

EL ESTADO DE LA MYPE 2025: LA OTRA CARA DE LA **ECONOMÍA**

FUSAI



EL ESTADO DE LA MYPE 2025:
LA OTRA CARA DE LA
ECONOMÍA

FUSAI



FLACSO
EL SALVADOR

Observatorio
MYPE

Editor

Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

San Salvador, 2025

Portada: Juan Ayala - El Callejero

Forma de citar

Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI. (2025). El Estado de la MYPE 2025: La Otra Cara de la Economía. San Salvador, El Salvador. Fundación de Apoyo Integral (FUSAI) en alianza con Programa FLACSO El Salvador, octubre de 2025.

© 2025 Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI. Todos los derechos reservados.

Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización previa de FUSAI.

Directores de investigación

Luis Castillo

William Pleites

Coordinador de investigación

Andrea Portillo

Especialistas

Francisco Góchez

Gabriel Pleites

Alfredo Recinos

Asistente de investigación

Esaú Chávez

Observatorio MYPE
Calle Nueva N°1 # 3733, Col. Escalón
San Salvador, El Salvador

Difusión con el apoyo de:

Iniciativa
DINAMICA



KFW

Agradecimientos

El Estado de la MYPE 2025: La otra cara de la economía es una iniciativa impulsada por el Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI. Su objetivo es visibilizar las realidades, problemáticas y oportunidades del sector MYPE. El proyecto nace de la alianza entre el Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI y el Programa FLACSO El Salvador. Juntos trabajamos para dar voz y visibilidad a un sector que representa el corazón de nuestra economía.

La ejecución del proyecto ha sido posible gracias al trabajo articulado de diversas instituciones comprometidas con el desarrollo económico y social del país. Queremos expresar nuestro sincero agradecimiento a la Fundación de Apoyo Integral (FUSAI) y el apoyo financiero del Banco Integral, el programa MBA Acelera de ACTEC y la Unión Europea, en el marco del Proyecto “Apoyo para el fortalecimiento, tecnificación y digitalización de MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYME) y emprendimientos en El Salvador”, ejecutado por la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI).

Estas instituciones aportaron recursos, conocimiento técnico y respaldo institucional en cada etapa del proyecto, desde el diseño metodológico hasta la presentación de resultados.

Agradecemos a todos los investigadores, técnicos de campo, comunicadores y economistas que trabajaron con rigor, ética y compromiso para entregar información de calidad. Su dedicación permite que hoy podamos compartir una radiografía precisa del estado actual de las micro y pequeñas empresas salvadoreñas.

Equipo del Proyecto

Observatorio MYPE - Escuela LID de FUSAI

Palabras del director de la Fundación de Apoyo Integral (FUSAI)

El Salvador experimenta su mejor desempeño económico en décadas. Su PIB crece a tasas que superan los promedios históricos. Pero ese crecimiento revela una transformación desigual: mientras algunas pequeñas empresas escalaron y se convirtieron en medianas —señal positiva de maduración empresarial—, otras luchan por mantener el paso. Y un grupo específico, el más vulnerable, enfrenta el riesgo de quedar atrapado en trabajos precarios que perpetúan la pobreza extrema. Este Tercer Informe documenta esa fragmentación y señala algunas rutas de intervención posibles.

El hallazgo central: midiendo lo invisible

Por primera vez, este informe ofrece una medición integral de la contribución de las MYPES —formales e informales— al Producto Interno Bruto. Los datos revelan su peso determinante: las MYPES aportan en promedio el 48.8% del PIB entre 2020 y 2023. No son un sector marginal. Son casi la mitad de la economía nacional.

Dentro de ese universo, emerge un dato notable sobre productividad oculta: las MYPES formales, que representan apenas el 3.6% del parque empresarial, contribuyen con el 6.7% del PIB en 2023. Su participación es más de dos veces superior a su peso relativo, evidenciando niveles de productividad significativamente mayores.

La contribución total de las MYPES cayó de un promedio en la última década. Esa cifra tiene dos lecturas. La positiva: parte de esa reducción podría reflejar empresas que crecieron y se reclasificaron como medianas, expandiendo ese segmento empresarial. La preocupante: otra parte revela el rezago de MYPES que no logran escalar y pierden terreno en una economía que acelera.

Tres velocidades, tres realidades

Las que avanzan

Las MYPES formales mantienen mayores productividades y están mejor posicionadas para aprovechar las oportunidades del crecimiento. Algunas pequeñas empresas lograron escalar a medianas, señal de que la movilidad es posible cuando existen formalidad, acceso a recursos y capacidad de gestión.

Las que luchan por no rezagarse

Las MYPES informales en expansión enfrentan una paradoja: tienen optimismo pero carecen muchas veces de herramientas. El informe documenta una brecha persistente entre confianza y resultados. Los empresarios proyectan crecimiento, pero inhibidores interconectados — competencia por imitación, encarecimiento de insumos, caída de demanda, dificultades financieras— les impiden muchas veces concretarlo.

Su digitalización es superficial: el 82.9% usa WhatsApp y el 61.8% Facebook para vender, pero los procesos internos —gestión financiera, inventarios, personal— siguen siendo manuales. 7 de cada 10 operan con efectivo, limitando la trazabilidad y el acceso al sistema financiero formal. Tienen presencia digital, pero no transformación operativa.

Las más vulnerables: el riesgo de precariedad perpetua

El segmento de subsistencia representa el 68% del sector MYPE. Pero esa vulnerabilidad no es homogénea. Se concentra en perfiles específicos donde se intersectan tres factores: baja educación, género femenino y altas cargas de cuidado.

El 62% de las empresarias tiene educación de noveno grado o menos. Además de responsabilidades empresariales, el 68% de empresarias enfrenta sobrecarga de responsabilidades domésticas y el 37% responsabilidades del cuidado, restando 5.04 horas diarias a la gestión del negocio. Cinco horas que no usan para descansar, sino para cuidar a otros sin remuneración ni reconocimiento. No es una elección personal: es una restricción productiva real.

A esto se suma la trampa de la usura. El 49.7% de las MYPES de subsistencia recurre a prestamistas informales (usura) que cobran tasas superiores en más de 20 veces a las Tasas Máximas Legales. Cada peso que ganan se evapora en intereses, imposibilitando cualquier acumulación. La exclusión financiera es progresiva: del sistema formal al informal, sin camino de retorno.

Para este grupo —mujeres empresarias con baja educación y altas cargas de cuidado— el riesgo no es desaparecer. Es quedar marginadas en trabajos precarios que convierten el esfuerzo titánico en un ciclo interminable de pobreza extrema. Pero la ruta de salida existe: la educación actúa como bisagra entre la trampa y la movilidad. Sin mejoras educativas, quedan atrapadas. Con ellas, pueden avanzar.

Tres hallazgos transversales críticos

La usura como economía paralela

US \$1,251.5 millones anuales. Esa es la magnitud del financiamiento informal que obtienen las MYPES, equivalente al 3.6% del PIB y al 7.4% de todo el crédito que otorga el sistema financiero formal. La Ley Contra la Usura fracasó. Y lo que piden los empresarios no es más deuda: es poder pagar la que tienen. El 72.4% solicita reducción de tasas y el 41% flexibilización de requisitos para reincorporarse al sistema formal.

El costo invisible del cuidado

De manera general, en el sector MYPE el trabajo doméstico y de cuidado no remunerado resta 4.1 horas diarias a la gestión empresarial. Esta carga, asumida mayoritariamente por mujeres sin reconocimiento familiar, actúa como impuesto invisible sobre su productividad. No es un tema personal: es una restricción económica que frena el crecimiento.

La brecha digital real

Las MYPES están en redes sociales, pero su gestión interna permanece manual. La digitalización comercial no se traduce en transformación operativa. Sin sistemas para gestionar finanzas, inventarios y personal, pierden eficiencia y oportunidades de escalar.

Implicaciones para los actores del ecosistema

Formuladores de política y académicos: Revisar urgentemente la ineficacia de la Ley Contra la Usura. Diseñar estrategias diferenciadas según perfil de vulnerabilidad. Considerar la graduación de pequeñas a medianas empresas como señal positiva para políticas de escalamiento.

Proveedores e instituciones de desarrollo: Los datos demuestran que el problema no es solo falta de capital, sino incapacidad de generar ingresos sostenibles. Se requieren modelos de intervención por perfil de riesgo: educación técnica y financiera para mujeres, servicios de cuidado comunitario, herramientas de digitalización operativa.

Periodistas, estudiantes y público general: El sector MYPE no es marginal: sostiene la mitad de la economía salvadoreña. La vulnerabilidad se concentra en perfiles específicos, pero existen rutas de salida. Algunas empresas están escalando, otras necesitan apoyo diferenciado para no quedar atrás.

La urgencia y la oportunidad

Los datos son contundentes: sin intervención diferenciada, la brecha puede seguir ampliándose. Las empresas formales tienen la posibilidad de seguir escalando, las informales en expansión tienen posibilidades, pero deben acelerar su transformación, y las más vulnerables quedarán atrapadas en la precariedad, sino hay una intervención oportuna.

Pero también revelan la oportunidad. Sabemos quiénes están en riesgo, qué factores los atrapan y qué rutas existen para cambiar su trayectoria. La educación, el acceso financiero diferenciado, los servicios de cuidado y la formalización gradual no son solo políticas sociales: son herramientas para que el crecimiento incluya a quienes sostienen casi la mitad del PIB.

Agradecemos profundamente a la Unión Europea, al Banco Integral y al programa MBA de ACTEC por hacer posible este esfuerzo desde el comienzo. Su apoyo permite que El Salvador cuente con mejor evidencia y datos para construir políticas basadas en conocimiento útil.

Les invitamos a utilizar estos hallazgos para transformar la intervención pública, privada y la discusión sobre el futuro del sector MYPE.

Luis Castillo

Director, Observatorio MYPE
Escuela LID de FUSAI

Palabras del director de FLACSO El Salvador

Es un honor presentar, en nombre del Programa El Salvador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), la nueva edición del informe El Estado de la MYPE 2025. La Otra Cara de la Economía, elaborado en estrecha colaboración con la Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI). Esta alianza ha permitido consolidar un esfuerzo académico y ciudadano que busca visibilizar con rigor y profundidad a un sector decisivo para el desarrollo del país, pero históricamente relegado en el debate económico y en las políticas públicas.

Los hallazgos de este informe son tan reveladores como contundentes. Las MYPES, formales e informales, aportaron en promedio casi la mitad del Producto Interno Bruto entre 2020 y 2023, superando incluso a las medianas y grandes empresas y a las remesas familiares. Esta constatación rompe con la visión tradicional que las reduce a un rol meramente social de autoempleo y arraigo, y confirma que son, en realidad, la columna vertebral de la economía salvadoreña. Reconocer y medir su aporte no es solo un ejercicio estadístico: es un acto de justicia económica que obliga a replantear las prioridades nacionales.

Al mismo tiempo, el informe evidencia con claridad los desafíos que frenan su desarrollo. La persistencia de la usura, la exclusión financiera que expulsa a miles de negocios hacia el crédito informal, la brecha entre las expectativas empresariales y los resultados efectivos, el lento avance de la digitalización y la pesada carga del trabajo doméstico y de cuidado son factores que no solo limitan a las MYPES, sino que condicionan la productividad y el bienestar de toda la sociedad.

Estos problemas no pueden seguir siendo abordados de manera fragmentada. Superarlos exige una estrategia integral que coloque a las MYPES en el centro de la política económica, con medidas orientadas a fortalecer su capacidad de generar ingresos sostenibles, abrir mercados dinámicos y mejorar la calidad de los empleos que generan.

La digitalización merece una mención especial. El informe muestra que, aunque cada vez más MYPES acceden a internet y utilizan canales digitales para interactuar con sus clientes, la incorporación de estas herramientas sigue siendo desigual y limitada, con un énfasis casi exclusivo en la promoción comercial.

La baja adopción de pagos digitales, la escasa digitalización de procesos internos y la limitada formación tecnológica frenan la posibilidad de convertir la transformación digital en un verdadero motor de productividad

y competitividad. Avanzar hacia un uso más integral de la tecnología es indispensable para que las MYPES puedan insertarse en mercados más dinámicos y dar un salto cualitativo en su desarrollo.

En FLACSO El Salvador estamos convencidos de que este informe constituye una herramienta imprescindible para tomadores de decisiones, instituciones financieras, organismos de cooperación y actores privados interesados en promover un desarrollo más inclusivo y sostenible. Nuestra aspiración es que sirva para abrir un debate público renovado, en el que el fortalecimiento de las MYPES se entienda como una condición indispensable para el crecimiento económico, la reducción de la pobreza y la construcción de un país más justo.

Agradezco de manera especial a FUSAI, a su dirección y personal técnico, así como al Observatorio MYPE de la Escuela LID, cuyo trabajo de generación y recolección de información directamente del empresariado MYPE ha sido decisivo para que este informe recoja con fidelidad sus percepciones, sentimientos y experiencias. Ese aporte, sumado a la dedicación del equipo de FLACSO, garantiza que los hallazgos aquí presentados reflejen no solo el análisis de estadísticas, sino también la voz viva de miles de micro y pequeños empresarios.

Finalmente, extendiendo una invitación abierta a todas las instituciones públicas, privadas y de cooperación a sumarse a este esfuerzo y multiplicar su alcance, porque el futuro de El Salvador depende, en gran medida, de que sepamos reconocer, fortalecer y dignificar a nuestras micro y pequeñas empresas: la otra cara, y sin duda la más decisiva, de nuestra economía.

William Pleites

Director, FLACSO El Salvador

Índice

Sinopsis	15
Capítulo 1: Contribución de las MYPES formales al PIB	31
Capítulo 2: Comportamiento del Índice de Confianza de la MYPE y los factores que inhiben su expansión	49
Capítulo 3: Estimación del financiamiento obtenido por las MYPES de prestamistas informales en El Salvador	85
Capítulo 4: Vulnerabilidad financiera y acceso al crédito de los microempresarios de subsistencia sobre endeudados: riesgos y opciones de política	111
Capítulo 5: Estado de la digitalización de las MYPES en El Salvador	151
Capítulo 6: El peso del trabajo doméstico y de cuidado en el empresariado MYPE salvadoreño	219
Anexos	275
Bibliografía	401

GRS



Sandra Evelyn Mejía,
vendedora del
mercado central

Sinopsis

El Estado de la MYPE 2025: La Otra Cara de la Economía

El informe *El estado de la MYPE 2025. La otra cara de la economía* propone una mirada integral y crítica sobre un sector que sostiene buena parte de la actividad económica salvadoreña, pero que rara vez recibe un trato acorde con su importancia. Su aporte al crecimiento, al empleo y a la cohesión social lo convierte en un actor clave para el desarrollo nacional. A través de seis capítulos, el documento traza una ruta que va desde la medición rigurosa de su contribución al PIB hasta los factores que condicionan su expansión: el desfase entre la confianza empresarial y los resultados efectivos, la persistencia de la usura y del sobreendeudamiento, la exclusión financiera que empuja a muchos negocios hacia el crédito informal, el avance todavía parcial de la digitalización y la pesada carga del trabajo doméstico y de cuidado que limita el tiempo disponible para la gestión empresarial. Esta panorámica, basada en evidencia sólida y en una lectura de los desafíos estructurales, revela tanto el potencial de las MYPES como las barreras que frenan su desarrollo. El propósito es claro: demostrar que su papel trasciende el autoempleo y el arraigo, y que su fortalecimiento es decisivo para garantizar un crecimiento más dinámico y una reducción sostenida de la pobreza y la desigualdad.

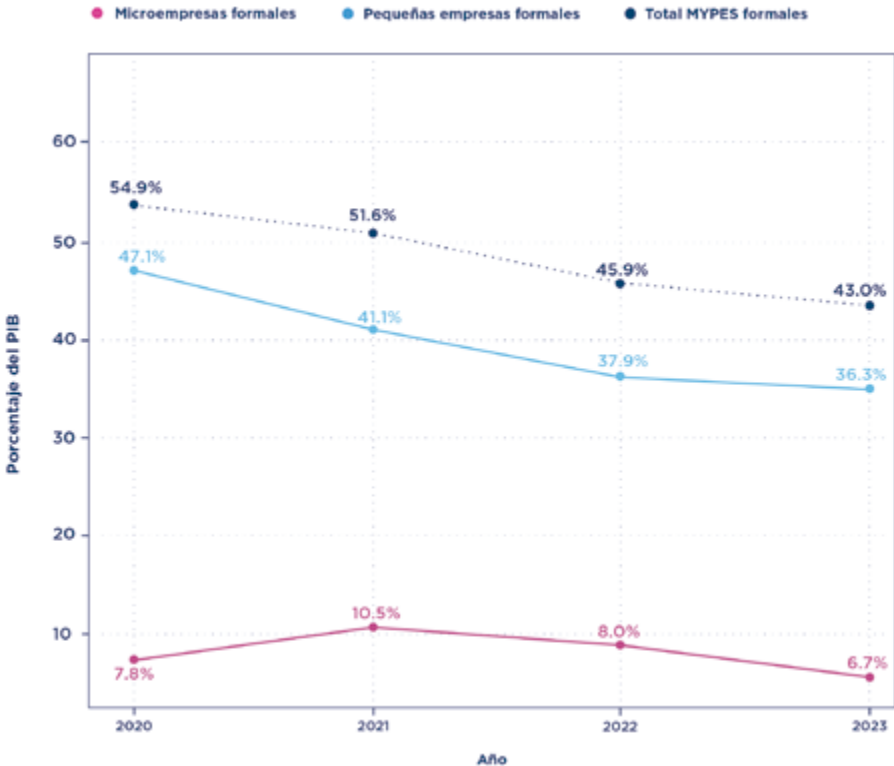
1. Con una contribución promedio conjunta del 48.8% al PIB entre 2020 y 2023, las MYPES —formales e informales— constituyen la columna vertebral de la economía salvadoreña.

El esfuerzo realizado en este informe para cuantificar, por primera vez, la participación de las MYPES formales en la producción nacional complementa el ejercicio desarrollado en 2024 sobre las MYPES informales. Juntos, ambos estudios permiten ofrecer una visión integral y sin precedentes del peso real que este sector tiene en la economía del país. Los resultados son reveladores: mientras las MYPES informales aportaron en promedio el 40.6 % del PIB entre 2020 y 2023, las MYPES formales, a pesar de representar apenas el 3.6 % del parque empresarial, contribuyeron con un 8.2 %. Esta proporción es más de dos veces superior a su peso dentro de la estructura empresarial nacional, lo que confirma su relevancia.

El aporte conjunto de las MYPES, cercano a la mitad del PIB salvadoreño, es significativamente mayor al de otras fuentes de ingresos y supera incluso al de las medianas y grandes empresas, así como al de las remesas familiares,

tradicionalmente consideradas como los motores de la economía nacional. Esta constatación obliga a replantear la manera en que las MYPES son percibidas y tratadas en el debate público, donde históricamente se les ha reducido a un rol social —generador de autoempleo y mecanismo de arraigo frente a la migración—, omitiendo su dimensión económica.

