresas con más de una año, oscila entre el 68% y el 82%, mientras que esta proporción es tan sólo del 43%, en las empresas menores a un año.



4.3 FACTORES RELACIONADOS CON EL CRECIMIENTO DEL EMPLEO

En esta sección se presentan los resultados de un modelo de regresión lineal que pretende establecer, en forma exploratoria, la dirección y la intensidad del crecimiento en el empleo, desde el inicio, con una serie de variables que incluyen características de las empresas y los propietarios. Los resultados de los modelos se encuentran en el Anexo estadístico sección 4.3. Se estimaron los parámetros del modelo para todas la MYPEs y luego, separadamente, para las microempresas y pequeñas empresa.

A nivel de la MYPE las variables que arrojan relaciones estadísticamente significativas con el crecimiento son las siguientes²⁴:

- Por segmentos de empresas se encuentra evidencia de que, en su orden, las pequeñas empresas, las microempresas de acumulación ampliada y las de acumulación simple que sobreviven, se han desempeñado mejor en términos de generación de empleo desde el inicio que las empresas de subsistencia I.
- Solo en el grupo de pequeñas empresas se encuentra que las empresas hayan crecido más en el AMSS que en el resto del país.
- Por sector económico se observa que las empresas manufactureras y los restaurantes han sido más dinámicos que las empresas dedicadas al comercio. La mayor dinámica de la manufactura es especialmente intensa, cuando se consideran exclusivamente las pequeñas empresas. Por su parte, el sector de servicios aparece más dinámico que el comercio sólo entre las microempresas.
- Se encuentra que las empresas lideradas por mujeres presentan menor crecimiento que las demás empresas, aún descontando las diferencias en las demás características incluidas en el modelo.

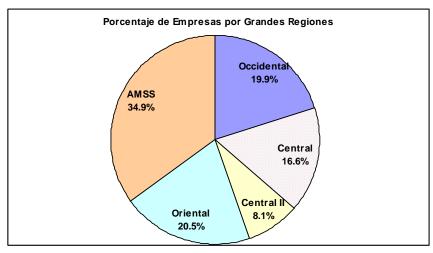
El nivel de confianza para establecer la significancía estadística es del 95%. Coeficientes representan el sentido y la intensidad de la relación entre el crecimiento de las empresas y la variable correspondiente, aún descontando el efecto de las variables incluidas en el modelo. Aunque el modelo es muy sencillo si es capaz de establecer el sentido y la intensidad de la relación, coeficientes más grandes (positivos o negativos) indican relaciones más intensas entre el crecimiento y la variable correspondiente.

-

- Teniendo en cuenta todas las MYPEs, las empresas entre 6 y 10 años de funcionamiento resultan más dinámicas que las demás empresas. Cuando se consideran exclusivamente las microempresas de acumulación ampliada, además del grupo entre 6 y 10 años, también resultan de mayor dinamismo las empresas mayores de 10 años, en comparación con las empresas más jóvenes.
- Al considerar todas las MYPEs, las empresas que cuentan tanto con contabilidad formal como con registro de IVA, se desempeñan mejor que las que no cumplen con estas dos condiciones. También cuando se incluyen únicamente las microempresas que llevan contabilidad, así sea de cuaderno, se encuentra que estas se desempeñan mejor que las que no tienen contabilidad, aún si no tienen registro de IVA.
- La evidencia es consistente con la hipótesis de que las empresas que tienen acceso tanto a bancos como a entidades micro financieras especializadas, se desempeñan mejor en términos de empleo que las que no han tenido acceso al crédito formal o informal.
- Las microempresas que iniciaron por razones relacionadas con la iniciativa propia o para aprovechar oportunidades, parecen tener mejor desempeño que las que inician por razones asociadas con falta de oportunidades, especialmente en el estrato de subsistencia II.
- Teniendo en cuenta todas las MYPEs, se encuentra que las empresas cuyos dueños tienen nivel educativo universitario se desempeñan mejor que aquellas cuyos dueños tienen menores niveles educativos. Si se observan únicamente las microempresas de subsistencia I y de acumulación ampliada, los negocios cuyos empresarios tienen nivel de educación superior no universitaria, también se desempeñaron mejor que los empresarios sin educación formal.

Los resultados de los modelos deben sin embargo tomarse con cautela, toda vez que los resultados sólo se pueden extrapolar a empresas que sobreviven y no al total de empresas. También los niveles de varianza son altos debido a que el periodo de observación es diferente para cada empresa. Estas limitantes se superarán cuando se cuente con la segunda encuesta de seguimiento sectorial.

5. LA MYPE A NIVEL REGIONAL



Número de Empresas por Región			
Región	#		
Occidental	102,108		
Central	84,916		
Central II	41,556		
Oriental	104,792		
AMSS	178,770		
<u>Total</u>	<u>512,142</u>		

Este capítulo presenta las principales características de las MYPEs por grandes regiones y un mayor detalle se presenta en el anexo estadístico²⁵. Cerca de 179,000 MYPEs, es decir el 35%, están localizadas en el AMSS, 105,000 en la región oriental, 102,000 en la occidental, 84,000 en la central I y 41,000 en la paracentral o central II.

En el AMSS y la región central I se presentan la mayor proporción de empresas con ventas mensuales superiores a 5 salarios mínimos. En efecto, esta proporción alcanza el 30% en la AMSS y el 28% en la región central, mientras que esta proporción es de 15% en las regiones central II y occidental y 24% en la oriental. En consecuencia, en las regiones occidental y central II la proporción de empresas con ventas bajas es mayor que en las demás regiones.

Correspondientemente, los niveles de ganancia mensual son mayores en la AMSS y la región Central I, donde el 25% y 21% de las empresas respectivamente, registran ganancias mensuales superiores a 2 salarios mínimos, mientras que este porcentaje es cercano al 12% en las regiones: occidental y central II.

Al considerar el indicador de productividad laboral ventas por trabajador, se observa que la proporción de empresas con ventas mensuales por trabajador superiores a 2 salarios mínimos, es 44% en la AMSS y 41% en la región central. Hay que mencionar que en la AMSS se registra la menor proporción de empresas (9%) con ventas mensuales por trabajador inferior a 1 salario mínimo, mientras que la mayor proporción se registra en la región oriental (20%). El más alto nivel de ventas y ganancias promedio por trabajador se

o Región I (occidental): Santa Ana, Ahuachapán y Sonsonete.

o Región IV (Oriental): Usulután, San Miguel, Morazán y La Unión.

²⁵ Las regiones se definen de la siguiente manera:

o Región II (central I): La Libertad y San Salvador, excluyendo los municipios que conforman el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS); Chalatenango y Cuscatlán .

o Región III (central II o paracentral): San Vicente, La Paz y Cabañas.

o AMSS (Área Metropolitana de San Salvador): Constituida por los municipios de: San Salvador, Mejicanos, San Marcos, Ayutuxtepeque, Cuscatancingo, Delgado, Ilopango, Soyapango, Antiguo Cuscatlán, Nueva San Salvador, San Martín, Nejapa y Apopa.

registra en la AMSS: \$504 y \$182 respectivamente; mientras que el nivel más bajo se registra en la región central II con \$337 y \$125 respectivamente.

La distribución de las empresas a nivel región no varía significativamente al discriminar por género del propietario. En general, en todas las regiones, alrededor del 30% de los negocios son propiedad de hombres, cerca del 65% son propiedad de mujeres y aproximadamente 7% son de propiedad conjunta.

La estructura de edad de la empresa revela empresas relativamente más jóvenes en las regiones occidental y central I, donde las empresas que han estado en funcionamiento por menos de 1 año, representan el 27% y el 35% del total de empresas en estas regiones respectivamente. Este porcentaje contrasta con el 19%, registrado en el AMSS. Considerando las empresas de mayor edad, el porcentaje de empresas con más de 20 años de funcionamiento es cerca de 7%, en las regiones occidental y central y 14% en el AMSS.

En cuanto al grado de formalidad (incluyendo indicadores de contabilidad y obtención de registro de IVA), entre el 85% y el 90% de las empresas en las diferentes regiones no cumple con los requisitos de formalidad. Es de anotar que esta proporción es menor para la AMSS, donde las empresas más informales representan el 74% de las MYPEs.

El motivo para iniciar el negocio presenta algunas diferencias a nivel regional; el porcentaje de empresas que se iniciaron por falta de oportunidades de generación de ingresos es de 52%, en la región oriental, mientras que en la central II y en la AMSS representan un porcentaje cercano al 40%.

6. EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA MICROEMPRESA 2001-2004

6.1 ASPECTOS METODOLÓGICOS

En este capítulo se presenta de manera ilustrativa una comparación entre los resultados de las encuestas realizadas en 1999 y 2001 en El Salvador y la última encuesta realizada en el 2003-2004 por CONAMYPE y DIGESTYC tomando en cuenta sólo las microempresas. La primera de esas encuestas se obtuvo agregando un módulo para la microempresa a la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) de 1999. La segunda encuesta también es resultado del módulo de microempresas de la EHPM del 2001 pero, adicionalmente, tiene la particularidad de que su información recoge los efectos del terremoto de ese año. Estas encuestas se realizaron siguiendo la metodología de encuesta de hogares, que consiste en identificar los hogares donde tiene lugar alguna actividad de carácter microempresarial y a estas se les aplica una boleta para recoger información de las empresas. La selección de la muestra de los hogares se hace de manera aleatoria y por etapas, donde, primero se divide la muestra en estratos, luego en esos estratos se seleccionan segmentos censales y, finalmente, en los segmentos censales se seleccionan los hogares a entrevistar. Todas las selecciones se hacen de manera aleatoria. En los hogares seleccionados donde se identifique una actividad microempresarial se le aplica el módulo correspondiente, independientemente del lugar donde se realiza la actividad, sea este el hogar o en un local localizado en otra parte²⁶.

En la última encuesta MINEC-CONAMYPE-DIGESTYC del 2004, se diseño específicamente para estudiar las características de las empresas y su dinámica. En ella se utiliza también muestreo aleatorio estratificado, pero no de hogares sino de segmentos censales, donde se realizan barridos completos de los segmentos y se entrevistan todas las empresas que se encuentran operando en ellos²⁷. Esta característica permitirá darle seguimiento a esas áreas censales y observar en el tiempo la dinámica de empresas y hogares, donde se podrá determinar tanto entrada y salida de empresas, como los cambios que sufren las empresas que sobreviven en el tiempo.