Contribución porcentual de las MYPES formales e informales al PIB (2020-2023)



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

La evidencia también muestra las profundas diferencias entre estratos. En el caso de las microempresas formales, la mayor parte del valor agregado se destina a salarios, lo que refleja tanto su peso social como su limitada capacidad de acumulación. Las pequeñas empresas formales, por el contrario, cuentan con una estructura más diversificada que les permite generar excedentes, aunque a costa de enfrentar mayores cargas fiscales y financieras. A su vez, las MYPES informales abarcan desde unidades de subsistencia que apenas cubren las necesidades básicas hasta empresas con cierto nivel de acumulación, lo que confirma la heterogeneidad de un sector cuya vitalidad y debilidades tienen repercusiones directas sobre la economía nacional.

El comportamiento reciente de las MYPES subraya su vulnerabilidad ante choques externos. Durante 2020, año del mayor impacto de la pandemia, la contribución de las MYPES al PIB alcanzó niveles elevados por la mayor contracción de la producción de las medianas grandes empresas. Sin embargo, la posterior ola inflacionaria, la pérdida de poder adquisitivo de sus clientes, los desalojos en centros históricos y la reclasificación de algunas pequeñas empresas al estrato de medianas explican el descenso de su participación en 2022 y 2023. Esta trayectoria confirma que cuando las MYPES enfrentan dificultades, los efectos se transmiten al conjunto de la economía y, en particular, a los hogares más vulnerables.

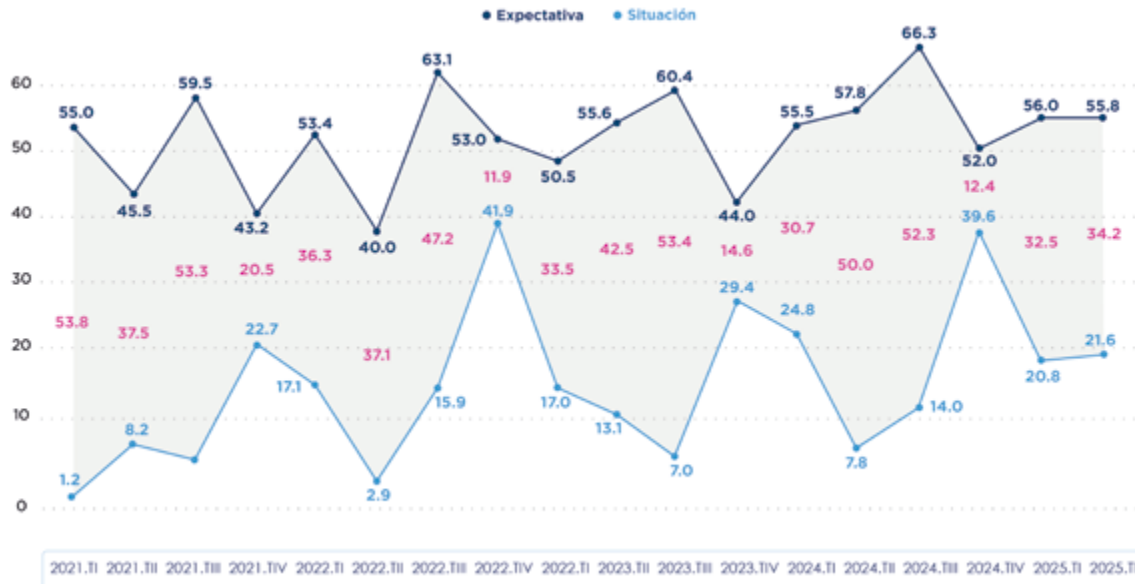
En definitiva, el hallazgo central es claro: las MYPES son el verdadero soporte de la economía salvadoreña. Su contribución cercana a la mitad del PIB, sumada a su peso en el empleo, la cohesión social y el arraigo territorial, las convierte en el actor más decisivo para el crecimiento, la inclusión y la reducción de la pobreza. Medir y visibilizar su aporte no es solo un ejercicio estadístico, sino un acto de justicia económica que debe conducir a reorientar las políticas públicas hacia el fortalecimiento de este sector históricamente relegado, pero esencial para el futuro del país.

2. El optimismo de las MYPES choca con el predominio de modelos de negocio inestables y una cadena de inhibidores que impide frecuentemente traducir sus expectativas en resultados.

En este informe, a esta diferencia la denominamos brecha por exceso de optimismo o déficit de concreción, la cual refleja con nitidez el choque persistente entre la voluntad emprendedora de las MYPES y las restricciones reales que enfrentan. En términos prácticos, mide el desfase entre lo que las empresas confían en alcanzar y lo que efectivamente logran en su operación cotidiana. Esta desalineación sistemática evidencia que las metas previstas superan de manera recurrente los resultados obtenidos con los modelos de negocio vigentes, aunque con variaciones significativas según el tamaño de la empresa.

El análisis muestra que esta brecha tiende a reducirse hacia finales de cada año, lo que sugiere la influencia de factores estacionales que impulsan las ventas y elevan el dinamismo económico, como las festividades de fin de año, el aumento del consumo interno, el ingreso masivo de salvadoreños residentes en el exterior y una mayor llegada de remesas. Estas condiciones temporales refuerzan las expectativas de corto plazo y permiten que los resultados se acerquen a las proyecciones empresariales.

Indicador de situación e Indicador de expectativas MYPE 2021 TI - 2025 TII



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Asimismo, se observa que las pequeñas empresas presentan una brecha considerablemente menor que otros estratos una vez superados los choques derivados de la pandemia y de la inflación posterior. Esto indica que cuentan con estructuras de negocio más consolidadas, mayor capacidad de adaptación y mejores mecanismos de gestión de riesgos, lo que les permite traducir con mayor eficacia su optimismo en resultados concretos.

Las causas de este desfase se encuentran en inhibidores interconectados. El aumento de la competencia (43 % en el segundo trimestre de 2025), derivado de la proliferación de negocios imitativos, erosiona los márgenes de ganancia y limita la diferenciación. La disminución de la demanda (31 %), provocada por el encarecimiento de insumos y la pérdida de poder adquisitivo de los hogares de menores ingresos —principales clientes del sector— debilita las ventas. Y las dificultades financieras (31 %) no responden tanto a la falta de crédito como a la reducción de ingresos, confirmando que el verdadero problema de la mayoría de las MYPES no es el déficit de capital, sino la incapacidad de generar ingresos sostenibles.

Frente a estas presiones, las microempresas más vulnerables solo pueden reaccionar bajando precios, reduciendo inventarios o recortando personal, careciendo de herramientas clave como la diferenciación de productos, el marketing o la gestión financiera. Así, su optimismo, aunque constituye

un capital intangible valioso, se mantiene anclado más en expectativas que en resultados. La conclusión es contundente: el principal desafío no consiste en ampliar el crédito, sino en fortalecer la capacidad de generar ingresos sostenibles. Mientras las políticas públicas sigan concentrándose en el financiamiento sin atender la fragilidad estructural de los modelos de negocio, la confianza empresarial permanecerá desalineada de la realidad. Cerrar la brecha entre lo que las MYPES esperan y lo que efectivamente logran exige estrategias orientadas a la diferenciación, al acceso a mercados dinámicos y al fortalecimiento productivo, de modo que el optimismo se convierta en resultados tangibles y sostenibles.

3. Con una tasa de interés promedio anual de 1,869 % y un volumen de US\$ 1,251.5 millones —equivalente al 7.4 % del crédito total otorgado por el sistema financiero formal—, el crédito informal (usura) se mantiene como el principal freno para un elevado porcentaje de las MYPES y confirma el fracaso de la Ley Contra la Usura.

El crédito informal a las MYPES salvadoreñas ha alcanzado proporciones macroeconómicas que no pueden seguir siendo ignoradas. En 2024, las micro y pequeñas empresas obtuvieron de prestamistas informales o usureros un estimado de US\$ 1,251.5 millones, monto que representa el 7.4 % de todo el crédito otorgado por el sistema financiero formal a sus diferentes clientes. Esta cifra corresponde únicamente al financiamiento dirigido a las MYPES y no al conjunto de la economía, lo que refuerza la magnitud del problema. La usura continúa siendo un componente estructural del ecosistema financiero nacional: sostiene el funcionamiento cotidiano de miles de empresas, pero a un costo que erosiona sus márgenes de rentabilidad, restringe la inversión productiva y perpetúa la informalidad.

Las condiciones bajo las que opera este financiamiento son abiertamente abusivas. Encuestas realizadas indican que las tasas de interés promedio anual cobradas por los prestamistas informales alcanzaron 2,628% en 2019 y 1,869% en 2022, con casos extremos que superaron el 13,500%, niveles que multiplican más de veinte veces las tasas promedio del crédito formal. Estos préstamos se caracterizan además por montos bajos —en su mayoría de menos de US\$ 500—, plazos menores a 30 días, pagos diarios y la exigencia de garantías que van desde pagarés y letras de cambio hasta firmas solidarias o hipotecas, lo que deja a los empresarios MYPE expuestos a la pérdida inmediata de sus activos ante cualquier incumplimiento.

A pesar de este contexto, ocho de cada diez MYPES recurren a esta forma de financiamiento, atraídas por desembolsos casi inmediatos, trámites mínimos y una flexibilidad que el sistema financiero formal no les ofrece.

El desglose de las estimaciones permite comprender las dinámicas que alimentan el fenómeno. Más de la mitad del financiamiento usurario corresponde a MYPES que se autoexcluyen del sistema financiero regulado, convencidas de que este resulta inaccesible para su realidad operativa. Otro grupo combina crédito formal e informal para completar capital de trabajo, lo que refleja la insuficiencia de la oferta regulada. Un tercer segmento llega a los prestamistas tras ser rechazado por instituciones formales debido a falta de garantías, historial crediticio o documentación. En todos los casos, la usura se impone como la opción “rápida y segura”, pero a costa de hipotecar el futuro de las empresas.

Esta persistencia desnuda la ineficacia de la Ley Contra la Usura, promulgada en 2013 con la expectativa de proteger a los prestatarios más vulnerables y reducir las prácticas abusivas. Una década después, la evidencia es contundente: el 62.2% de las MYPES sigue recurriendo a prestamistas informales y pagando tasas desproporcionadas.

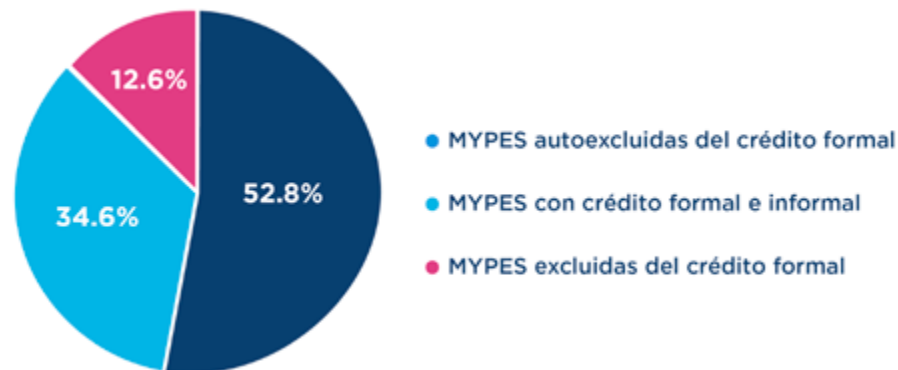
Monto de crédito otorgado por prestamistas informales a MYPES informales y semiformales rechazadas por el sistema financiero formal (en US\$ millones)

Segmento de MYPES	Monto anual (millones)
MYPES con crédito formal e informal	\$432.4
MYPES excluidas del sistema crediticio formal	\$157.8
MYPES autoexcluidas del sistema crediticio formal	\$661.3
TOTAL	\$1,125.5

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Las debilidades de la ley se expresan en tres planos. Primero, su diseño legal excluye del cálculo de topes al mercado informal, dejando fuera precisamente al segmento donde opera la usura más extrema. Segundo, la supervisión es prácticamente inexistente en territorios y circuitos financieros donde los prestamistas usureros operan con total impunidad. Y tercero, la normativa no establece incentivos para que el sistema financiero formal amplíe su cobertura hacia segmentos de mayor riesgo, lo que termina reforzando el círculo de exclusión.

Distribución del monto total de crédito informal entre segmentos de las MYPES



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

En definitiva, la usura aplicada a las MYPES constituye un mecanismo de financiamiento de altísimo costo y escala macroeconómica que asfixia a la mayoría de MYPES subsistencia y a un porcentaje significativo de otros segmentos de la MYPE. Sus efectos van más allá de la inestabilidad empresarial: limitan la productividad, reducen las posibilidades de encadenamiento productivo y restringen la generación de empleos de calidad. Este hallazgo, por su magnitud y consecuencias, se erige como una señal de alerta para el país.

Enfrentar la usura requiere una revisión integral de la Ley Contra la Usura, la creación de instrumentos financieros formales adaptados a ingresos irregulares y baja documentación, el fortalecimiento de la supervisión en territorios críticos y la expansión de programas de educación financiera que empoderen a los empresarios en la toma de decisiones. De lo contrario, la usura seguirá consolidándose como uno de los principales frenos al desarrollo económico y social de El Salvador.

4. La exclusión financiera de las microempresas de subsistencia es progresiva: del deterioro crediticio al abandono del sistema formal y, finalmente, a la usura

La exclusión financiera de los microempresarios de subsistencia que han desertado del sistema financiero formal sigue un proceso gradual que inicia con el deterioro de su perfil crediticio, continúa con la migración entre instituciones formales en condiciones cada vez más onerosas y culmina con la dependencia del crédito informal. La pandemia y la inflación alimentaria aceleraron esta trayectoria: los ingresos se contrajeron, la mora se disparó y, en consecuencia, aumentaron los créditos castigados a partir de 2023, mostrando que miles de negocios aún no logran recuperarse.

La evidencia es clara: el 78.2% de los asesores de microfinanzas reconoce un incremento en la morosidad y en la salida de clientes del sistema formal. Ante este cierre progresivo de puertas, los microempresarios se ven obligados a recurrir al financiamiento informal. El 78.8% de los asesores encuestados sostienen que varios de sus exclientes desertores han recurrido a prestamistas usureros, mientras que la encuesta a microempresarios confirma que uno de cada cinco ya tiene deudas con ellos. Este tránsito hacia la usura responde tanto a la imposibilidad de acceder al crédito formal por un historial deteriorado, como a la atracción de condiciones inmediatas: menos requisitos, rapidez en el desembolso y mayor flexibilidad en las garantías.

El sobreendeudamiento no se resuelve cuando los empresarios abandonan una institución financiera formal; por el contrario, tiende a diversificarse y complejizarse. Entre los microempresarios desertores, el 64.4% mantiene créditos con otras entidades financieras formales, pero más del 32% ya presenta mora en esos nuevos compromisos. Además, un 18.2% combina deudas con instituciones formales y prestamistas informales, lo que configura un escenario de altísimo riesgo. Un 2.6% ha migrado por completo al financiamiento informal, y un 14.8% ya no posee obligaciones crediticias activas. Esta fragmentación del endeudamiento, sin mecanismos que consoliden la información, debilita seriamente la capacidad de las instituciones financieras para evaluar el riesgo real de los solicitantes y tomar decisiones adecuadas.

El crédito informal, lejos de ser un alivio, opera como una trampa: impone tasas de interés exorbitantes, sin garantías legales y bajo prácticas de cobro que pueden incluir acoso o amenazas. La situación se agrava con la ineficacia de la Ley contra la Usura, cuyo mecanismo de denuncia apenas es utilizado. La mayoría de microempresarios evita denunciar por temor a perder acceso a financiamiento (48.1%), por desconocimiento del procedimiento (35.4%) o por miedo a represalias (13.7%). En este vacío de protección, los prestamistas informales operan con total impunidad.

Un aporte decisivo de este informe es haber visibilizado las necesidades y expectativas de los microempresarios en problemas. Su principal demanda es clara: reducción de tasas de interés (72.4%), acompañada de flexibilización de requisitos (41%), eliminación de comisiones (23.1%) y agilización en los desembolsos (20.6%). También destacan la necesidad de reestructuración de deudas con tasas más bajas (52.7%), asesoría personalizada en finanzas (40.9%) y capacitaciones en gestión (31.1%). Estas respuestas reflejan que no buscan endeudarse más, sino recuperar estabilidad y reincorporarse al sistema formal en condiciones sostenibles

En suma, la exclusión financiera de las microempresas de subsistencia debe entenderse como un proceso progresivo y estructural. Su combinación con el sobreendeudamiento y la usura convierte al crédito en un mecanismo de empobrecimiento en lugar de inclusión. Revertir esta tendencia exige programas de reestructuración y reintegración, una central de riesgo unificada, productos adaptados a la realidad de los ingresos irregulares y mecanismos efectivos de protección frente a la usura. Solo así el crédito podrá volver a cumplir su función como instrumento de desarrollo y no como trampa de exclusión.

Acceso al crédito de microempresarios de subsistencia con créditos incobrables en alguna entidad financiera formal

Condición de accesos a crédito	
Tiene crédito solamente con otras instituciones formales	64.4
Tiene crédito con otras instituciones formales y con prestamistas informales	18.2
Tiene créditos solamente con prestamistas informales	2.6
No tiene créditos con nadie	14.8
Total	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

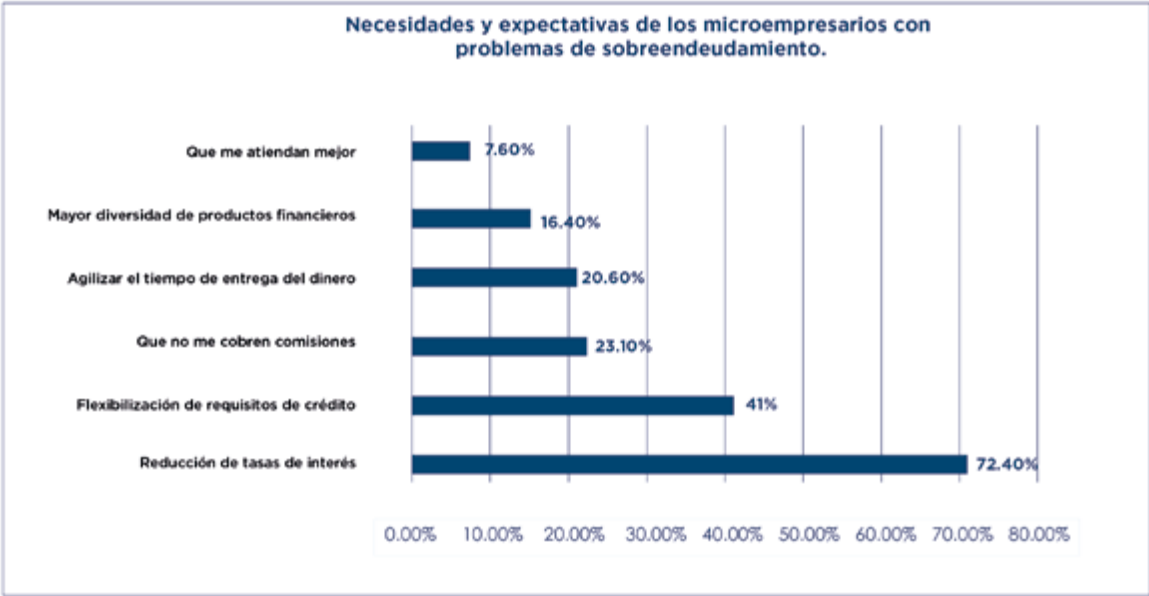
5. La digitalización de las MYPES salvadoreñas avanza, pero de manera desigual y con un énfasis casi exclusivo en canales comerciales

La transformación digital entre las MYPES salvadoreñas muestra avances importantes, pero sigue siendo incompleta y marcada por profundas desigualdades. La mayoría de empresas ya accede a internet, aunque con limitaciones asociadas al costo y, sobre todo, a la calidad del servicio, que condiciona directamente qué herramientas pueden aprovechar. Mientras el internet móvil ha permitido a negocios pequeños o informales conectarse de manera flexible y de bajo costo, su lentitud y baja capacidad restringen el uso de aplicaciones más complejas; en contraste, la banda ancha fija, más común en MYPES de mayor tamaño y formalización, facilita la incorporación de sistemas de gestión, análisis de datos y plataformas más avanzadas.

En cuanto al uso, la digitalización se concentra en canales comerciales. WhatsApp y Facebook son la puerta de entrada: ocho de cada diez

empresarios utilizan la primera y seis de cada diez la segunda, principalmente para comunicarse con clientes y promocionar productos. Otras plataformas, como TikTok, Instagram o sitios web tienen presencia más reducida, y las herramientas básicas —correo electrónico o programas de oficina— son utilizadas apenas por tres de cada diez. El uso de sistemas especializados, como CRM, ciberseguridad o inteligencia artificial, se mantiene marginal.

Acceso al crédito de microempresarios de subsistencia con créditos incobrables en alguna entidad financiera formal

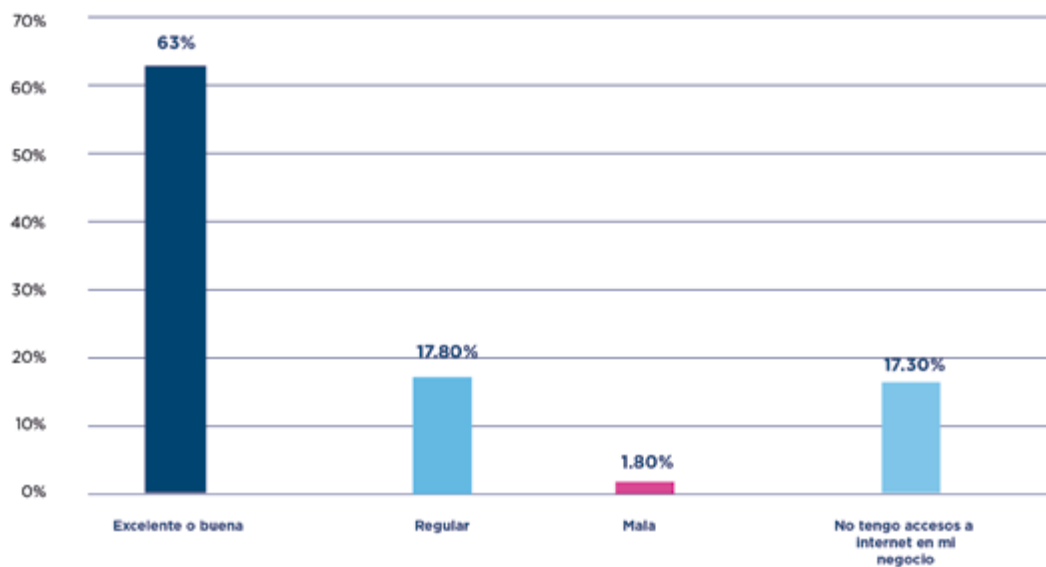


Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

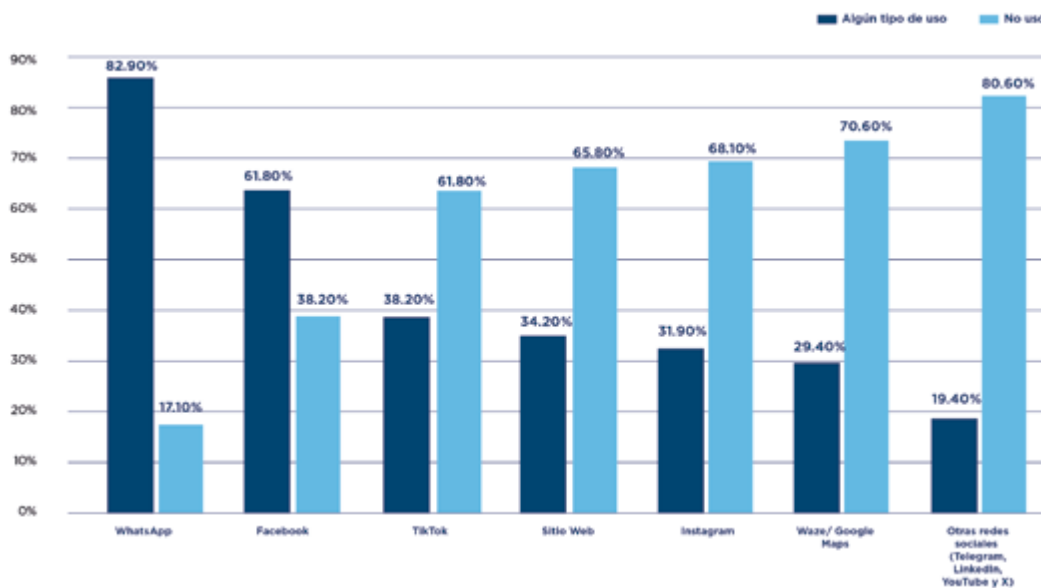
La adopción de pagos digitales es todavía incipiente: dos de cada tres empresarios siguen operando con efectivo, incluso con la existencia de soluciones gratuitas y accesibles como Transfer365, que es la herramienta digital más utilizada entre quienes sí han dado el paso. Esta preferencia limita la trazabilidad financiera y la posibilidad de acceder a clientes institucionales o modelos de negocio en línea.

Los procesos internos son la dimensión más rezagada. Casi la mitad de las MYPES no ha digitalizado ninguna función administrativa, y las que lo han hecho se concentran en áreas operativas como coordinación de entregas, mientras la gestión financiera, de inventarios, de personal o de información estratégica sigue siendo predominantemente manual. La formación digital también es escasa: menos de uno de cada cinco empresarios ha utilizado plataformas para capacitarse, lo que frena el desarrollo de nuevas competencias y la apropiación de herramientas más sofisticadas.

Porcentajes de MYPES con acceso y calidad del servicio de internet



Uso de canales y redes sociales en la gestión de las MYPES*



*Entre los usos considerados se incluye: la atención de clientes, ventas, inversión en publicidad y otros usos.

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Factores estructurales explican gran parte de estas diferencias: el tamaño del empresario, el nivel educativo, el grado de formalización y el sector económico condicionan el tipo y la intensidad del uso tecnológico. Los pequeños empresarios, los formales y los que cuentan con educación

superior son quienes reportan mayores niveles de digitalización, aunque en algunos casos los semiformales destacan en la incorporación de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial. Por sector, producción y servicios muestran un patrón más diversificado, mientras que comercio y agro se concentran en funciones más básicas como la coordinación de entregas.

Actividades internas de las MYPES con algún nivel de digitalización



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Finalmente, las percepciones del empresariado confirman esta situación: la principal oportunidad que reconocen en la digitalización es aumentar la visibilidad y acceder a nuevos mercados, mientras que otras ventajas como la productividad, la reducción de costos o la capacitación son mencionadas en menor medida. Entre las barreras, predominan el alto costo, la falta de conocimientos, la baja calidad del internet y la dificultad para encontrar proveedores confiables.

En síntesis, la digitalización de las MYPES salvadoreñas avanza, pero con un perfil limitado y desigual, fuertemente orientado a la interacción con el cliente y con serias carencias en la gestión interna, los procesos de pago y la formación. El gran desafío es ampliar el horizonte digital del sector hacia un uso más integral y estratégico de la tecnología que contribuya de manera decisiva a mejorar su productividad, competitividad e inserción en mercados más dinámicos.

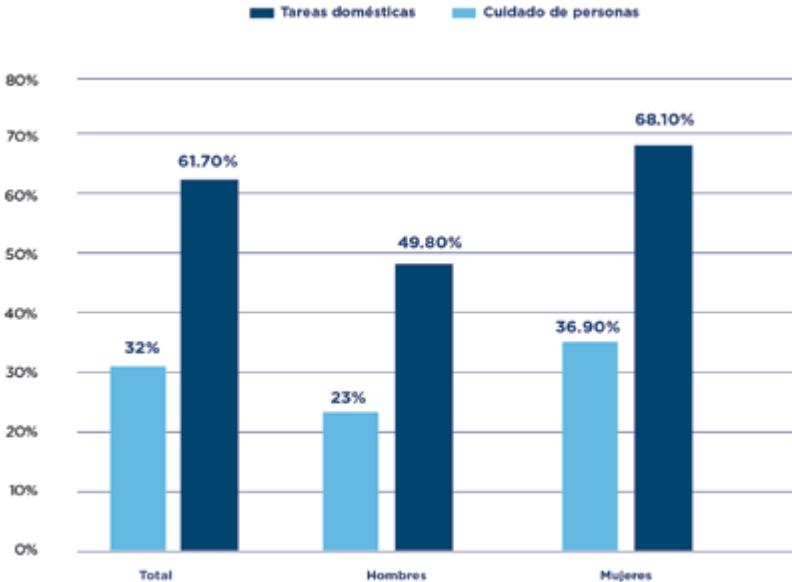
6. El costo oculto de las MYPES: la doble jornada que limita tanto su crecimiento como el desarrollo del país.

El tiempo que las MYPES dedican cada día al trabajo doméstico y de cuidado constituye una restricción estructural para su crecimiento y rentabilidad. Más de seis de cada diez empresarios (61.7 %) realizan tareas domésticas sin

recibir una remuneración y un tercio (32 %) cuida de personas dependientes sin recibir una remuneración, lo que equivale a 4.1 horas diarias de sobre trabajo o de tiempo restado a la gestión del negocio. Esto debilita su capacidad de atender la demanda, reduce el acceso a formación continua y frena la expansión de sus emprendimientos, con efectos particularmente severos en las microempresas de subsistencia y de acumulación simple, así como en los empresarios que viven en hogares monoparentales. La carga es todavía más pesada para las empresarias, que dedican en promedio cinco horas diarias a estas tareas frente a 2.5 de los hombres. Esta sobrecarga no solo reduce su tiempo disponible para el negocio, sino que amplía las brechas de ingreso, frena su crecimiento y reduce su aporte a la economía.

Este fenómeno se inserta en una transición social en curso: del modelo tradicional de un solo proveedor de ingresos –generalmente masculino– al de dos proveedores por hogar, o incluso de un solo proveedor predominantemente femenino. Si esta mayor participación de las mujeres en el mercado laboral se limita a sumar trabajo remunerado al no remunerado, como ocurre con un alto porcentaje de empresarias MYPE, el resultado en términos de desarrollo humano es un retroceso: jornadas más largas, mayor agotamiento y nulo avance en bienestar o equidad. Solo si el Estado y el mercado asumen parte de las tareas de cuidado, este cambio se convierte en una verdadera palanca de desarrollo: libera tiempo, eleva

Empresarios MYPE que asumen tareas domésticas y de cuidado sin remuneración

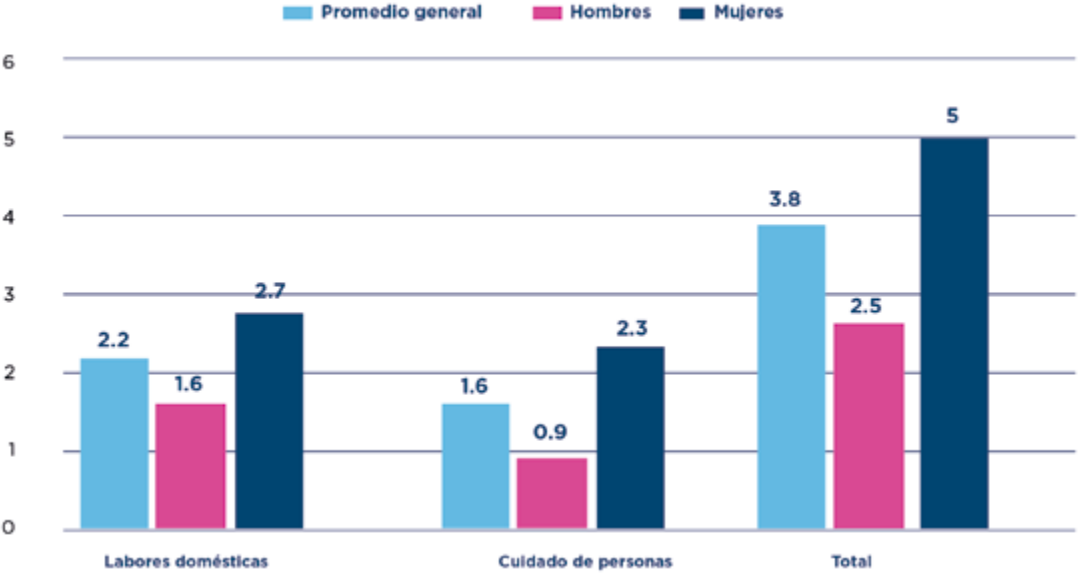


Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

la capacidad de generar ingresos, permite una distribución más justa de las responsabilidades familiares y reduce muchas desigualdades que hoy frenan el crecimiento económico.

El vínculo entre cuidado y desarrollo es decisivo. El bienestar de una nación se basa en el despliegue de las capacidades de su gente y, para ello, el cuidado en la primera infancia es el punto de partida. Invertir oportunamente en la expansión de las capacidades de las personas asegura que, al incorporarse a la vida laboral, puedan desarrollar los planes de vida que consideran valiosos y generar ingresos suficientes para sostener altos niveles de bienestar en todas las etapas de la vida. Sin esta base, cualquier país queda atrapado en un círculo de baja productividad, insuficiente inversión y empleo, lento crecimiento, escaso ahorro para la vejez y presiones fiscales insostenibles.

Distribución del tiempo promedio dedicado al trabajo domestico y de cuidado



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

El Salvador, sin embargo, mantiene el cuidado casi por completo en la esfera familiar, con baja participación de la empresa privada y sin una red pública o programas gubernamentales de apoyo que liberen tiempo ni potencien capacidades, a diferencia de los países de alto desarrollo humano que han fortalecido de forma sostenida sus sistemas de cuidado.

Esta carencia frena la productividad empresarial y el progreso social, pero también constituye un campo fértil para un nuevo tipo de emprendimientos.

Más de la mitad del empresariado MYPE ve posible incursionar en servicios de cuidado, aunque solo una cuarta parte lo haría de inmediato, frenada por la falta de financiamiento, capacitación y claridad regulatoria. Si el país impulsa una estrategia que combine incentivos de distinta naturaleza para este tipo de emprendimientos, la demanda latente —guarderías, servicios para personas mayores y atención especializada— puede convertirse en un nuevo tipo de actividad económica que, además de liberar de tiempo a las familias, contribuirá a elevar la productividad de las MYPES y generará más empleos de calidad.

Los hallazgos de este informe envían un mensaje contundente: el futuro económico de El Salvador depende, en gran medida, de sus micro y pequeñas empresas. Su aporte cercano a la mitad del PIB, junto con su peso en la generación de empleo, en la provisión de medios de vida y en la articulación territorial, las sitúa en el corazón de cualquier estrategia de desarrollo que aspire a ser inclusiva y sostenible.

Sin embargo, su potencial se ve frenado por factores que no pueden abordarse de manera aislada: un sistema de financiamiento formal con dificultades para atender a las unidades económicas más inestables, la usura que consume capital y rentabilidad, la lenta adopción de herramientas digitales, la ausencia de servicios de cuidado que liberen tiempo productivo y un entorno de competencia desleal que estrecha márgenes y desincentiva la inversión.

El Estado de la MYPE 2025 demuestra que superar estos desafíos no es solo un asunto sectorial, sino una apuesta decisiva por el bienestar colectivo. Colocar a las MYPES en el centro de la política económica es, por tanto, una condición indispensable para elevar la productividad nacional, generar empleo de calidad y traducir el crecimiento económico en mejoras concretas y sostenibles en la vida de la mayoría de la población salvadoreña.



Diana Rivas,
Magic Locker

Capítulo 1

**Contribución de las
MYPES formales al PIB**

“

Donde las **MYPES**
prosperan, crecen
las **comunidades** y
se fortalece el tejido
económico **del país**

”

Introducción

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) son, sin lugar a duda, el eje central de la economía salvadoreña. Representan más del 99% del parque empresarial, están presentes en todo el territorio, emplean a más de dos tercios de la población y, en su mayoría, son lideradas por mujeres. Pese a ello, su papel ha sido minimizado en el debate público, en el diseño de políticas económicas y en la asignación de recursos estatales y de cooperación. Usualmente suelen ser conocidas únicamente como generadoras de empleo de subsistencia, como refugio frente al desempleo o como mecanismos de arraigo ante la migración. Se reconoce su función social, pero se omite una dimensión esencial: su peso directo en la producción nacional.

El informe *El estado de la MYPE 2024*. La otra cara de la economía dio un paso decisivo para revertir esa omisión al estimar, por primera vez, la contribución de las MYPES informales al Producto Interno Bruto (PIB). Los resultados fueron contundentes: este sector aportó, en promedio, el 42.9% del PIB entre 2016 y 2023, aunque su participación se redujo progresivamente después de la pandemia de la Covid-19 hasta llegar a 36.3% en el último año de la serie. La caída reflejó la vulnerabilidad del sector ante crisis sanitarias y económicas, así como sus dificultades para trasladar costos en contextos inflacionarios. El estudio también evidenció la heterogeneidad de las MYPES: desde microempresas de subsistencia que apenas logran cubrir sus necesidades básicas hasta pequeñas empresas con mayor capacidad de acumulación e inserción en cadenas de valor. En suma, reveló la paradoja de un sector que sostiene a la mayoría de las familias salvadoreñas, pero enfrenta enormes obstáculos para crecer y consolidarse.

Además, ese ejercicio demostró, con evidencia empírica, lo que antes solo se intuía: las MYPES son para la economía nacional como el lado oculto de la luna, no porque sea el más oscuro, sino porque, pese a ser el más grande, es el que no se ve. Sin embargo, al centrarse exclusivamente en la informalidad, el estudio dejó abierta una interrogante fundamental: ¿qué ocurre con las MYPES formalmente registradas, aquellas que cumplen con la normativa vigente, tributan, generan empleo regulado e incorporan a sus trabajadores en la seguridad social? Responder a esta pregunta es clave para completar la radiografía del sector y, sobre todo, para obtener por primera vez una estimación integral de la contribución de todas las MYPES —formales e informales— al PIB de El Salvador.

El presente capítulo aborda precisamente este vacío. Con base en la metodología del Sistema de Cuentas Nacionales 2008 y en los estados financieros reportados por micro y pequeñas empresas registradas, se estima la participación de las MYPES formales en la generación de valor agregado para el período 2020–2023. El análisis permite, además de dimensionar su contribución al PIB, visibilizar su aporte tributario, el peso que dentro de su funcionamiento tienen los gastos financieros y la proporción que dentro del valor agregado que generan representan sus beneficios.

Para ello, el capítulo se estructura en cinco apartados: en el primero se describe la proporción de las MYPES formales dentro de la estructura empresarial del país; en el segundo se detalla la metodología utilizada para estimar su contribución al PIB; en el tercero se presentan los resultados del ejercicio, incluyendo el análisis específico de la contribución al PIB y la distribución del valor agregado; finalmente, en el último apartado se exponen las principales conclusiones y recomendaciones.