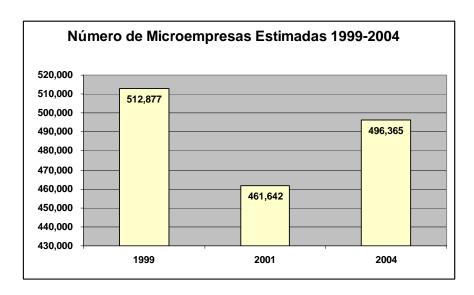
Por esta razón, los resultados de la comparación de las encuestas anteriores y la del 2004 se deben tomar con cautela, debido a que las diferencias que se observan son resultado conjunto del cambio metodológico y del cambio real ocurrido en el sector y no hay suficiente información para saber la proporción del cambio que se debe a cada causa²⁸. Cuando se realice la segunda encuesta de seguimiento, en la cual se visita una muestra de segmentos censales completos recorridos en el año anterior, se podrá comprobar si los cambios observados tienen una causa real.

²⁶ El módulo microempresarial de la encuesta del 2001 se levantó únicamente en el cuarto trimestre del año, mientras que en la de 1999 la encuesta se realizó durante todo el año.

Mayor información sobre la metodología utilizada en esta encuesta se encuentra en el Capítulo 8 de este documento.

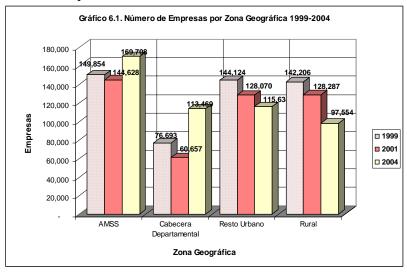
En particular las encuestas difieren en su capacidad de capturar información de actividades altamente movibles que no se desempeñan en el hogar del propietario o en un puesto en la calle tales como: el transporte de taxis y buses y algunas actividades de construcción. También en el barrido completo de segmento es más difícil que se ignoren actividades poco visibles o que el dueño a veces no considera como negocio o empresa, que cuando sólo se llega a un hogar.

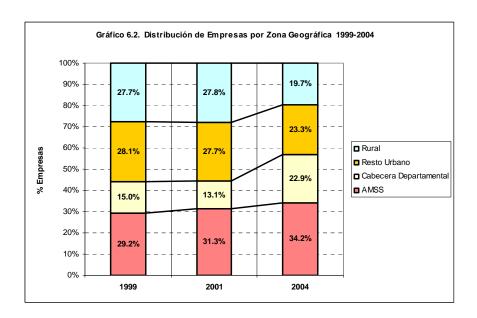
6.2 COMPARACIÓN 1999-2004



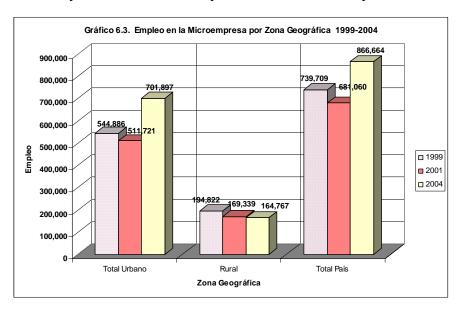
La evidencia muestra que hubo una reducción en el número de microempresas entre 1999 y 2001 y que es aparente que esa tendencia ha cambiado en el 2004, aunque aún continúa la duda de si se ha llegado a los niveles del final de la década pasada o si aún el número de unidades es menor.

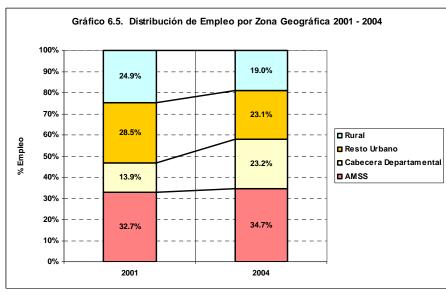
La comparación en el tiempo es consistente con la hipótesis de que El Salvador está en un proceso de cambio en la estructura productiva de zonas rurales a zonas urbanas. Como se observa en los Gráficos 6.1 y 6.2, tanto el número como el porcentaje de empresas localizadas en el AMSS y en las cabeceras departamentales parecen aumentar, mientras las localizadas en el resto urbano y zonas rurales tiende a reducirse. Aún cuando no se puede estar seguro de la magnitud exacta del cambio, si se puede afirmar, que es clara la tendencia a la mayor concentración de microempresas en las áreas urbanas. Esta tendencia puede estar alimentada tanto por una falta de oportunidades en zonas rurales, como por un mayor acceso a infraestructura, mercados y servicios empresariales en zonas urbanas en relación a lo que se encuentra en las zonas rurales.