De esta manera, el capítulo complementa el ejercicio que se hizo en el informe de 2024 y constituye un paso más hacia el reconocimiento pleno de las MYPES como columna vertebral de la economía salvadoreña. Lejos de ser un actor marginal, la evidencia confirma que el país depende en gran medida de la vitalidad y sostenibilidad de este tejido empresarial. Cuando las MYPES prosperan, el país entero se beneficia; cuando enfrentan dificultades, el impacto se extiende a toda la sociedad. Medir y valorar su contribución al PIB no es, por tanto, un ejercicio meramente estadístico, sino un acto de justicia económica y una base indispensable para replantear la política pública hacia un sector que, aunque históricamente relegado, constituye el verdadero motor del crecimiento y la inclusión en El Salvador.

1.1. Proporción de las MYPES formales en la estructura empresarial del país

Para medir la contribución de las MYPES formales al PIB de la economía salvadoreña, es indispensable determinar previamente la cantidad de este tipo de unidades económicas que existen en el país.

El punto de partida fue la clasificación por tamaño de las MYPES realizada por el Observatorio MYPE de FUSAI, la cual retoma los lineamientos de la Ley MYPE (Decreto Legislativo No. 957, 2017) y de la Política de Integración Económica de la Microempresa (CONAMYPE, 2024). Estas normativas establecen parámetros cuantitativos a partir del nivel de ventas mensuales, lo que permite segmentar al sector con mayor precisión

y reconocer las capacidades, limitaciones y necesidades diferenciadas de cada estrato empresarial. En dicha clasificación se distinguen cinco categorías: las microempresas de subsistencia, con ventas de hasta 1,500 dólares mensuales;¹ las de acumulación simple, con ventas entre 1,501 y 3,000 dólares; las de acumulación ampliada, con un rango de entre 3,001 y 6,000 dólares; las de expansión, con ventas que oscilan entre 6,001 y 15,000 dólares; y las pequeñas empresas, cuyo nivel de ventas se ubica entre 15,001 y 150,000 dólares al mes.

Partiendo de la clasificación por tamaño y la condición de formalidad, el Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI elaboró en octubre de 2024 una radiografía de las 890,181 unidades económicas registradas en el país en 2023. Los resultados son contundentes: 854,914 empresas — equivalentes al 96% del total— correspondían a MYPES informales; 31,666 empresas —3.6%— eran MYPES formales; 2,647 —0.3%— se clasificaban como medianas empresas; y únicamente 954 —apenas el 0.1%— como grandes empresas. En conjunto, las MYPES sumaban 886,580 unidades, lo que representa el 99.6% del parque empresarial salvadoreño (véase Tabla 1.1).

Dentro del grupo de MYPES formales, 26,916 correspondían a microempresas, lo que equivale al 3% del total del parque empresarial del país, mientras que las 4,750 restantes se clasificaban como pequeñas empresas, representando el 0.5% del total.

1. Las microempresas de subsistencia también se dividen en dos estratos: de subsistencia I, con ventas mensuales de hasta US\$ 475 y, de subsistencia II, con ventas mensuales de más de US\$ 475 hasta US\$ 1500.

Tabla 1.1. Distribución de las MYPES según tamaño

Categoría MYPE	Número	Porcentaje
<i>MYPES informales</i>	854,914	96.0
Subsistencia	580,743	65.2
Acumulación simple	118,577	13.3
Acumulación ampliada	56,937	6.3
Expansión	58,305	6.6
Pequeña empresa	40,352	4.5
<i>MYPES formales</i>	31,666	3.6
Microempresas	26,916	3.0
Pequeñas empresas	4,750	0.5
<i>Total de MYPES</i>	886,580	99.6
Medianas empresas	2,647	0.3
Grandes empresas	954	0.1
Total	890,181	100.0

Fuente: Cálculos del Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI a partir de Encuesta de Negocios MYPE 2023 de CONAMYPE, Detalle de empresas clasificadas por tamaño del BCR, Declaraciones de renta 2023, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2023 de ONEC/BCR, y Estadísticas de trabajadores y patronos cotizantes a mayo de 2023 del ISSS.

1.2. Metodología para determinar la contribución de las MYPES formales al PIB

Una vez identificada la cantidad de MYPES formales en el país y su peso relativo dentro del parque empresarial, se definió una muestra estadísticamente representativa diferenciada entre microempresas y pequeñas empresas. Para ello, el Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI seleccionó 81 unidades a partir de un directorio empresarial del Banco Central de Reserva (BCR) que contenía 218 empresas correspondientes a los estratos investigados. La muestra quedó conformada por 28 microempresas y 53 pequeñas empresas, lo que

garantiza un nivel de confianza del 90% y un margen de error del 9%. El mayor peso de las pequeñas empresas se explica porque la mayoría de MYPES formales registradas en el directorio del BCR correspondía a este estrato.

El cálculo de la producción de las MYPES formales y de su aporte al PIB se efectuó aplicando la metodología del ingreso de los factores productivos, conforme al Sistema de Cuentas Nacionales 2008. En esencia, este ingreso corresponde al valor generado por las unidades económicas una vez deducidos, a precios de productor, los costos y gastos relacionados con la adquisición de insumos y el proceso productivo. Bajo este enfoque, se consideran tanto la remuneración de los asalariados como el ingreso mixto bruto que corresponde a los propietarios de las empresas. Esta metodología permite homologar los resultados y expresarlos como proporción del PIB a precios corrientes, mostrando así el aporte efectivo de las MYPES formales a la producción nacional, según la estructura de la cuenta de generación de ingreso (véase Tabla 1.2).

Tabla 1.2. Distribución de las MYPES según tamaño

Empleos	Recursos
Remuneración de los asalariados [Más] Impuesto sobre la producción e importaciones [-] Subvenciones	Valor Agregado Bruto
Excedente de explotación bruto Ingreso Mixto bruto	

Fuente: Cálculos del Observatorio de la Escuela LID de FUSAI a partir de la metodología descrita

El procedimiento seguido fue el siguiente:

- a. Recolección de datos. Se recopilaron datos de las MYPES formales integrantes de la muestra sobre salarios, remuneraciones y el ingreso mixto bruto contenidas en copias de sus estados financieros archivados en el Centro Nacional de Registros (CNR).
- b. Cálculo del ingreso de los factores productivos. Para cada empresa se sumaron los sueldos y salarios con el ingreso mixto bruto, obteniendo así el ingreso total generado por los factores productivos.

- c. Definición del ingreso mixto bruto. Se consideró como el excedente (o déficit) de las actividades productivas que corresponde directamente a los propietarios de las MYPES.
- d. Agregación por estratos. Las MYPES formales integrantes de la muestra fueron divididas en dos estratos (microempresas y pequeñas empresas), sumando el ingreso de los factores productivos de cada grupo.
- e. Estimación nacional por estrato. El ingreso total de los factores productivos de cada estrato se obtuvo multiplicando el ingreso promedio calculado en la muestra por el número estimado de empresas en ese estrato a nivel nacional.
- f. Ingreso total. Se sumaron los ingresos de ambos estratos para calcular el ingreso total de los factores productivos de las MYPES formales en el país.
- g. Proporción del PIB. Finalmente, este ingreso total se dividió entre el valor del PIB nacional, obteniéndose así la contribución relativa de las MYPES formales.

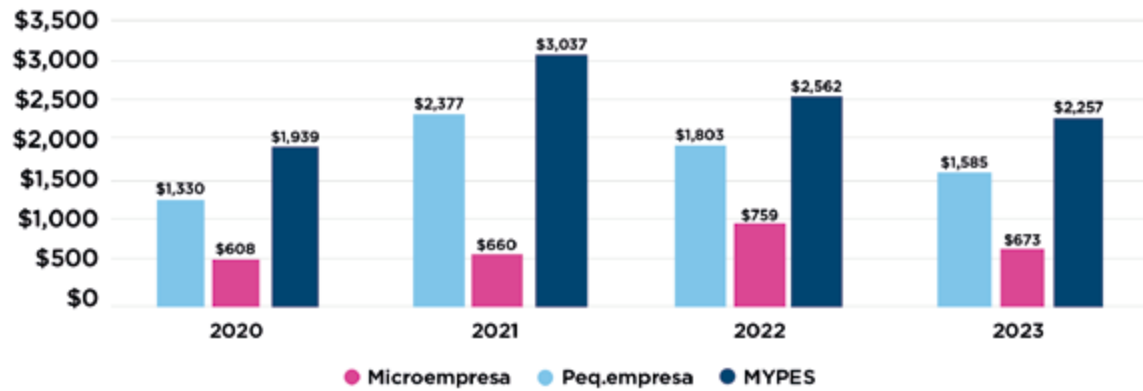
1.3. Resultados del ejercicio

Aplicando la metodología descrita, se estimó que la producción de las MYPES formales a precios corrientes alcanzó los US\$ 1,939 millones en 2020 (US\$ 1,330 millones generados por las microempresas y US\$ 608 millones por las pequeñas empresas). En 2021 ascendió a US\$ 3,037 millones (US\$ 2,377 millones las microempresas y US\$660 millones las pequeñas). En 2022 fue de US\$ 2,562 millones (US\$1,803 millones y US\$ 759 millones, respectivamente). Finalmente, en 2023 totalizó US\$ 2,257 millones, de los cuales US\$ 1,585 millones correspondieron a las microempresas y US\$ 673 millones a las pequeñas empresas (véase Figura 1.1).

1.3.1. Contribución de las MYPES formales al PIB

De acuerdo con las estimaciones del BCR, el Producto Interno Bruto (PIB) de El Salvador, a precios corrientes, alcanzó los 24,921 millones de dólares en 2020, 29,043 millones en 2021, 32,870 millones en 2022 y 33,854 millones en 2023. Al relacionar la producción agregada de las MYPES formales con el PIB, se observa que su contribución promedio en el período fue del 8.2%. Esta participación pasó de 7.8% en 2020 a 10.5% en 2021, para luego descender a 8.0% en 2022 y situarse en 6.7% en 2023 (véase Figura 1.2).

Figura 1.1 Distribución de las MYPES según tamaño



Fuente: Cálculos del Observatorio de la Escuela LID de FUSAI a partir de la metodología descrita

Cabe destacar que, en términos relativos, este aporte resulta más de dos veces y media superior al peso que las MYPES formales tienen dentro del parque empresarial nacional (8.25% del PIB frente a apenas el 3.6% del total de empresas), lo que evidencia sus mayores niveles de productividad.

Figura 1.2. Distribución de las MYPES según tamaño



Fuente: Cálculos del Observatorio de la Escuela LID de FUSAI a partir de la metodología descrita.

Al desagregar la contribución de las MYPES formales según estrato, se observa que las microempresas formales aportaron en promedio el 6.0% del PIB durante el período 2020–2023. Su participación fue de 5.3% en 2020, alcanzó un máximo de 8.2% en 2021 y descendió posteriormente hasta 4.7% en 2023.

En el caso de las pequeñas empresas formales, su aporte promedio fue menor, con un 2.3% del PIB en el mismo período. En 2020 contribuyeron con el 2.4%, pero esta proporción disminuyó paulatinamente hasta llegar a 2.0% en 2023.

El declive en la contribución de las MYPES formales al PIB responde a varios factores. Entre los más relevantes están los impactos de la pandemia de la Covid-19 y de la elevada inflación entre 2021 y 2023, que redujeron ventas y utilidades al tiempo que incrementaron el endeudamiento. A ello se suman los desalojos de los centros históricos en varias ciudades, que obligaron a numerosas empresas a operar en condiciones menos favorables o incluso a cerrar. Otro elemento que explica la reducción relativa es la reclasificación de pequeñas empresas hacia el estrato de medianas tras el repunte económico de 2021 y el dinamismo de sectores como construcción, hoteles, restaurantes y transporte, que generaron condiciones para su consolidación.

En este sentido, aunque la menor participación relativa de las MYPES formales refleja sus dificultades para sostenerse en un entorno adverso, también da cuenta de un fenómeno positivo: el crecimiento de un segmento de empresas que logra superar los límites de la categoría MYPE y acceder al estrato de medianas. Estas empresas, con mayor capacidad productiva y mejores condiciones competitivas, están mejor posicionadas para aprovechar las oportunidades de los mercados regionales y aportar de forma más significativa al desarrollo económico del país.

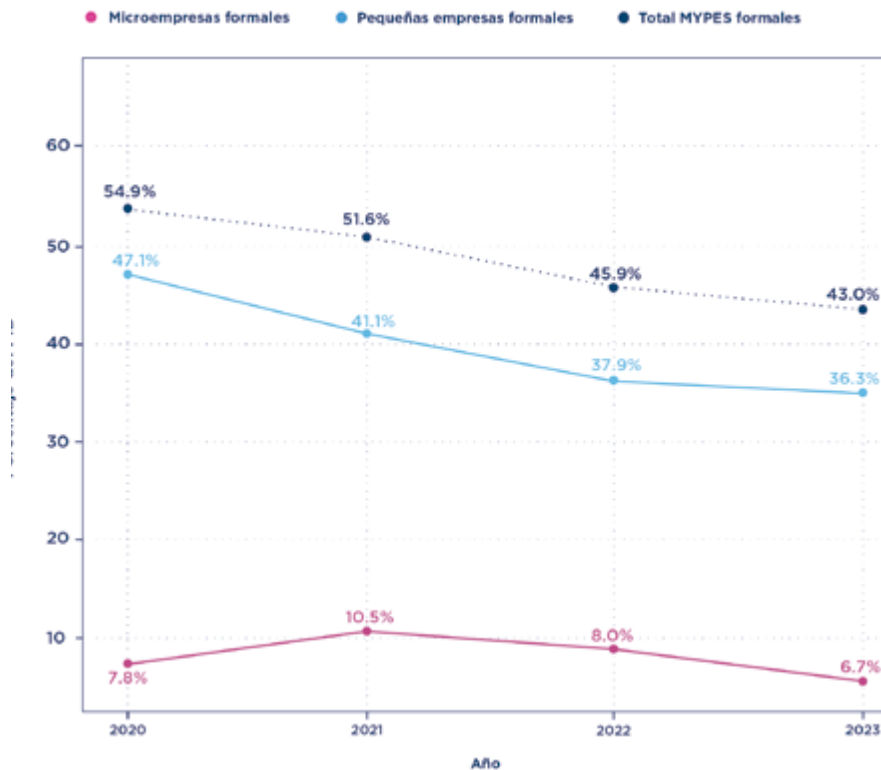
A pesar de este declive, al sumar la contribución de las MYPES formales al PIB con el aporte de las MYPES informales calculado en el capítulo 1 del informe *El estado de la MYPE 2024. La otra cara de la economía*, se obtiene que, en conjunto, las MYPES aportaron en promedio el 48.8% del PIB salvadoreño durante el período 2020-2023, una proporción que equivale al doble del ingreso proveniente de remesas familiares (véase Figura 1.3).

1.3.2. Distribución del valor agregado de las MYPES formales

La producción de las MYPES formales puede analizarse desde la óptica de la retribución a los factores de producción, enfoque metodológico aplicado en este estudio. Bajo esta perspectiva, el valor agregado generado

por estas unidades económicas se distribuye en cuatro componentes: la remuneración de la fuerza de trabajo a través de los salarios, el costo de financiamiento expresado en los gastos financieros, la retribución al capital propio y a la iniciativa empresarial mediante el excedente bruto de explotación (EBE) y, finalmente, el pago de impuestos para cumplir con las obligaciones tributarias.

Figura 1.3. Contribución porcentual de las MYPES formales e informales al PIB (2020-2023)

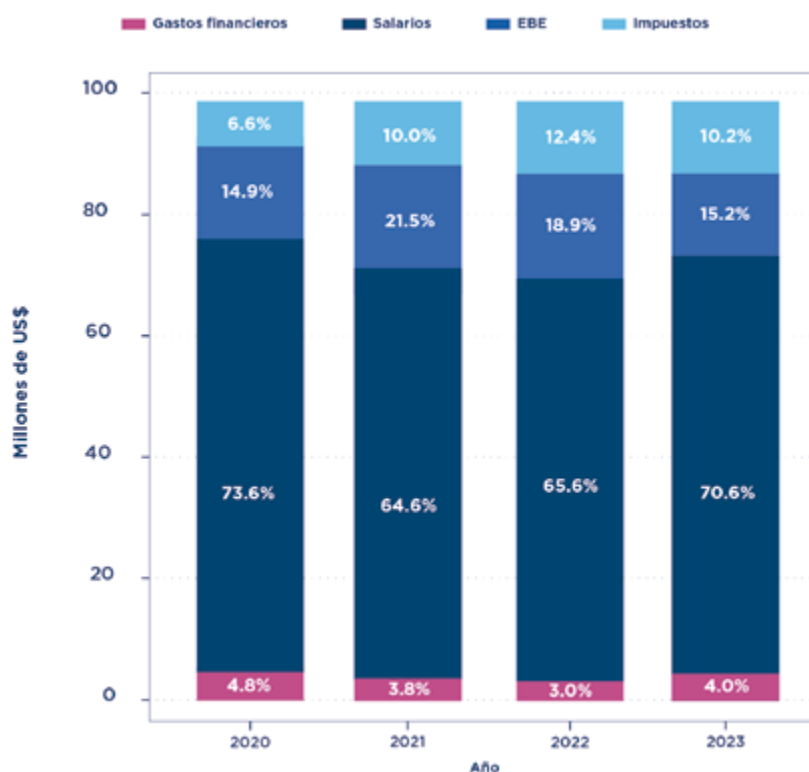


Fuente: Cálculos del Observatorio de la Escuela LID de FUSAI a partir de la metodología descrita.

Durante el período 2020-2023, los salarios representaron en promedio cerca de dos tercios el 68.6% con una participación máxima de 73.6% en 2020 y una mínima de 64.6% en 2021, lo que confirma su alta dependencia de la mano de obra. El excedente bruto de explotación (EBE) ocupó el segundo lugar, con un aporte promedio del 16.6%. Su participación fue de 14.9% en 2020, alcanzó 21.5% en 2021 y luego descendió de manera paulatina hasta situarse en 15.2% en 2023, reflejando una tendencia a la baja en la rentabilidad empresarial ejercida por asociada a las presiones de costos y a los efectos de la inflación en los últimos años..

Los impuestos registraron una tendencia ascendente, al pasar de 6.6% en 2020 a un máximo de 12.4% en 2022, antes de moderarse al 10.2% en 2023. Este comportamiento refleja un mayor peso de las cargas fiscales y parafiscales en un contexto de recuperación pospandemia. Por su parte, los gastos financieros se mantuvieron relativamente bajos y estables, aunque con un repunte en 2023, probablemente vinculado al incremento del endeudamiento y de las tasas de interés en los últimos años (véase Figura 1.4).