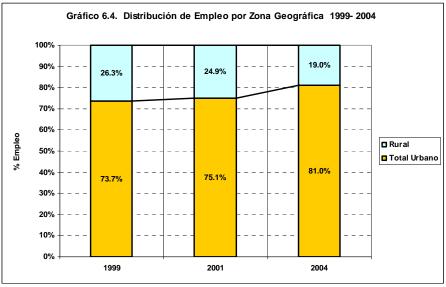




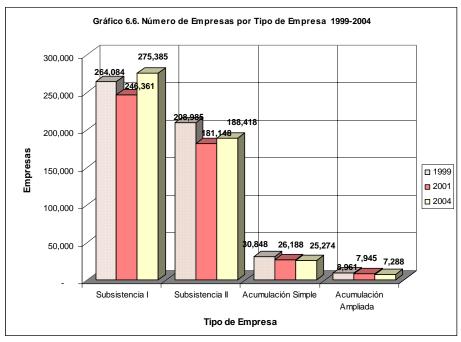
Al observar el resultado de las encuestas, en términos de empleo, se encuentra que a pesar de la reducción anotada en el número de empresas, el empleo generado por estas muestra un incremento a nivel nacional después del 2001, lo cual indicaría un aumento en el tamaño promedio de la microempresa, originado en un rápido crecimiento del número de trabajadores en zonas urbanas. Esto se refleja en un aumento en la participación del empleo de las microempresas localizadas en zonas urbanas y una consecuente disminución de esta participación en las rurales. La evidencia que se presenta en el Gráfico 6.5, indica que en términos de empleo son las cabeceras departamentales, más que el AMSS, las que han aumentado significativamente su participación en el empleo de la microempresa. En efecto, aunque la participación del AMSS en el empleo se mantiene a niveles similares entre 2001 y 2004, la de las cabeceras departamentales aumenta en forma marcada y las del resto urbano y zonas rurales disminuye.

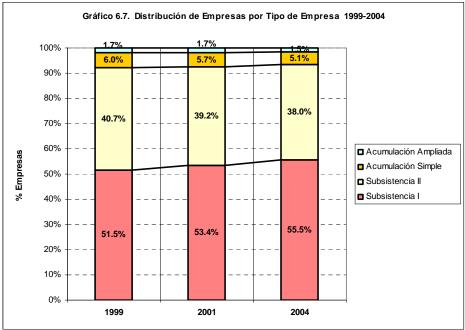




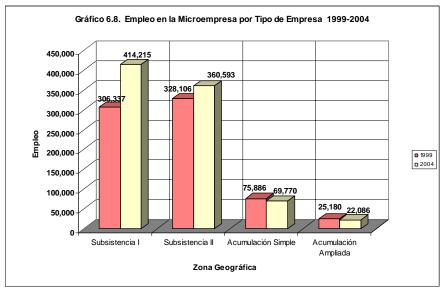


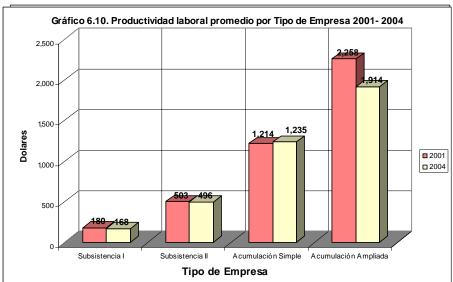
Teniendo en cuenta el segmento empresarial de las microempresas, se encuentra evidencia consistente con la hipótesis de que las empresas de subsistencia I han aumentado más rápidamente que las de subsistencia II; mientras que las de acumulación se encuentran en niveles similares a los del 2001, los cuales eran menores a los del 1999, en parte como efecto de los terremotos que sacudieron al país al inicio de ese año (ver Gráfico 6.6). En consecuencia, la estructura por segmentos de empresas, Gráfico 6.7, se mantiene similar a la del 2001 y, dadas las diferencias metodológicas, no se puede afirmar si la estructura del sector de la microempresa, en términos de estos segmentos, se ha deteriorado o si, por el contrario, ha mejorado.





La misma tendencia general se observa en términos de empleo: un relativo mayor crecimiento del empleo en empresas de subsistencia I y niveles similares de empleo en los otros segmentos, lo cual se manifiesta en una tendencia hacia un aumento de la proporción de empleo en empresas de subsistencia I (Ver Gráficos 6.8 y 6.9). Para que la microempresa contribuya de manera más efectiva al desarrollo nacional, se debe revertir esta tendencia y lograr un mayor crecimiento del número y tamaño de las empresas de acumulación, que de subsistencia.





Otro indicador que es interesante observar es el de productividad laboral, medido como ventas por trabajador. A pesar que se observan unas leves diferencias, la hipótesis más consistente con la información disponible es de que el nivel de este indicador se mantiene durante los años 2001 y 2004, en todos los segmentos de empresas, excepto en el de subsistencia I, en donde este indicador se ha reducido (Ver Gráfico 6.10). En el resto de empresas las pequeñas diferencias que se observan no son significativas.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este estudio explora, en forma sistemática, las principales características de las microempresas y pequeñas empresas (MYPEs) en El Salvador y, por primera vez en el país, introduce algunos aspectos relacionados con la dinámica de estas empresas. La encuesta y el informe hacen parte del sistema de seguimiento sectorial, el cual pretende brindar información anual sobre el desempeño del sector, incluyendo todos los componentes de la dinámica de las MYPEs en El Salvador, con el objeto de mejorar la toma de decisiones tanto del sector público como del privado. Es importante anotar que, para mejorar el conocimiento sobre la dinámica del sector y las decisiones que se tomen en materia de política, es necesario continuar el esfuerzo de seguimiento sectorial que se tiene programado como parte de la política MYPE.