Figura 1.4. Distribución del valor agregado de las MYPES formales

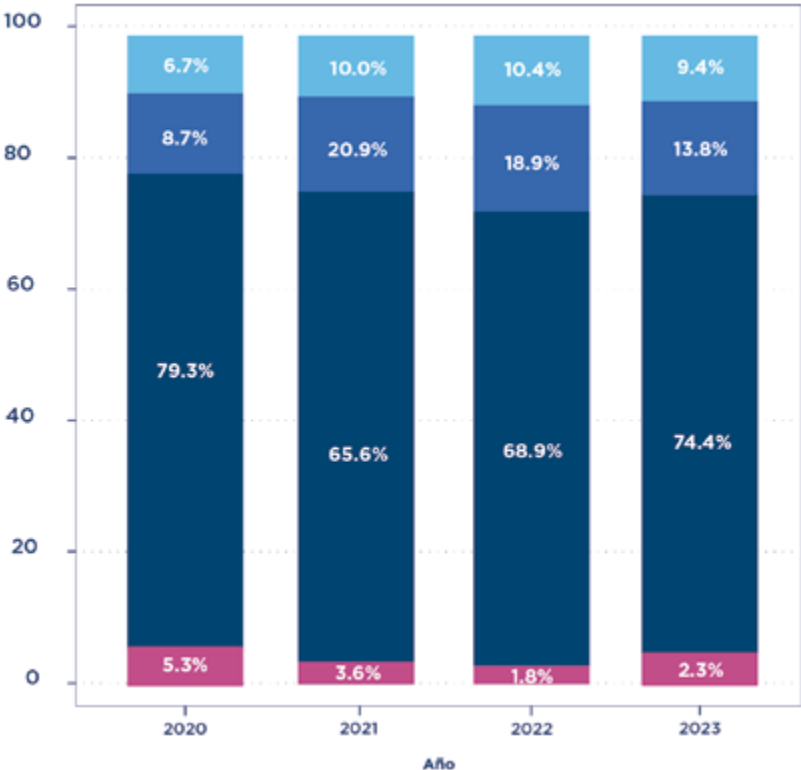


Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

En el estrato de las microempresas formales, los salarios representaron en promedio el 72.1% del valor agregado, lo que confirma su alta intensidad en el uso de mano de obra como factor productivo. Su participación alcanzó un máximo de 79.3% en 2020 y un mínimo de 65.6% en 2021. El excedente bruto de explotación (EBE), por su parte, tuvo una participación promedio del 15.6%, con un mínimo de 8.7% en 2020 y un máximo de 20.9% en 2021, para luego descender gradualmente hasta 13.8% en 2023, evidenciando las presiones significativas sobre la rentabilidad que fueron generadas por la inflación en el período analizado. Los impuestos, por su parte, promediaron

el 9.1% del valor agregado, con una tendencia ascendente que culminó en 10.4% en 2022, antes de bajar ligeramente a 9.4% en 2023. Finalmente, los gastos financieros se mantuvieron en niveles muy bajos, con un promedio de 2.1% del valor agregado (véase Figura 1.5)

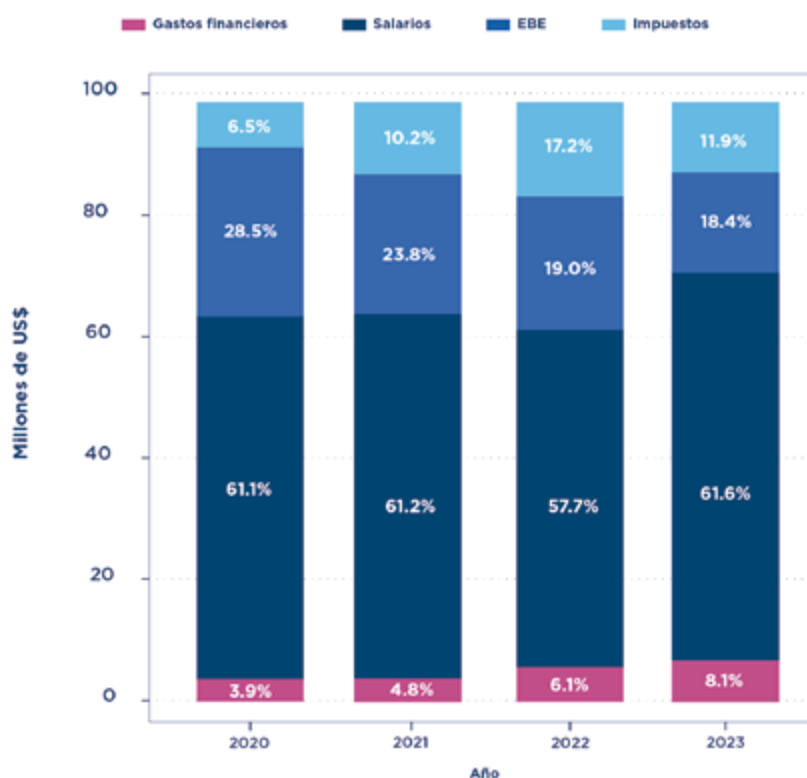
Figura 1.5. Distribución del valor agregado de las microempresas formales



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

En el caso de las pequeñas empresas formales, la estructura de distribución fue del valor agregado presentó una estructura más diversificada. Los salarios representaron en promedio el 60.4%, con un mínimo de 57.7% en 2022 y un máximo de 61.6% en 2023. El excedente bruto de explotación (EBE) alcanzó niveles superiores, en un promedio de 22.4%, dentro de un rango de 18.4% a 28.5%, lo que indica evidencia una mayor capacidad de generar excedentes. Los impuestos también registraron una participación relativamente más alta con un promedio de 11.5% y valores que oscilaron entre 6.5% y 17.2%. Finalmente, los gastos financieros promediaron 5.7%, con una tendencia ascendente que los llevó de 3.9% en 2020 a 8.1% en 2023, (véase Figura 1.6).

Figura 1.6. Distribución del valor agregado de las pequeñas empresas formales



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

En síntesis, la comparación entre micro y pequeñas empresas formales revela diferencias significativas en la forma en que se distribuye el valor agregado. Mientras las microempresas concentran una proporción mucho mayor en salarios y muestran una rentabilidad reducida y decreciente, las pequeñas empresas exhiben una estructura más equilibrada, con un peso relativamente menor de la masa salarial y una mayor capacidad para generar excedentes.

A ello se suma que las pequeñas empresas también presentan una mayor exposición a la carga tributaria y a los gastos financieros, lo que refleja tanto su mayor grado de formalización como su mayor vinculación con el sistema crediticio. Estas diferencias confirman que, aunque ambas forman parte del mismo universo de MYPES formales, su dinámica productiva y sus desafíos son distintos, y requieren enfoques diferenciados en materia de política pública y acceso a financiamiento.

1.4. Conclusiones y recomendaciones

1.4.1. Conclusiones

- Las MYPES constituyen el eje central de la economía salvadoreña, aunque su importancia ha sido sistemáticamente invisibilizada en el debate público y en las políticas económicas. Este capítulo confirma que, pese a representar solo el 3.6% del parque empresarial, las MYPES formales aportaron en promedio el 8.2% del PIB entre 2020 y 2023.
- Al complementar el estudio realizado en 2024 sobre las MYPES informales, este capítulo permite por primera vez contar con una estimación integral de la contribución de todo el sector MYPE a la producción nacional. El resultado es contundente, las MYPES en conjunto, formales e informales, aportaron alrededor del 50% del PIB de la economía salvadoreña entre 2020-2023, consolidándose como la columna vertebral de la economía salvadoreña.
- La desagregación por estratos muestra diferencias significativas. Las microempresas formales concentran su valor agregado principalmente en salarios y presentan un margen reducido de excedente, lo que refleja su vulnerabilidad y limitaciones para crecer. En cambio, las pequeñas empresas formales exhiben una estructura más diversificada, con mayor capacidad para generar excedentes, aunque también con mayores cargas tributarias y financieras.
- El declive en la contribución de las MYPES formales al PIB en los últimos años se explica por factores externos —pandemia, inflación, desalojos en centros históricos— y por la reclasificación de algunas pequeñas empresas hacia el estrato de medianas. Este deterioro pone en evidencia la vulnerabilidad del sector ante crisis y la necesidad de un entorno institucional más favorable.

1.4.2. Recomendaciones

- Visibilizar el aporte económico de las MYPES en el debate público y en las políticas estatales. Su contribución al PIB confirma que no son actores marginales, sino pilares de la economía, y como tales deben ocupar un lugar central en la agenda económica nacional.
- En el caso de las microempresas, la política pública debería priorizar programas de capacitación, asistencia técnica y digitalización. A ello se suma la necesidad de reformar la Ley de Usura para ampliar su acceso al crédito formal y ofrecer apoyos en comercialización. Estas medidas

permitirían mejorar su productividad, diversificar sus fuentes de ingreso y reducir su dependencia casi exclusiva de la masa salarial.

- Diseñar políticas diferenciadas para micro y pequeñas empresas formales. En el caso de las microempresas, la política pública debería priorizar programas de capacitación, asistencia técnica y digitalización. A ello se suma la necesidad de reformar la Ley de Usura para ampliar su acceso al crédito formal y ofrecer apoyos en comercialización. Estas medidas permitirían mejorar su productividad, diversificar sus fuentes de ingreso. Para las pequeñas empresas, se requieren instrumentos orientados a fortalecer su capacidad de reinversión y generación de excedentes, como incentivos fiscales temporales, líneas de crédito que amplíen su acceso a financiamiento de mediano y largo plazo y una política tributaria que evite sobrecargas que limiten sus posibilidades de consolidación.
- Avanzar en una estrategia de formalización gradual y sostenible, aprovechando que, aunque son pocas, las MYPES formales aportan más del doble de lo que representan en el universo empresarial. Expandir este grupo permitiría incrementar de manera sustantiva la base productiva y tributaria del país.
- Concebir la política pública hacia las MYPES como política de desarrollo económico nacional. Medir y valorar su contribución al PIB no es un ejercicio estadístico, sino un acto de justicia económica y un paso indispensable para reorientar la política económica hacia el fortalecimiento del sector que sostiene a la mayoría de las familias salvadoreñas.



*Dr. Ciro Gregorio Lara
Cirujano Dental*

Ciro Lara,
Dental Corp

Capítulo 2

**Comportamiento del
Índice de Confianza
de la MYPE y los
factores que inhiben
su expansión**

“

Entre la presión de la **competencia** y la escasez de recursos, las **MYPES** persisten y **se resisten a desaparecer**

”

Introducción

El Índice de Confianza de la MYPE constituye una herramienta analítica diseñada por el Observatorio MYPE de la escuela LID de FUSAI para dar seguimiento al pulso del sector, tanto en su situación presente como en sus expectativas de corto plazo. Este instrumento se fundamenta en una encuesta empresarial aplicada de manera periódica, cuyos resultados permiten construir indicadores cuantitativos que reflejan la percepción de las y los empresarios en torno a la evolución de sus negocios y del entorno económico.

El Índice se compone de dos grandes dimensiones:

- Indicadores de situación, que recogen la percepción de los empresarios sobre el comportamiento reciente de las ventas, el empleo, la inversión y los precios en sus unidades económicas.
- Indicadores de expectativa, que reflejan las proyecciones empresariales en torno a esas mismas variables para el corto plazo.

En ambos casos, el cálculo se realiza mediante el balance de opinión, es decir, la diferencia entre la proporción de respuestas optimistas (al alza) y pesimistas (a la baja) en el trimestre en curso respecto al anterior.

A partir de estas dos dimensiones se obtiene el Índice de Confianza de la MYPE, expresado en puntos porcentuales, el cual sintetiza la percepción integral del sector sobre su situación actual y sus perspectivas inmediatas. Esta medida constituye un referente crucial para interpretar la confianza empresarial de las MYPES como componente clave de su dinámica económica.

El análisis incorpora también la identificación de los principales inhibidores de la actividad empresarial, es decir, los factores internos y externos que limitan el desempeño de las MYPES. Entre los más relevantes se encuentran la creciente competencia, la caída de la demanda, las dificultades financieras, la escasez de mercancías, los problemas de índole personal o familiar, así como las disposiciones gubernamentales y municipales. La delincuencia, aunque aún presente, aparece con un peso cada vez menor.

La integración de estas dimensiones brinda una comprensión de la coyuntura en que operan las MYPES salvadoreñas, así como de las oportunidades y desafíos que enfrentan. Sobre esta base, el informe concluye con un apartado de conclusiones y recomendaciones orientadas a guiar acciones que fortalezcan su desarrollo y sostenibilidad.

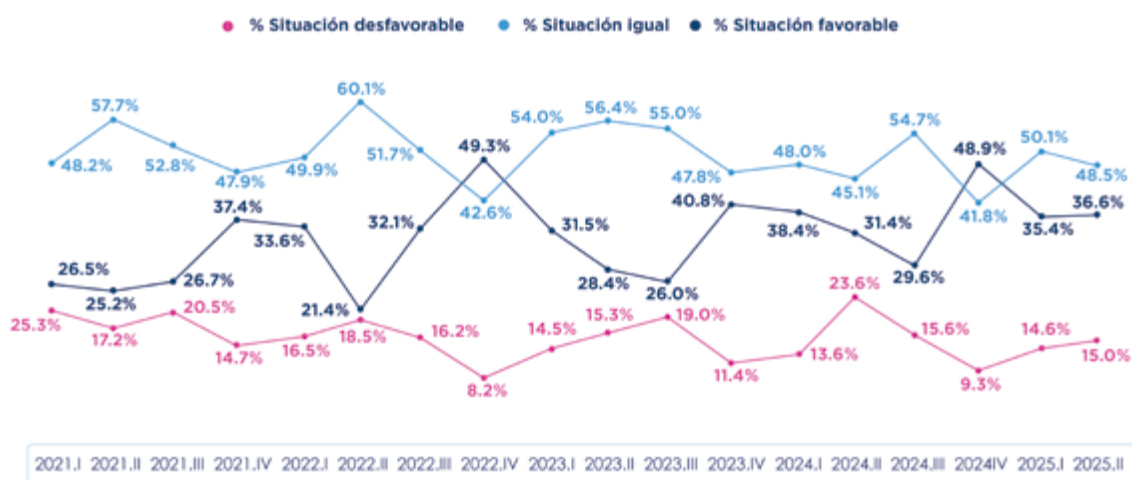
2.1. Tendencias de los indicadores de situación

Como se mencionó anteriormente, este indicador refleja la percepción de los empresarios MYPE sobre el comportamiento de sus negocios durante el trimestre en curso en comparación con el trimestre anterior.

La Figura 2.1 desglosa las percepciones trimestrales de los empresarios desde el segundo trimestre de 2021 y revela que, durante todo el período de recuperación económica postpandemia, la percepción favorable ha sido consistentemente superior a la desfavorable, consolidando la idea de que el sector opera sobre una nueva base de estabilidad positiva.

Asimismo, el gráfico evidencia claramente el patrón estacional, mostrando cómo la barra de percepción favorable se expande en los cuartos trimestres de cada año y se contrae en los segundos trimestres.

Figura 2.1. Comportamiento de los negocios en el trimestre que finaliza (% de respuestas)

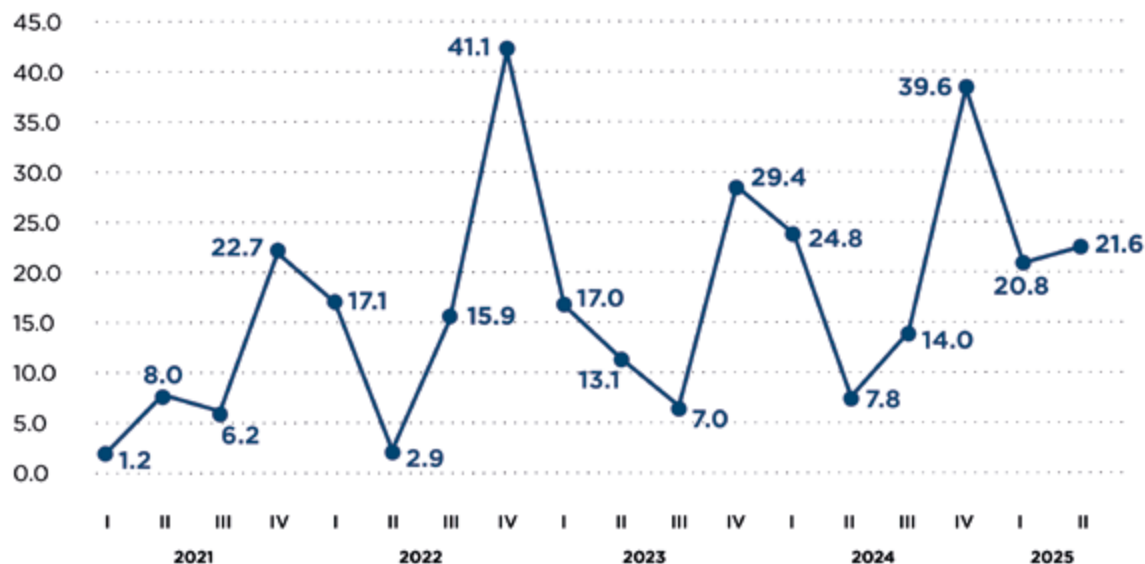


Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Por otra parte, el promedio del indicador de situación (Figura 2.2) para el período comprendido entre el tercer trimestre de 2024 y el segundo de 2025 alcanzó un 24.0 %, superando de manera consistente el promedio de la serie histórica de 15.3 % registrado entre 2021 y 2024.

Complementariamente, también se calculan indicadores de situación específicos para las ventas, el empleo, la inversión y los precios a partir de su comportamiento durante el trimestre en curso en comparación con el trimestre anterior.

Figura 2.2. Indicador de situación de las MYPES



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

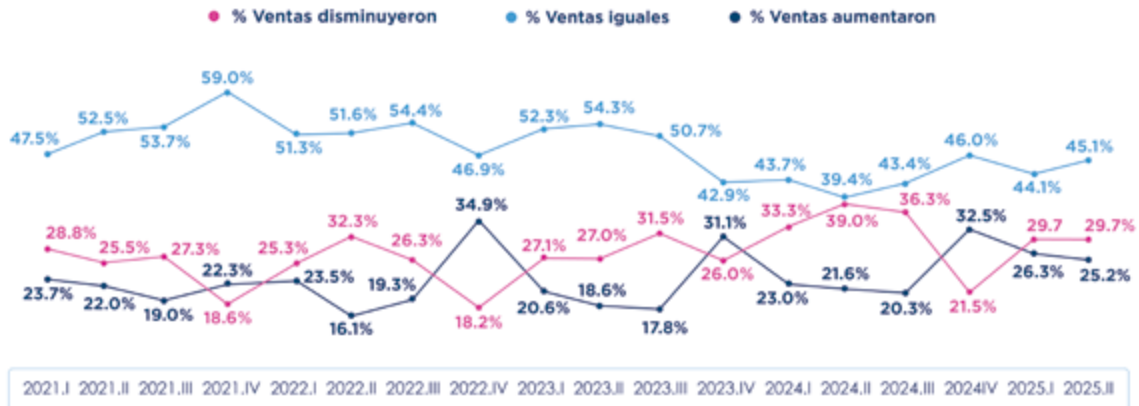
Entre 2021 y 2025 el sector transitó de un escenario de recuperación postpandemia hacia nuevas tensiones estructurales. En los primeros años prevaleció una relativa estabilidad en ventas, empleo e inversión, acompañada de un alza sostenida de precios que reflejaba los efectos inflacionarios globales y las disrupciones en cadenas de suministro. Sin embargo, a partir de 2023 la dinámica empresarial comenzó a debilitarse: crecieron las percepciones de disminución en ventas, empleo e inversión, evidenciando limitaciones para sostener el ritmo de recuperación. Durante 2024 estas tendencias se intensificaron, configurando un panorama de contracción que contrasta con la percepción de moderación de los precios durante el segundo y tercer trimestre (21.6% y 19.8%, respectivamente). Los primeros dos trimestres de 2025 reflejan una incipiente estabilización, sobre todo en ventas y precios, aunque persisten fragilidades en el empleo y la inversión.