Los resultados obtenidos en la encuesta, reiteran la gran magnitud del sector de las MYPEs en El Salvador y su innegable importancia como generador de empleo e ingresos, para un apreciable porcentaje de la población salvadoreña. El peso del sector implica que su dinamismo no sólo afecta a los propietarios y trabajadores involucrados directamente en las MYPEs, sino que también tiene un impacto agregado en la economía nacional. La relación inversa también es previsible: el desempeño agregado de la economía tiene un impacto importante en los diferentes tipos de empresas y en la estructura y dinámica del sector de las MYPEs.

Con frecuencia se plantea la disyuntiva de si la principal función del sector es liderar el desarrollo económico del país y proveer empleos de calidad o si, por el contrario, su papel se limita a proporcionar una alternativa de empleo mínima a quienes no encuentran mejores oportunidades en otros sectores de la economía. Aún cuando, para comprobar mejor estos argumentos, se requiere continuar el seguimiento sistemático a la evolución sectorial, la evidencia disponible sugiere que el sector de las MYPE en El Salvador realiza las dos funciones. La información analizada es consistente con la hipótesis de que los segmentos de empresas que cumplen cada una de estas dos funciones, tienen características y necesidades diferentes. De esta manera, si bien es cierto que existe una alta proporción unidades económicas de sobrevivencia, con niveles de ventas, ganancias, productividad y remuneración de sus trabajadores muy limitadas, también lo es, que existe un grupo importante de empresas con niveles de desarrollo y perspectivas de crecimiento capaces de brindar un nivel de vida decente a sus propietarios y trabajadores y tener un impacto positivo en el desarrollo económico y social del país.

Los resultados obtenidos tienen interesantes implicaciones en materia de política dirigida a apoyar las MYPEs. La convivencia en el sector de empresas con características económicas precarias, junto con empresas de gran desempeño y perspectivas, da algunas luces para establecer la viabilidad de programas y servicios efectivos de apoyo al sector. La evidencia examinada sugiere que los programas que pretenden apoyar a todas las MYPEs, ofreciendo los mismos instrumentos y servicios para todas, con poca flexibilidad, tendrían un alto riesgo y una limitada efectividad, dada la heterogeneidad de las características y necesidades de las empresas. El mayor avance que se puede hace en materia de política MYPE es establecer claramente los segmentos que los diferentes

programas y servicios pretenden atender y diseñar las estrategias e instrumentos, la organización institucional y el esquema financiero adecuados a dichos segmentos.

El riesgo y los beneficios asociados a los distintos tipos de empresas se pueden medir y se pueden tomar las provisiones adecuadas en el diseño institucional de los programas para manejar este riesgo, si las características particulares del grupo objetivo están claramente definidas. Para esto es indispensable que, tanto el diseño de los programas como la organización institucional requerida para su ejecución, estén dirigidos a un perfil o a varios perfiles particulares de empresas, para los cuales sea posible estimar el riesgo asociado y tomar las medidas del caso para manejar el nivel de riesgo correspondiente. Un insumo fundamental en este proceso es la existencia de información permanente sobre los diferentes componentes de la dinámica empresarial, en donde el sistema de seguimiento sectorial se convierte en una pieza central.

Es claro que, para que un programa de apoyo sea más efectivo, su diseño, su metodología y su organización institucional, tienen que tener en cuenta variables tales como: la edad de la empresa, la actividad económica a que se dedica la empresa, el nivel de educación del propietario, la experiencia y la capacidad empresarial de los propietarios, el género y la edad del empresario, la organización interna de la empresa, el grado de formalidad, los encadenamiento con los proveedores y el alcance de sus mercados. Combinaciones de estas variable arrojaran, por una parte, riesgos y costos diferentes para los programas y, por otra, representan diversas demandas y necesidades de distintos tipos de servicios por parte de las empresas. Esta información debe convertirse en instrumento fundamental para generar y mejorar los programas que se ofrecen en la actualidad y asimismo ofrecer programas novedosos, que respondan a los potenciales y limitaciones de las empresas.

En la medida en que tengamos mejores y más variados instrumentos para apoyar a empresas de diferentes características y se mida sistemáticamente el impacto de los diferentes programas, se podrán abordar gradualmente nuevos segmentos y ayudar a dar el cambio estructural de la MYPE salvadoreña, aumentado la participación de las empresas más productivas y de mayor potencial y logrando que las personas que hoy se encuentran vinculadas a negocios de baja productividad, tengan acceso a mejores empleos en las MYPEs más dinámicas.

Es necesario insistir en el mantenimiento del sistema de seguimiento sectorial en el cual se han invertido recursos importantes, pero que es necesario consolidar. Sólo si se le da continuidad a este esfuerzo, se podrá avanzar en el conocimiento del cambio en la estructura productiva de la MYPE, la generación de empleo por componente de la dinámica sectorial, los cambios en las necesidades y desafiaos de las empresas y la toma de mejores decisiones públicas y privadas.

8. ASPECTOS METODOLÓGICOS

El presente capítulo se realizó con base en la información de campo suministrada por la DIGESTYC y CONAMYPE.

8.1 OBJETIVOS DEL SISTEMA DE SEGUIMIENTO SECTORIAL

Generar información estadísticamente confiable sobre la dimensión y características de las micro y pequeñas empresas en El Salvador, que sirva como base para establecer un sistema de seguimiento del desempeño de este sector.