De forma transversal, las figuras 2.3, 2.4 y 2.5 también evidencian que el porcentaje de microempresarios que reportan disminuciones en ventas, empleo e inversión tiende a ser menor durante el cuarto trimestre de cada año, lo que podría asociarse al mayor dinamismo comercial propio de la temporada navideña.

Por su parte, el comportamiento de los precios de la mercadería comercializada y de las materias primas utilizadas refleja un cambio significativo. Tal como se muestra en la Figura 2.6, entre 2021 y 2022 en

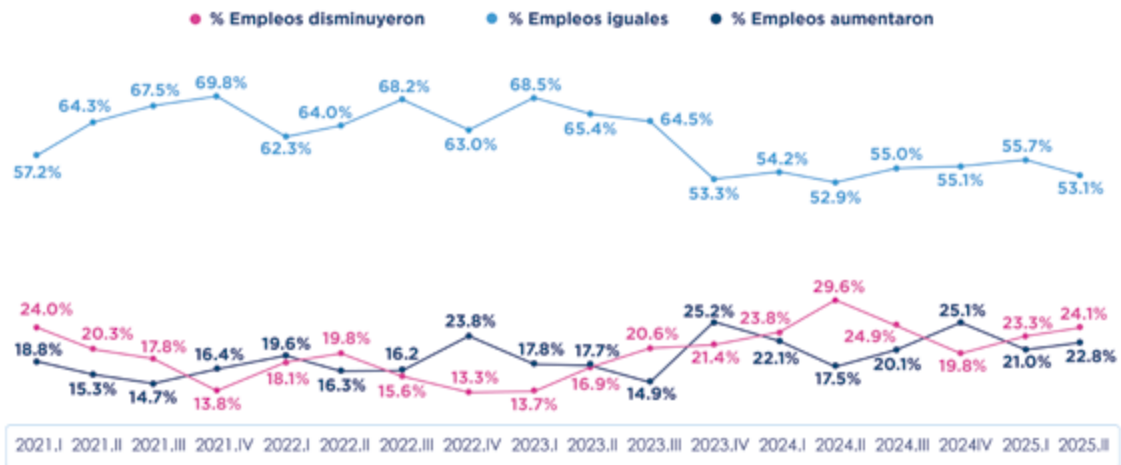
promedio el 45.7% de los empresarios reportó incrementos en sus precios; sin embargo, a partir de 2023 se observa una tendencia descendente. La caída más pronunciada se registró en el primer trimestre de 2025, cuando únicamente el 34.3% de los empresarios declaró haber aplicado aumentos.

Figura 2.3. Comportamiento de las ventas de los empresarios MYPE (% de respuestas)



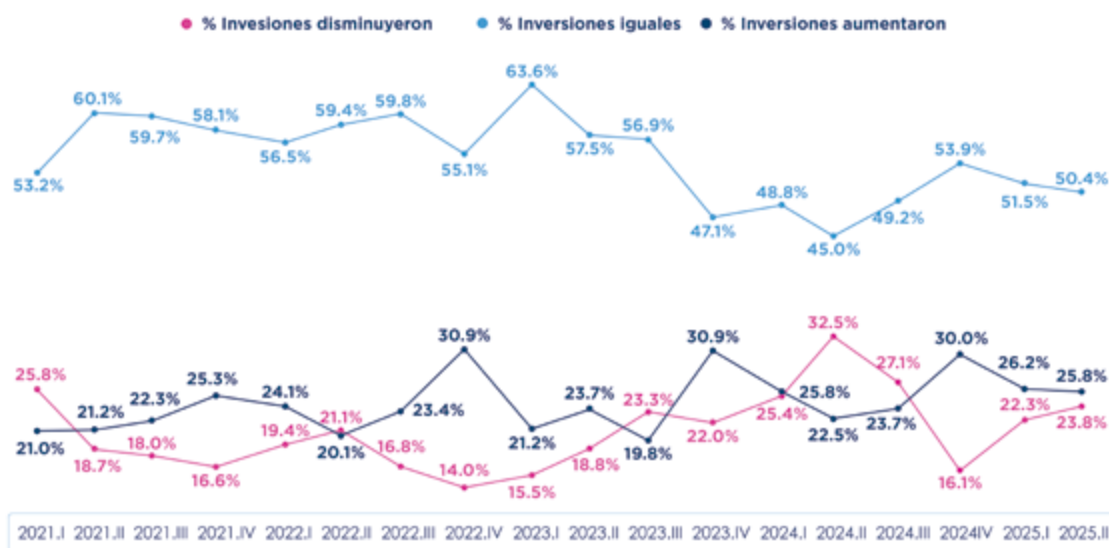
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 2.4. Comportamiento del empleo de los empresarios MYPE (% de respuestas)



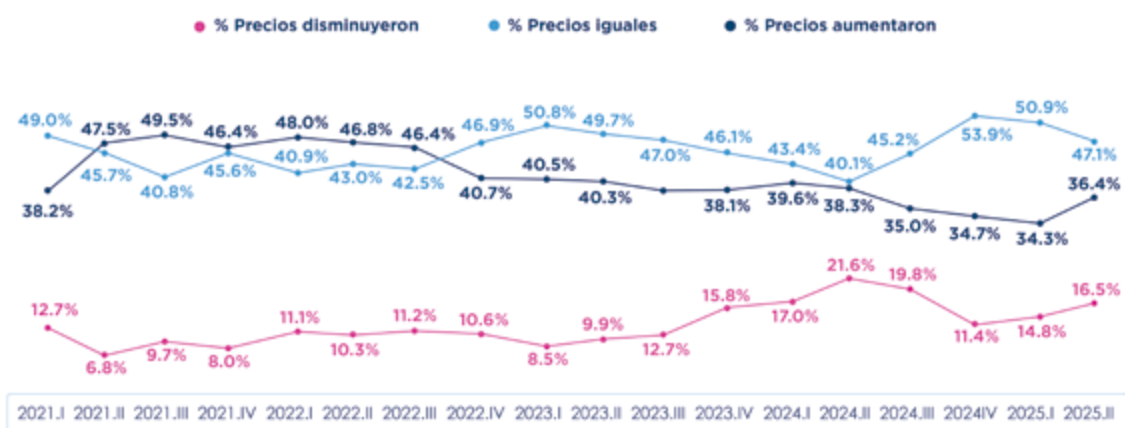
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 2.5. Comportamiento de las inversiones de los empresarios MYPE (% de respuestas)



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 2.6. Comportamiento de los precios de los empresarios MYPE (% de respuestas)



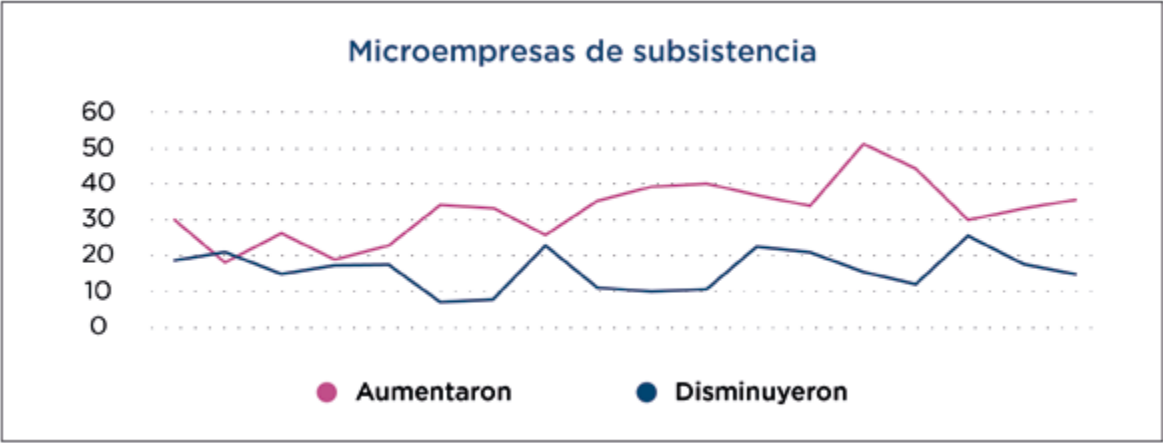
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

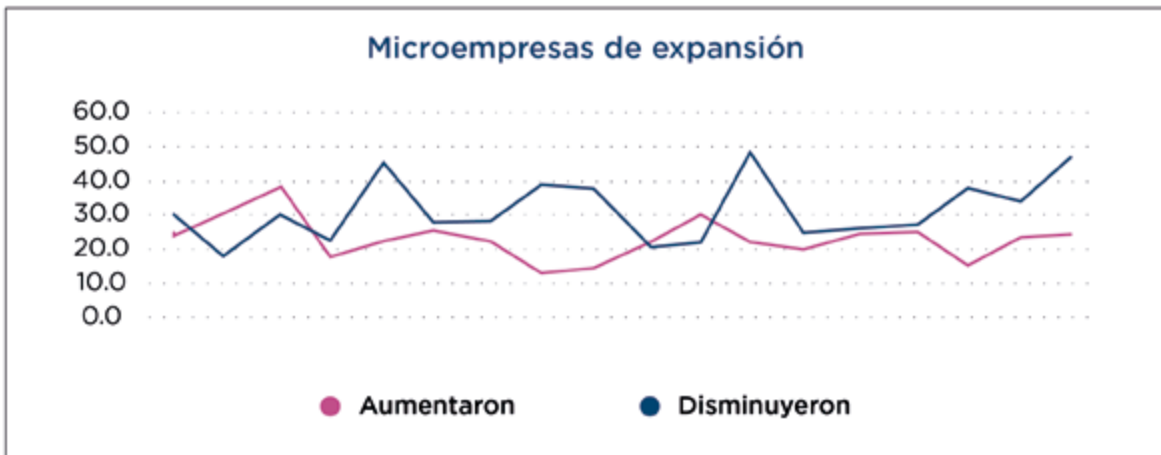
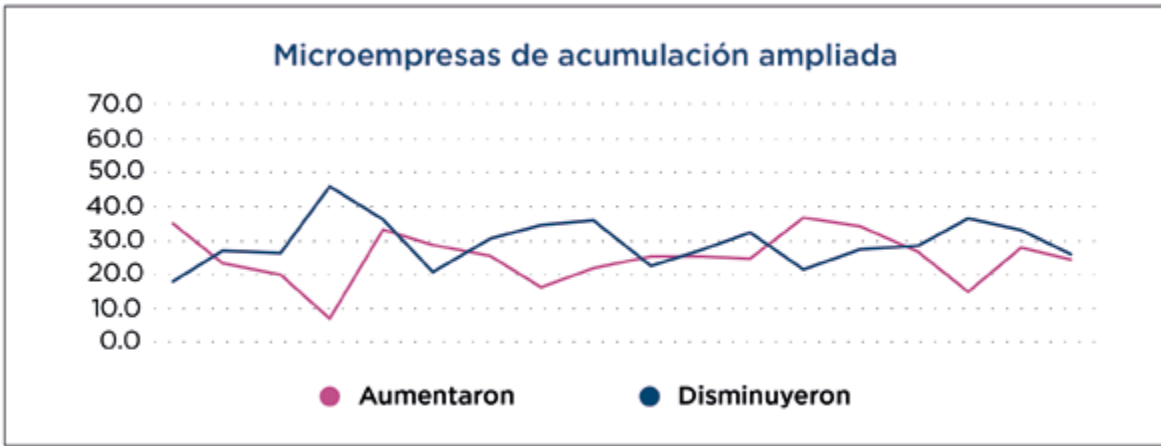
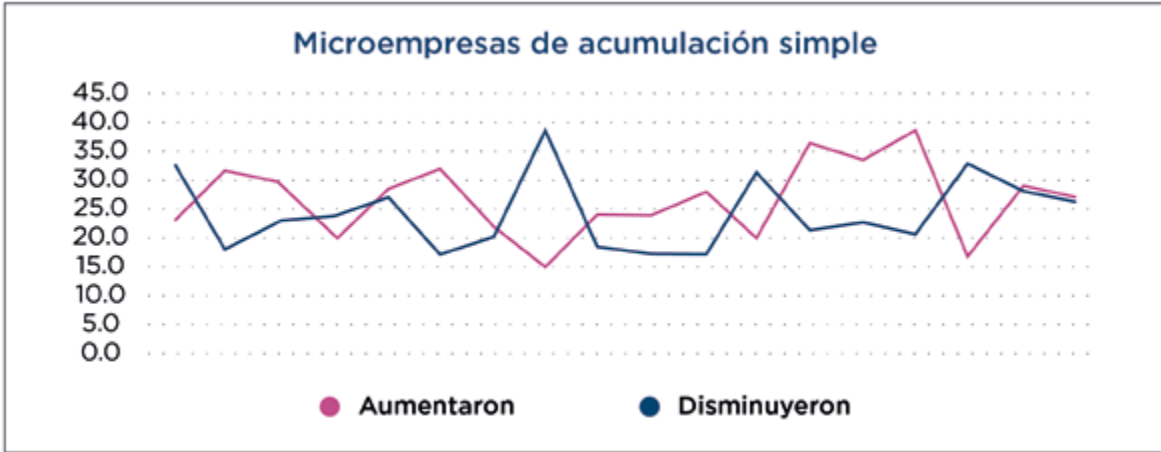
Adicionalmente, al realizar un análisis de los indicadores de situación por segmento MYPE (figuras 2.7, 2.8 y 2.9), se observa una economía que se mueve a dos velocidades, donde el crecimiento sostenido de los segmentos más consolidados se ve contrarrestado por la contracción de los menos establecidos.

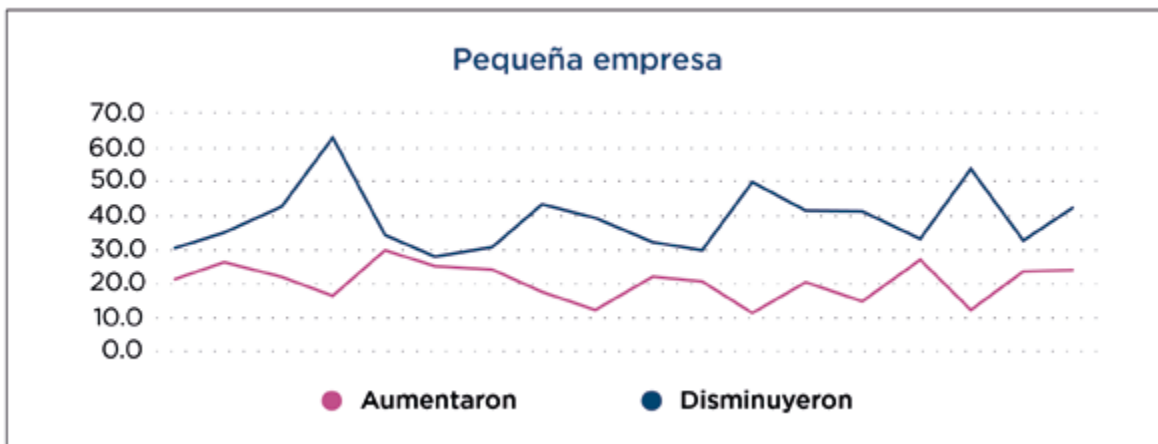
En los segmentos de pequeña empresa y expansión, la proporción de empresarios que reportan aumentos en ventas, empleos e inversión se mantiene de manera sistemática por encima de quienes informan reducciones. En contraste, el segmento de subsistencia, presenta un patrón inverso, con un mayor porcentaje de disminuciones que de aumentos, lo cual refleja dificultades persistentes para sostener la actividad productiva. Por su parte, los segmentos de acumulación simple y acumulación ampliada muestran un comportamiento intermitente, con alternancia de trimestres positivos y negativos, sin lograr consolidar una trayectoria estable.

En materia de empleo, los segmentos de pequeña empresa y expansión se perfilan como los principales generadores de puestos de trabajo. En el pico estacional del cuarto trimestre de 2024, el 43.9% de las pequeñas empresas y el 30.3% de las de expansión aumentaron su planilla, cifras que contrastan significativamente con las que reportaron reducciones (10.5% y 12.9% respectivamente). Asimismo, el 47.4% y el 37.9% de estos segmentos, respectivamente, aumentaron su inversión en ese mismo período. En contraste, el segmento de subsistencia, experimentó en trimestres de menor dinamismo, como el segundo de 2024, una fuerte contracción: el 43.6% redujo su personal y el 47.2% disminuyó sus compras de inventario, lo cual confirma su elevada vulnerabilidad a las frente a las fluctuaciones del mercado.

Figura 2.7. Aumentos y disminuciones trimestrales de ventas de los empresarios por segmento MYPE

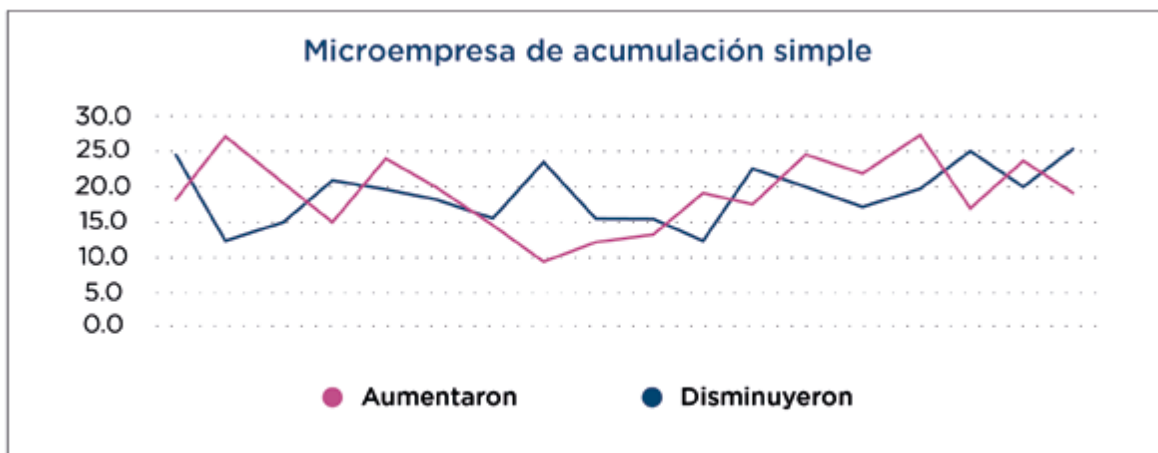
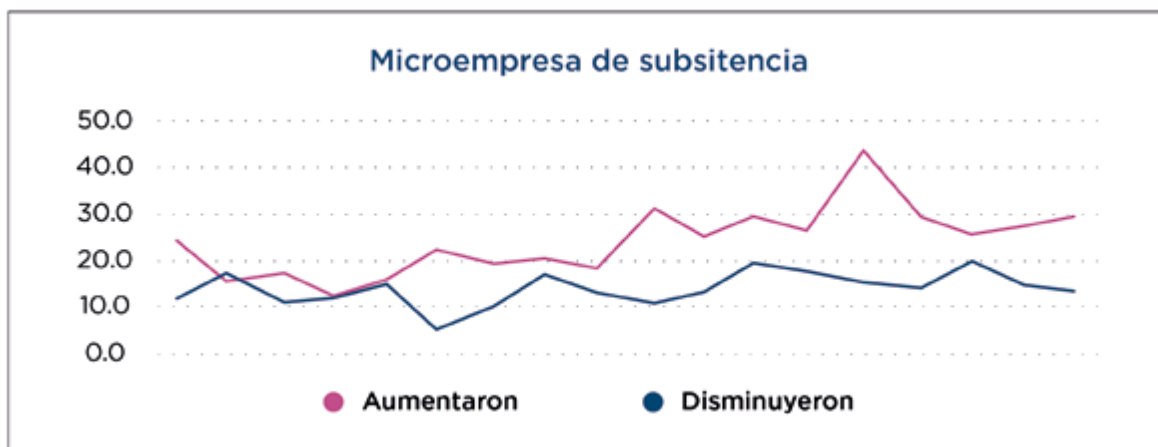


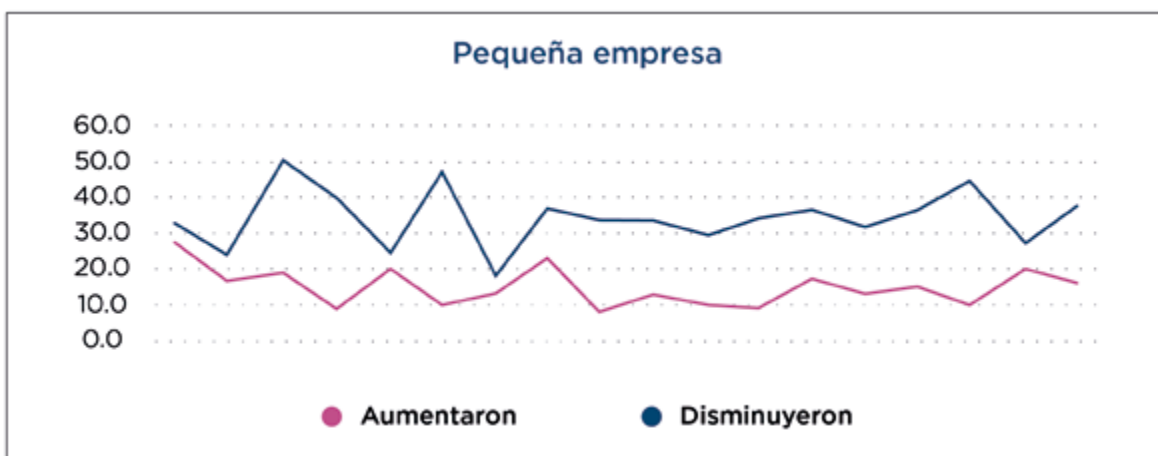
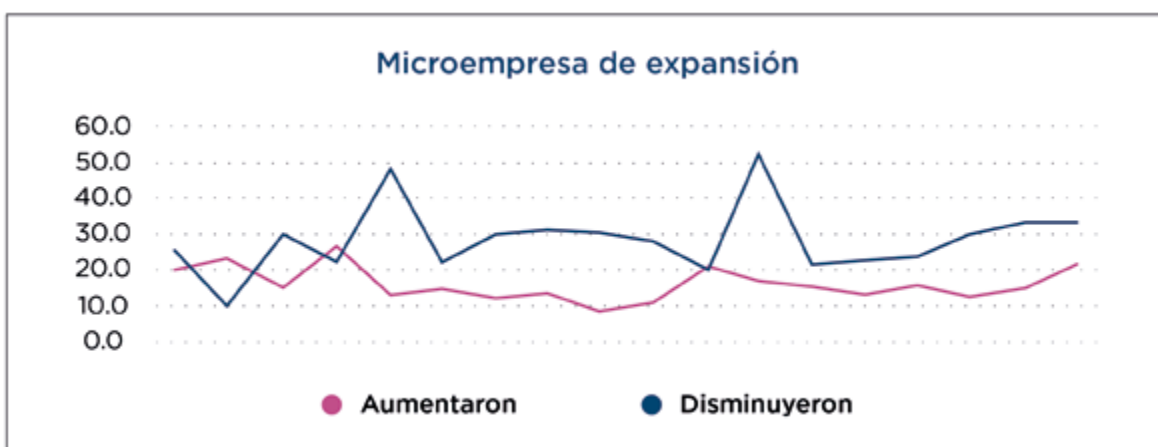
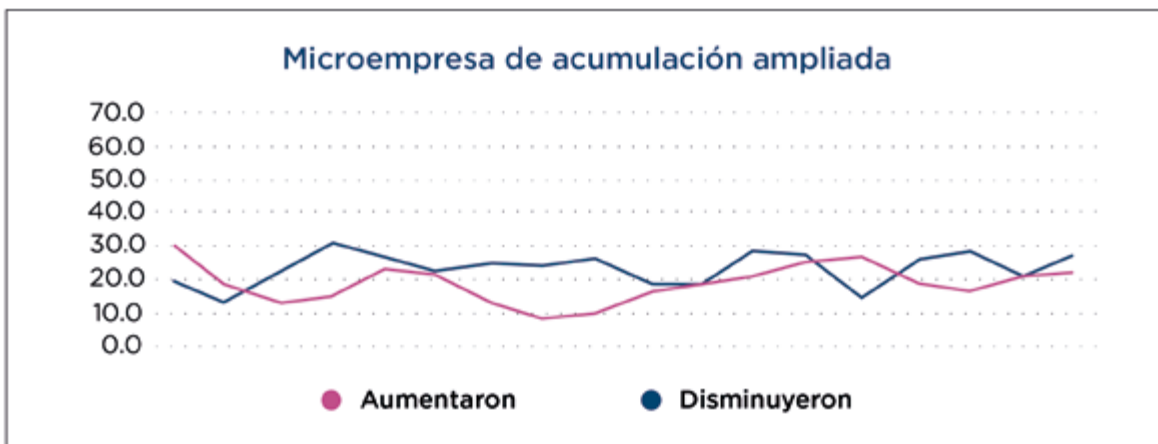




Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

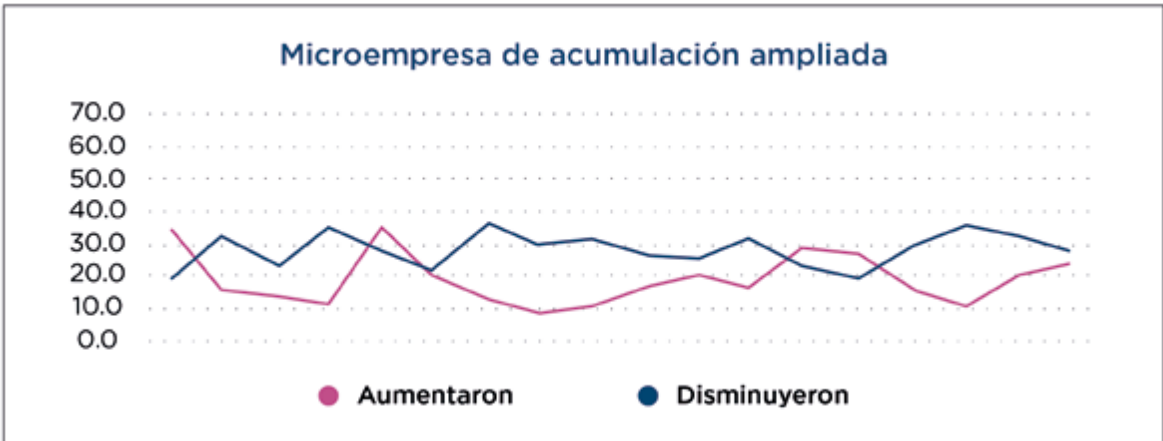
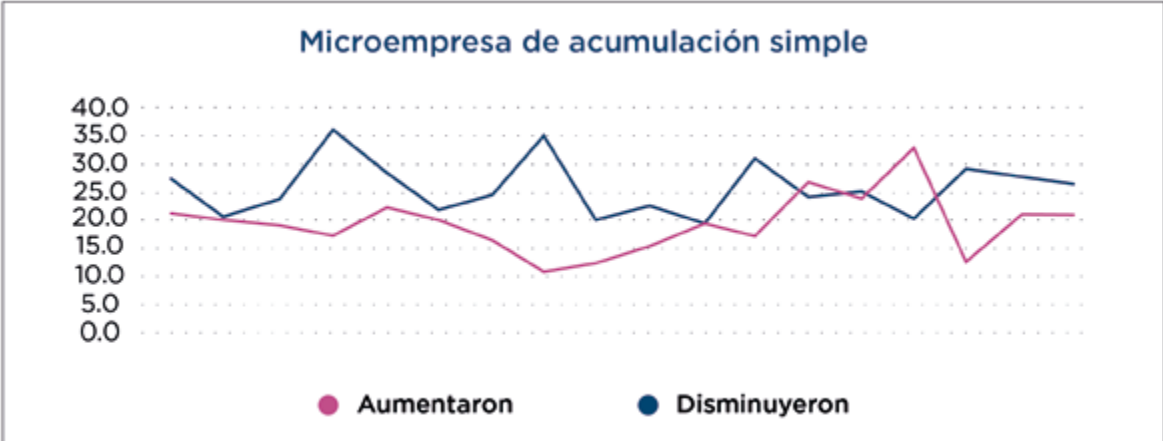
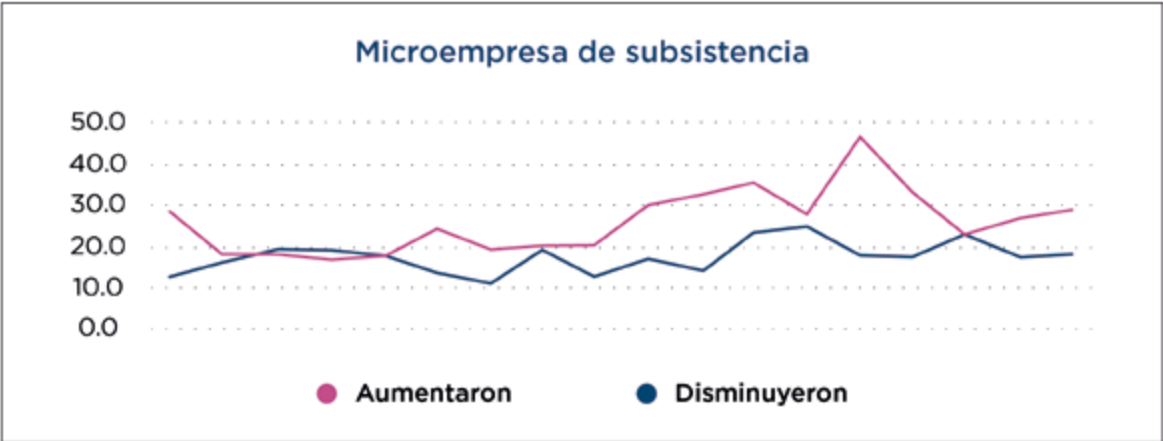
Figura 2.8. Aumentos y disminuciones trimestrales de empleo de los empresarios por segmento MYPE

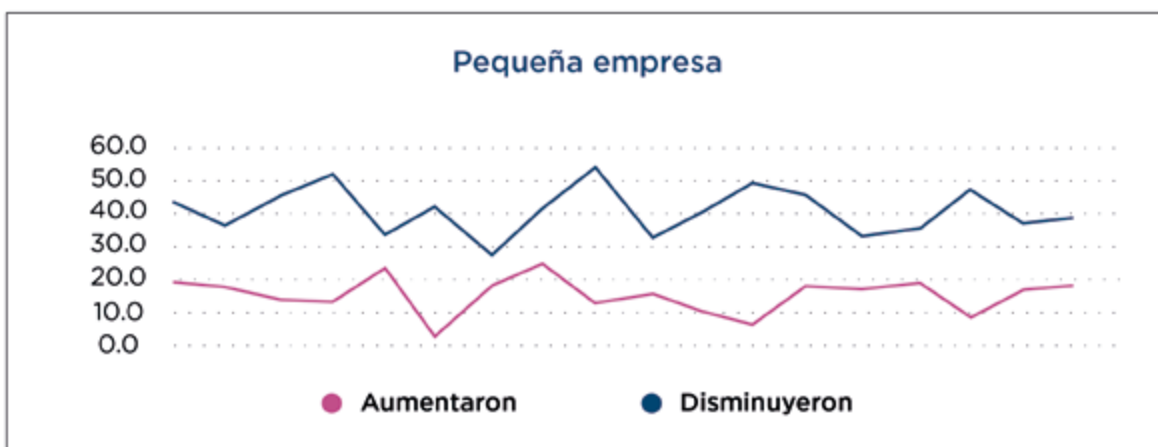
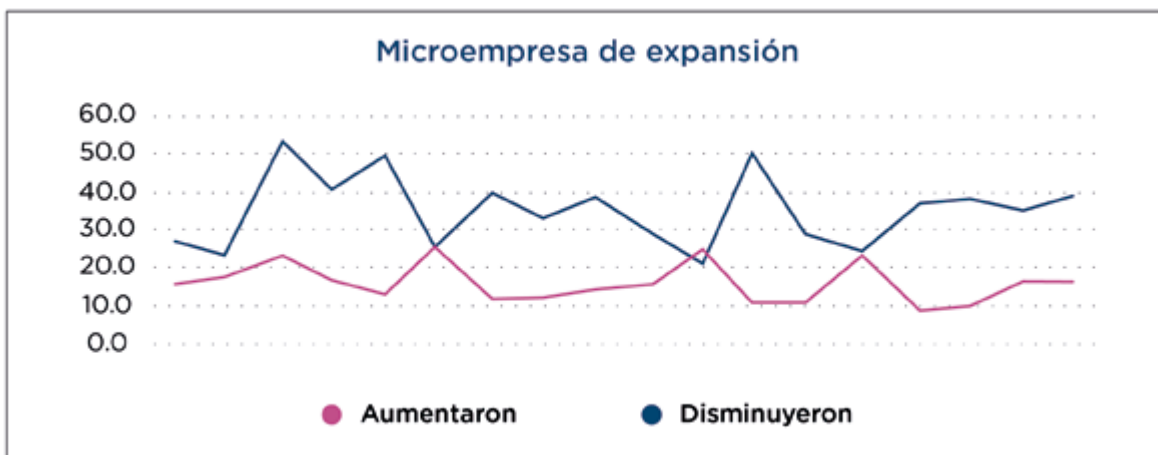




Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 2.9. Aumentos y disminuciones trimestrales de inversión de los empresarios por segmento MYPE

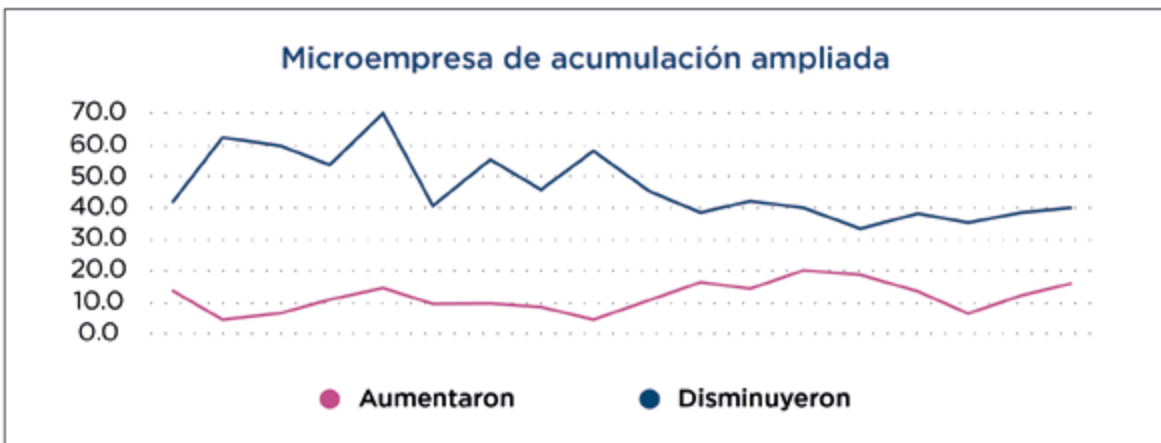
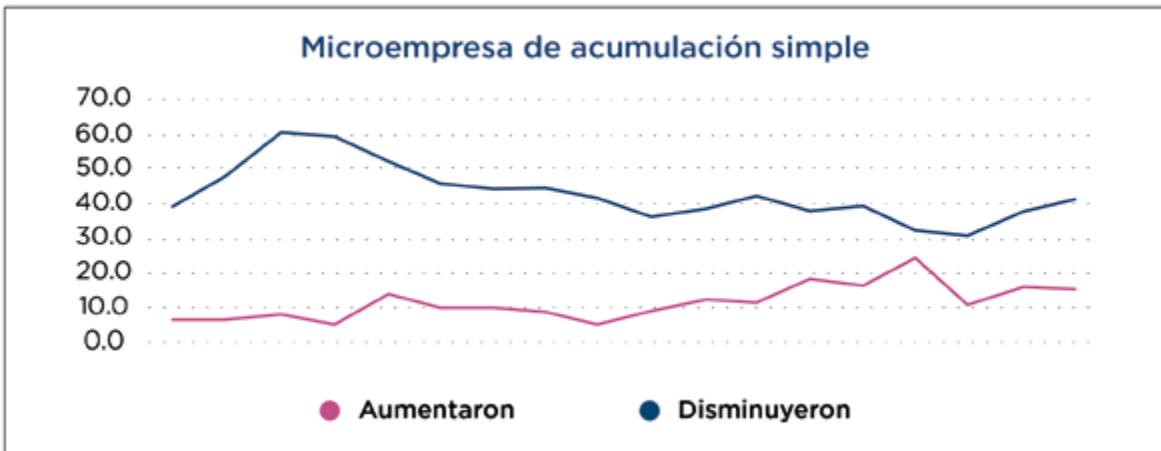
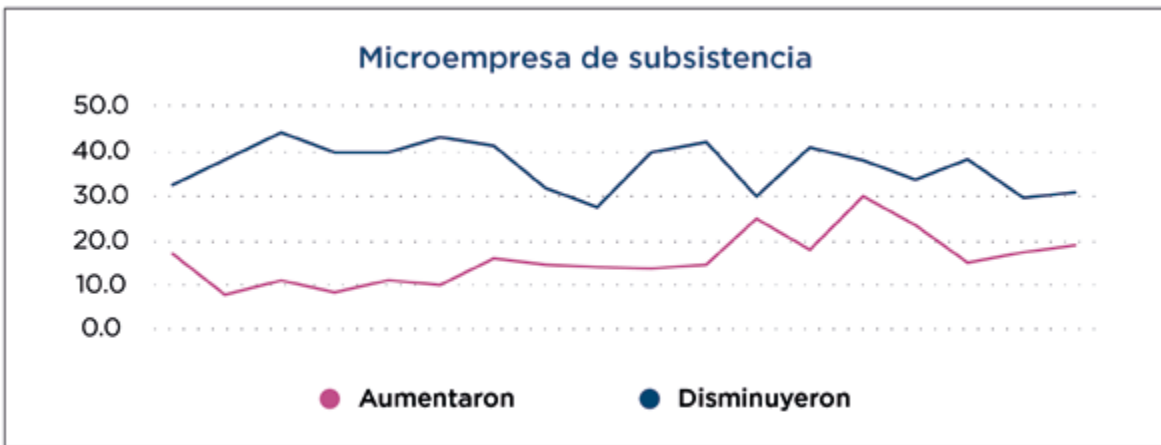