Los objetivos específicos del sistema son i) dimensionar el sector de las MYPES en El Salvador; ii) caracterizar el sector de las MYPES en términos de actividad económica, tamaño y edad de las empresas, composición del empleo, encadenamientos con clientes y proveedores, utilización de fuentes de crédito y servicios empresariales; iii) caracterizar a los empresarios de las MYPES en términos de nivel de educación, capacitación, género, edad y algunas características socio-económicas de sus hogares; iv) caracterizar la dinámica de las empresas en términos de cambio en el empleo desde el inicio; v) aplicar una metodología de encuestas que pueda ser replicada y que permita realizar el seguimiento del sector de MYPES, teniendo en cuenta todos los componentes de la dinámica empresarial y generar indicadores de inicio y cierre de empresas, empleo, ventas, productividad, cobertura de crédito y capacitación; vi) obtener otros indicadores que sean de interés para el Ministerio de Economía, CONAMYPE y otros usuarios del sistema.

8.2 COBERTURA GEOGRÁFICA Y TEMPORAL

El trabajo de campo se realizó a nivel nacional en los 14 departamentos del país, cubriendo tanto el área urbana como rural de acuerdo al diseño muestral que se presenta en la sección 8.4.

El trabajo de campo se realizó durante el periodo comprendido entre el mes de noviembre 2003 y el mes de abril 2004.

8.3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El sistema de seguimiento sectorial aplicó dos cuestionarios; el primero, corresponde a un módulo básico, el cual se diseñó para obtener la información necesaria para satisfacer los objetivos específicos de la investigación y el segundo, un módulo suplementario, que se aplicó a un sub-grupo escogido aleatoriamente dentro de los empresarios entrevistados con el cuestionario básico, el cual representa el 20% de la muestra total.

El trabajo de campo se realizó usando el sistema de "barrido total" de las áreas geográficas seleccionadas aleatoriamente, en distintos estratos y zonas que conforman el territorio nacional.

8.3.1 Definiciones Básicas

Para el trabajo de campo se utilizó una definición práctica de microempresa y pequeña empresa, basada en el número de trabajadores permanentes. Así, se incluyeron en la muestra las empresas o negocios no agrícolas con hasta 50 empleados permanentes.

Para efectos de la encuesta un trabajador permanente se refiere a toda persona que en forma ininterrumpida dedica su tiempo total o parcialmente al negocio, sin importar si recibe o no compensación por su esfuerzo. Esta definición incluye propietarios, trabajadores no pagados (familiares o no), trabajadores pagados y aprendices.

En caso de que en un hogar tuviera lugar otro negocio, se procedió a establecer cual de los dos le generaba más ingreso y, a este negocio principal, se le aplicaron las encuestas del caso.

8.3.2 Base de un Sistema de Seguimiento del Sector

Teniendo en cuenta que la investigación realizada servirá de base para el seguimiento futuro del sector, se utilizaron números únicos de identificación para las viviendas, hogares y empresas, a fin de que, en el futuro, se puedan hacer análisis de la dinámica de las empresas: aparición y desaparición de empresas y crecimiento neto del empleo. La unidad de observación del sistema incluye tanto los hogares como los negocios, dado que las dos variables básicas que definen un negocio son la propiedad y la actividad.

8.4 DISEÑO MUESTRAL

Para el marco muestral y el diseño de la muestra, se tomaron como base los segmentos de empadronamiento censal; es decir, las áreas geográficas que utiliza la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). Como se mencionó anteriormente, los segmentos seleccionados se recorrieron completamente (barrido total), debido a que con frecuencia las MYPEs son de carácter familiar, funcionan dentro del hogar, no cuentan con ningún tipo de anuncio público que las permita ubicar y no se encuentran registradas en ninguna institución estatal o privada.

Para la selección de la muestra se utilizó un muestreo aleatorio estratificado, que consiste en dividir el marco muestral en grupos llamados estratos. Luego, en cada uno de estos estratos se escogieron las áreas que hacen parte de la muestra, en forma independiente y aleatoria. Una vez se obtienen las áreas seleccionadas se realizó un censo completo, puerta a puerta, de cada área. Este tipo de muestreo aumenta el nivel de confianza de las estimaciones y permite controlar el tamaño de la muestra en cada estrato, asegurando una mayor representatividad de la muestra respecto a la población.

Los datos para la determinación de la muestra se obtuvieron con base a la actualización de 1997 y 1999 de los municipios visitados en la muestra de la EHPM.

El Salvador tiene una extensión territorial de 21,040.79 kilómetros cuadrados y su división política administrativa consiste en 14 departamentos, los que se subdividen en un total de 262 municipios. Cada municipio, a su vez, se divide en un área urbana (cabecera municipal) y área rural, compuesta esta ultima por los lugares conocidos como cantones.

Región I (occidental): Santa Ana, Ahuachapán y Sonsonate.

Región II (central I): La Libertad y San Salvador, excluyendo los municipios que conforman el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS); Chalatenango y Cuscatlán.

Región III (central II o paracentral): San Vicente, La Paz y Cabañas.

Región IV (Oriental): Usulután, San Miguel, Morazán y La Unión.

AMSS (Área Metropolitana de San Salvador): Constituida por los municipios de: San Salvador, Mejicanos, San Marcos, Ayutuxtepeque, Cuscatancingo, Delgado, Ilopango, Soyapango, Antiguo Cuscatlán, Nueva San Salvador, San Martín, Nejapa y Apopa.

8.4.1 Distribución de la Muestra por Estrato

La tabla que se presenta a continuación contiene la distribución de la muestra por sector la que incluye, tanto los datos que se esperaban en el diseño del trabajo de campo, como los datos realmente alcanzados en el trabajo de campo, antes del proceso de limpieza de la información.

REGIÓN	MUESTREO ESPERADO			MUESTREO REALIZADO		
ESTRATO	Segmento	Vivienda	Empresas	Segmento	Vivienda	Empresas
REGIÓN I- Occidental	71	6,637	1,772	71	10,177	1,313
Cabecera Departamental	25	2,203	678	17	2,717	423
Resto Urbano	13	1,038	415	16	1,706	350
Rural	33	3,396	679	38	5,754	540
Región II- Central	64	5,542	1,524	65	8,366	1,423
Cabecera Departamental	5	411	126	5	728	384
Resto Urbano	17	1,384	461	17	1,844	504
Rural	43	3,747	937	43	5,794	535
Región III- Central II	34	2,769	879	34	4,782	534
Cabecera Departamental	7	516	258	7	673	93
Resto Urbano	8	687	229	8	876	136
Rural	19	1,565	391	19	3,233	305
Región IV- Oriental	79	5,904	1,907	78	12,143	1,897
Cabecera Departamental	18	1,305	652	18	2,617	454
Resto Urbano	14	1,254	418	14	1,518	745
Rural	47	3,345	836	46	8,008	698
Región V- AMSS	141	8,815	3,918	146	13,640	2,620
TOTAL PAÍS	<u>390</u>	29,667	10,000	<u>394</u>	<u>49,108</u>	7,787

La diferencia existente entre el número de empresas esperadas y las encontradas puede tener varias causales, entre ellas: La alta tasa de mortalidad de las microempresas y que

los datos que sirvieron de base para la determinación de la muestra (EHPM 1997/1999) incluyera microempresas agrícolas.

8.4.2 Distribución de la Muestra en el Tiempo

El periodo de la investigación en campo fue de 16 semanas, incluyendo la capacitación y la prueba piloto. La organización del trabajo de campo y la programación de la visita a las distintas regiones y sus municipios, se hizo tomando en cuenta el tiempo, la distancia y la disponibilidad de recursos

8.5 CONSIDERACIONES SOBRE LA NO RESPUESTA

En una investigación de naturaleza estadística se presenta el fenómeno de que la información obtenida no corresponda exactamente a todas las unidades muestrales seleccionadas, conociendo este comportamiento como "NO RESPUESTA".

Una definición precisa por tipo se presenta a continuación.

TIPO A: Aquellos casos en los que en las viviendas ocupadas no se obtiene respuesta, ya sea porque al visitar la vivienda en varias ocasiones no se encontró a nadie o por que los miembros del hogar están ausentes temporalmente o porque éstos se negaron a proporcionar la información solicitada.

TIPO B: Cuando la vivienda seleccionada se encuentra desocupada, ya sea en forma regular o permanente; así mismo cuando la vivienda esta en construcción.

TIPO C: Cuando la vivienda seleccionada ya no existe debido a que la han demolido.

En el trabajo de campo, el porcentaje de "NO RESPUESTA" fue de alrededor del 8.6 % con respecto al número encontrado de negocios (equivalente a 649 empresas). Uno de los factores determinantes de este porcentaje, fue la coincidencia de la investigación con el proceso eleccionario en el país; las personas consideraron que era parte de la campaña política y se negaron a dar información.

8.6 TRABAJO DE CAMPO

El trabajo de campo consistió en la recopilación de información de las viviendas seleccionadas en la muestra. El personal involucrado en esta actividad fue capacitado tomando como base el Manual del Encuestador, y estuvo constituido por el Jefe de Campo, 9 Supervisores y 36 encuestadores.

8.7 CONSISTENCIA Y PROCESAMIENTO DE DATOS

Una de las etapas posteriores a la recolección de los datos, es la de Crítica y Codificación del material proveniente de campo. Entendiéndose como "crítica", el conjunto de reglas que permiten verificar el cumplimiento de los procedimientos de trabajo y la coherencia de la información, con el fin de obtener datos depurados y consistentes. El proceso de codificación es la asignación de códigos o claves numéricas a las respuestas provenientes

de preguntas abiertas, a efectos de facilitar la captura de datos en la computadora. La etapa de Crítica y Codificación se efectuó por 3 personas en forma casi paralela al trabajo de campo, optándose, en las últimas semanas de este periodo, por integrar una persona más para darle mayor rapidez al proceso. Esta etapa se efectuó bajo la supervisión del Coordinador General del Proyecto.

En lo que respecta a la captura de datos en la computadora, se realizó bajo dos tipos de formato:

El primero, orientado a capturar toda la información del Registro de Recorrido, la que servirá de base para generar el directorio de Micro y Pequeñas Empresas.

El segundo, orientado a capturar toda la información de las encuestas Básica y Suplementaria, la que servirá de base para el análisis e implementación del Sistema de Seguimiento Sectorial de las Micro y Pequeña Empresa. La captura de la información se realizó por un equipo de dos personas supervisado por un técnico de DIGESTYC.

8.8 CONCEPTOS BÁSICOS ADOPTADOS

Empresa o Negocio: Recinto o lugar donde se realiza alguna actividad económica. Son actividades económicas que transforman insumos y trabajo en productos o servicios y generan un ingreso para el propietario y sus dependientes.

Una diferencia fundamental es distinguir entre empresarios y asalariados o empleados. La diferencia entre un empresario y un asalariado es que el primero controla, en algún grado, el proceso productivo. En otras palabras, él toma la decisión de qué, cuánto, cuándo y cómo producir, vender o prestar un servicio. Los asalariados o empleados generalmente cumplen con las indicaciones impartidas por el dueño o el gerente de la compañía y no participan en las decisiones del negocio. La gama de empresas que abarca el estudio incluye actividades de producción, comercialización y servicios. Los profesionales y técnicos independientes se asimilan a microempresarios; por ejemplo, ingenieros, médicos, abogados, plomeros, electricistas, etc. Se tratan como microempresarios.

Actividad NO Agrícola: Cuando una persona vende productos agrícolas, se necesita determinar si la actividad debe ser considerada agrícola o no agrícola. La decisión se toma en base a si la persona produce los bienes que está vendiendo. Así:

- **a.** Si la persona produce los bienes agrícolas que esta vendiendo (por ejemplo huevos, vegetales, pollos, etc.), entonces la actividad es agrícola.
- **b.** Si la persona compra los productos agrícolas en el mercado, para luego venderlos, entonces la actividad es no agrícola.
- **c.** Si la persona vende los productos que ella misma produce y, a su vez, productos comprados en el mercado, entonces la decisión se hace con base en la actividad que domine en el valor de las ventas.

¿Es esta una o dos empresas? Cuando una persona desarrolla más de una actividad, es necesario establecer si se trata de negocios diferentes o de uno sólo pero diversificado. La decisión se debe tomar con base a consideraciones de tiempo y espacio:

- **a.** Si la persona tiene únicamente cantidades limitadas en el mostrador para la venta pero sin stock para reemplazar lo que venda, esa persona es un vendedor ambulante/callejero.
- **b.** Si el individuo tiene suficiente stock para tener en el mostrador y para remplazar lo que venda, el individuo esta vendiendo al por menor o al detalle.
- **c.** Si la persona tiene suficiente stock para proveerle productos a otros vendedores, entonces es una actividad de distribución o venta al por mayor.

Hogar: Conjunto de personas unidas por lazos familiares y/o amistosos, que viven habitualmente juntos y que tienen una administración presupuestaria de alimentación común; o una persona que vive sola (Hogar Unipersonal).

Vivienda: Es toda edificación destinada al alojamiento de uno o más hogares, estructuralmente separado o independiente.

También se considera vivienda la edificación que, aunque no está destinada al alojamiento de personas, es ocupada como lugar de habitación por un hogar.

La vivienda puede ser un edificio, una casa, una casucha, un cuarto de mesón, etc. Incluyen también viviendas improvisadas.

Vivienda Particular: Es aquella destinada a ser usada como morada o domicilio separado e independiente por una familia o grupo de personas, con o sin vínculos familiares, pero que viven juntos bajo régimen familiar, o por una persona que vive sola. Esta definición se identifica con la de *hogar particular*.

Ocupada: Es aquella que se encuentra habitada al momento de la visita, estén o no presentes sus ocupantes.

Ocupada ocasionalmente: Es aquella utilizada en ciertas épocas del año por motivos de trabajo o por residentes en otros países y que la ocupan temporalmente al encontrarse en el país o por otros motivos.

Desocupada: Es aquella sin habitantes al momento de la visita del cartógrafo. La vivienda desocupada puede estar en alquiler, en venta, en reparación o estar desocupada por otros motivos.

Estacional: Es aquella que se ocupa en ciertas épocas del año por motivos de recreo.

Vivienda/Negocio: Es vivienda que es ocupada para fines residenciales y en la que, además, se desarrolla alguna actividad económica.

Si el negocio está ocupando parte de la edificación pero no pertenece a la familia y además funciona independientemente de la vivienda, deberán tomarse como unidades distintas; por lo tanto, aparecerán en registros diferentes.

Vivienda Colectiva: Es aquella destinada a ser usada como lugar de alojamiento por un conjunto de personas sin vínculos familiares y que hacen vida común por razones de disciplina, de salud, de enseñanza, de vida religiosa, de trabajo y otras; tales como:

DINAMICA DE LAS MYPES EN EL SALVADOR: Bases para la toma de decisiones.

reformatorios, cárceles, hospitales, pensiones y otros similares. Esta definición se identifica con la de *grupo no familiar*.

Apartamento: Vivienda que ocupa parte de un edificio y tiene servicio sanitario y baño de uso privado. Ejemplos pueden ser: condominios, multifamiliares, óctuples.

Pieza de mesón: Vivienda que ocupa parte de una edificación y que no tiene servicio sanitario, ni baño de uso privado; sino que es compartido por los ocupantes de las otras viviendas de la misma edificación.