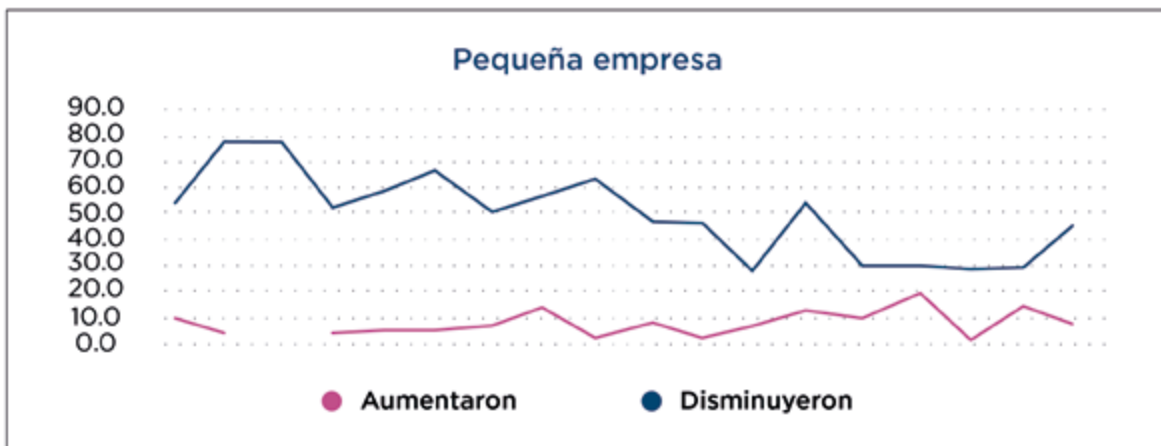
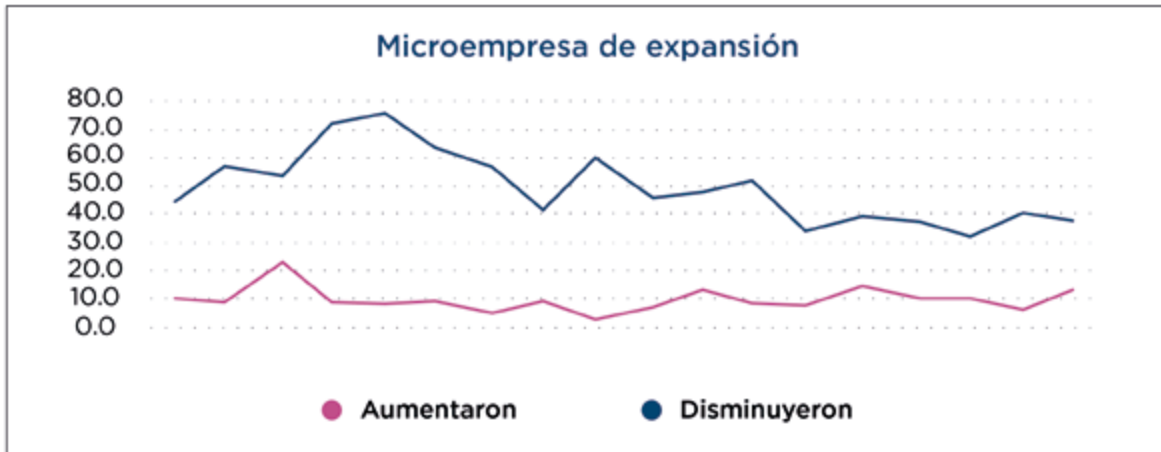


Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

A diferencia de las demás variables analizadas, que evidencian una clara dinámica de “dos velocidades” en la economía MYPE, el comportamiento de los precios no sigue esta misma tendencia. El análisis por segmentos (véase figura 2.10) muestra que el incremento de precios constituye un fenómeno homogéneo que ha impactado a todo el sector desde 2021. Desde las microempresas de subsistencia hasta las pequeñas empresas se han visto obligadas a ajustar sus precios al alza con el fin de proteger sus márgenes de rentabilidad.

Figura 2.10. Aumentos o disminuciones de precios realizados por los empresarios MYPE. Por segmento





Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

2.2. Tendencias de los indicadores de expectativa

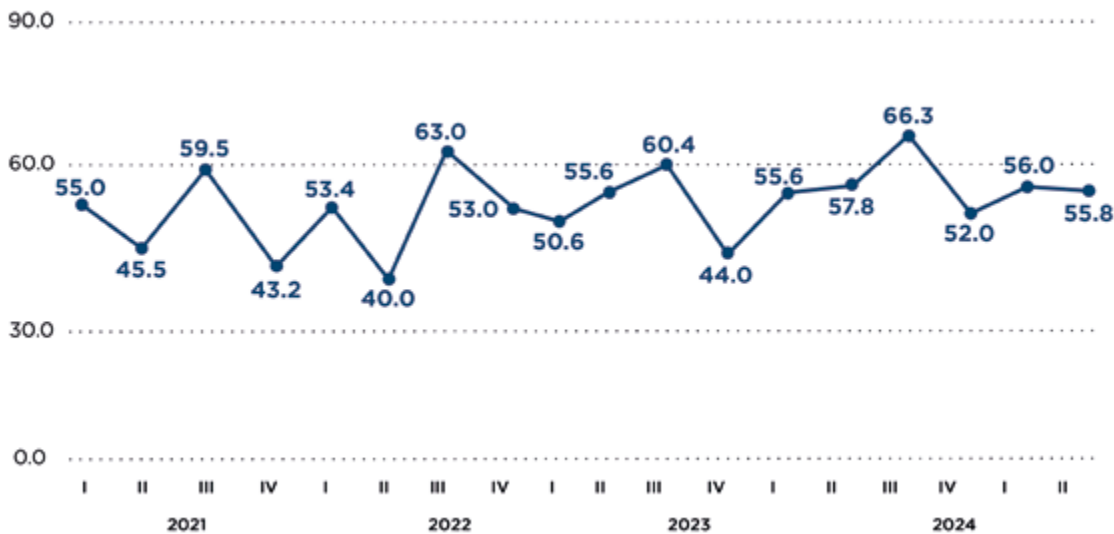
A diferencia del indicador de situación, el indicador de expectativas refleja la percepción de los microempresarios sobre el futuro de sus negocios para el próximo trimestre en comparación con el trimestre actual.

A pesar de enfrentar serios desafíos operativos y estructurales, el empresariado MYPE mantiene una visión mayoritariamente optimista sobre el futuro. Como se muestra en la figura 2.11, el indicador de expectativas alcanzó un promedio sólido de 57.2% en el período 2024-2025, con su punto más alto en el tercer trimestre de 2024 (66.3%), lo que confirma la fortaleza del optimismo en este sector. Es importante destacar que este optimismo no responde únicamente a las mejoras en la seguridad o a condiciones económicas favorables, sino que constituye un rasgo inherente

al espíritu empresarial de las MYPES. Prueba de ello es que, incluso entre 2021 y el primer trimestre de 2022 —cuando la delincuencia afectaba a más del 20% de los negocios y el entorno operativo era considerablemente adverso—, el indicador de expectativas ya registraba un promedio de 51.3%.

La diferencia entre el indicador de expectativas (promedio de 57.2%) y la realidad operativa reflejada en el indicador de situación (promedio de 21.4%) para el período 2024-2025 muestra un potencial no realizado y evidencia el choque persistente entre la voluntad emprendedora y las barreras reales del mercado.

Figura 2.11. Indicador de expectativa de las MYPES



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

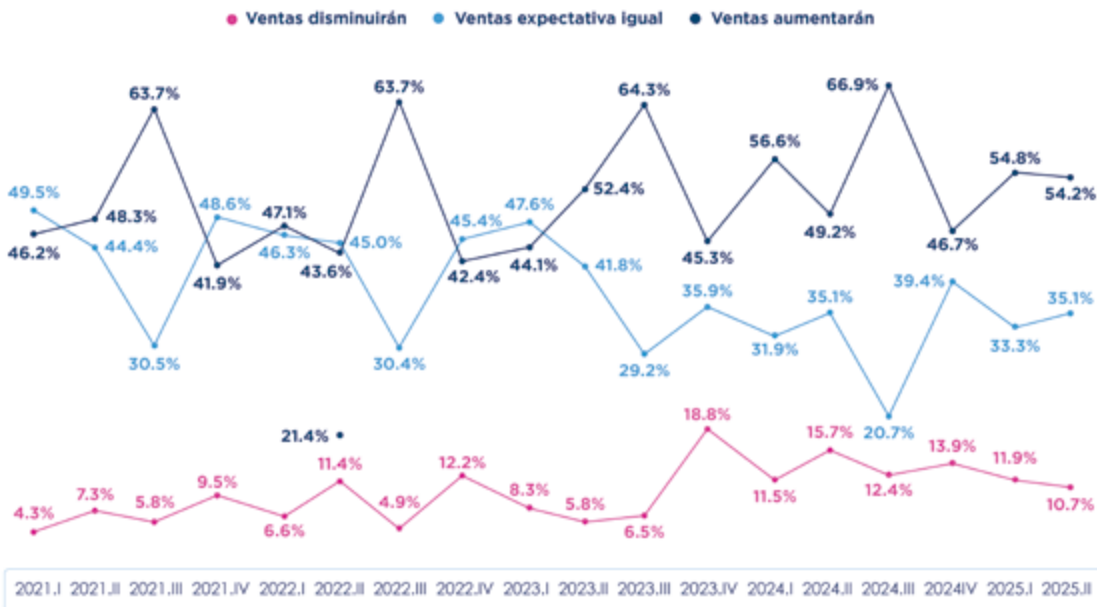
Las figuras 2.12, 2.13 y 2.14 y 2.15 muestran el comportamiento de los indicadores específicos de expectativas en torno a las ventas, el empleo, la inversión y los precios.

El análisis de las expectativas empresariales entre 2021 y 2025 permite diferenciar tres etapas. La primera en el período de la postpandemia (2021-2022) cuando predominó un fuerte optimismo, reflejado en que durante el tercer trimestre de 2021 y 2022, el 63.7% y 64.7% de los empresarios, respectivamente, anticipaban un incremento en sus ventas, acompañado fuertes percepciones de estabilidad en el empleo y la inversión. En 2023 se observa un giro más cauteloso: aunque en el tercer trimestre el 64.3% aún esperaba mayores ventas, en el cuarto trimestre de ese año aumentó la proporción de empresarios que preveían reducciones de empleo (18%)

e inversión (17.7%). Finalmente, en 2024-2025 se consolida una visión más matizada: el optimismo en ventas alcanzó su punto más alto de toda la serie en el tercer trimestre de 2024 (66.9%), mientras que las expectativas de inversión también se fortalecieron, con un 51.4% en ese mismo trimestre.

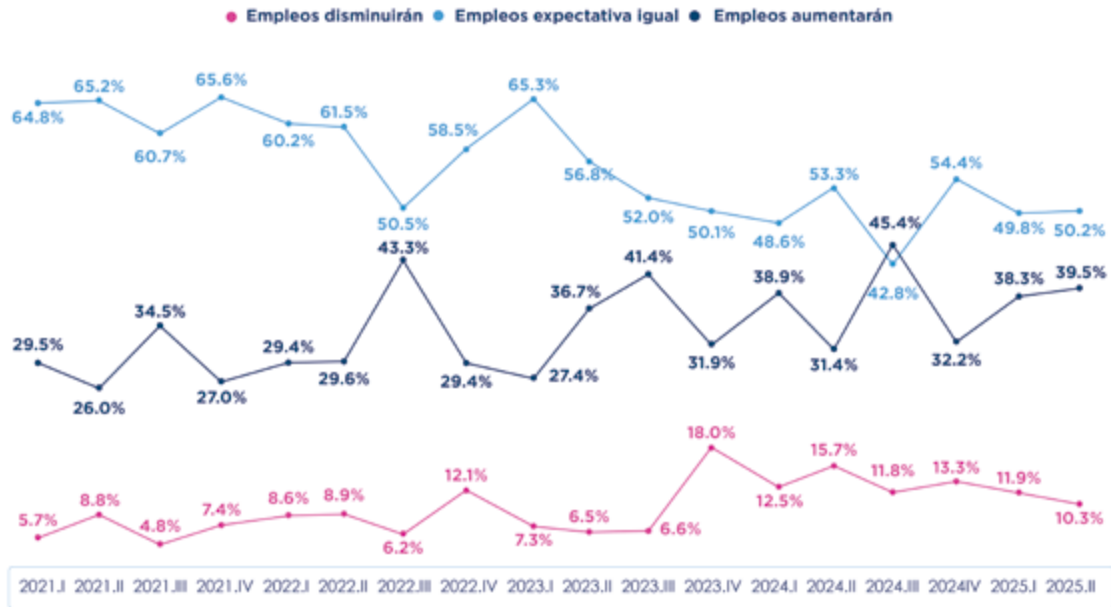
El análisis segmentado de las expectativas empresariales confirma lo señalado en el apartado sobre la situación actual: las MYPES salvadoreñas enfrentan un panorama diferenciado. Mientras los estratos de subsistencia y acumulación simple continúan mostrando un horizonte marcado por la fragilidad y la vulnerabilidad, los segmentos de acumulación ampliada, expansión y pequeña empresa consolidan expectativas más positivas, que los proyectan con un mayor dinamismo dentro del sector.

Figura 2.12. Expectativa de ventas de los empresarios MYPE



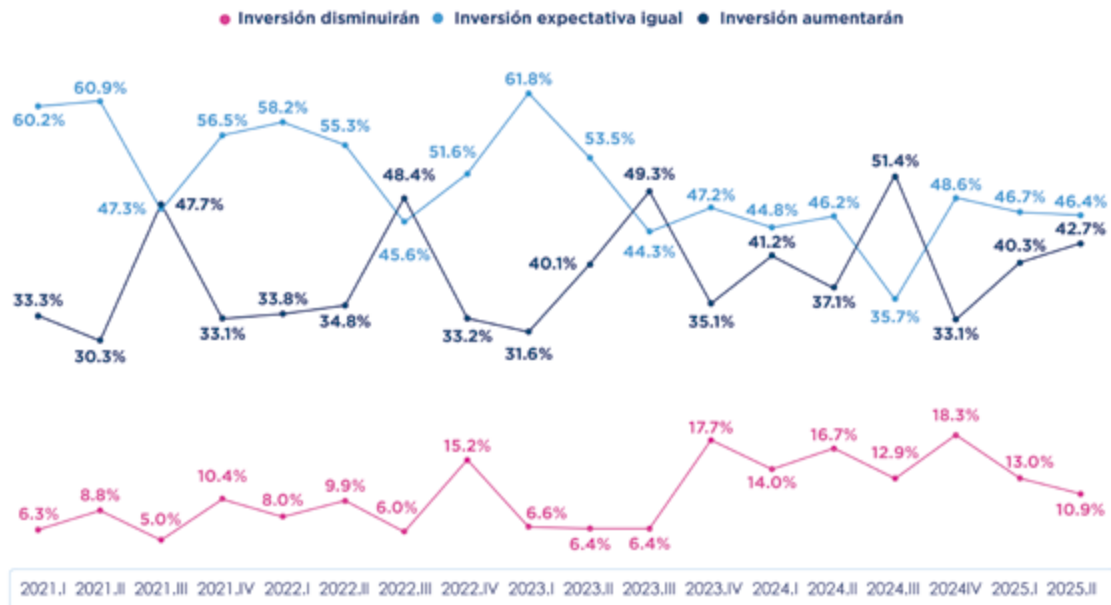
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 2.13. Expectativa de empleos de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 2.14. Expectativa de inversión de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 2.15. Expectativa de precios de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

2.3. La brecha por posible exceso de optimismo o déficit de concreción

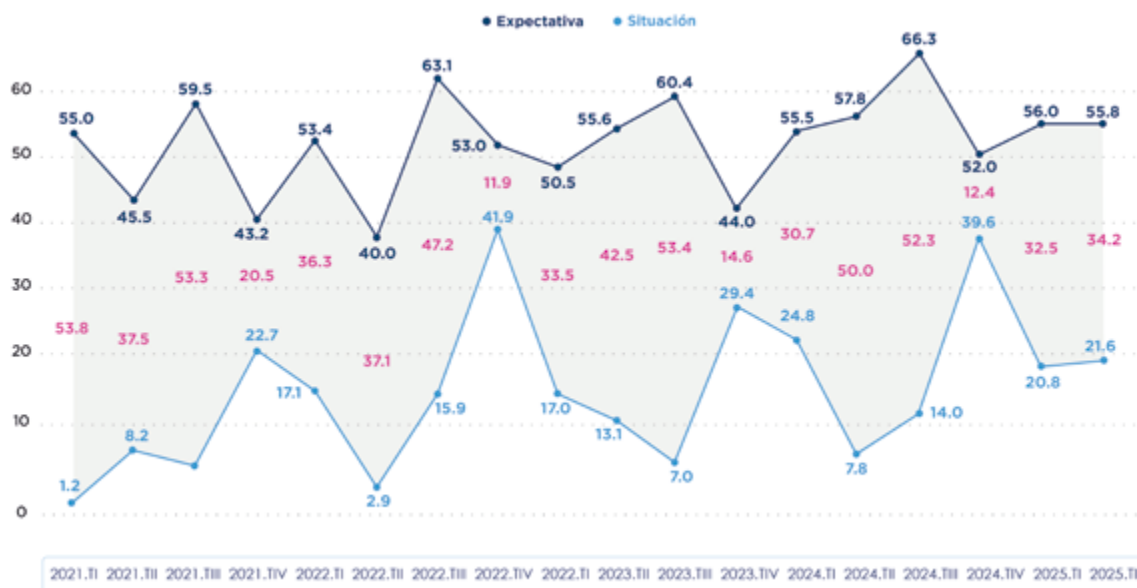
La persistente distancia entre el indicador de expectativas y el de situación de las MYPES, observada desde el primer trimestre de 2021 hasta el segundo de 2025, fue objeto de un análisis detallado en la preparación de este capítulo (véase figura 2.16).

A esta diferencia la denominamos brecha por exceso de optimismo o déficit de concreción y refleja con claridad el choque persistente entre la voluntad emprendedora de las MYPES y las restricciones reales que enfrentan. En términos prácticos, mide el desfase entre lo que las empresas confían en alcanzar y lo que efectivamente logran en su operación cotidiana. Esta desalineación sistemática evidencia que las metas previstas superan de manera recurrente los resultados obtenidos con los modelos de negocio vigentes, aunque con variaciones significativas según el tamaño de las MYPES.

Del análisis de las figuras 2.17, 2.18, 2.19, 2.20 y 2.21 se desprenden dos conclusiones principales. La primera es que, en los cinco tamaños de MYPES analizados, la brecha por exceso de optimismo o déficit de concreción tiende a reducirse en el cuarto trimestre de cada año. La segunda es que, una

vez superadas la crisis derivada de la pandemia de Covid-19 y la posterior inflación, la magnitud de esta brecha en las pequeñas empresas resulta sustancialmente menor que la observada en los demás estratos de MYPES

Figura 2.16 Diferencia entre el Indicador de situación e Indicador de expectativas

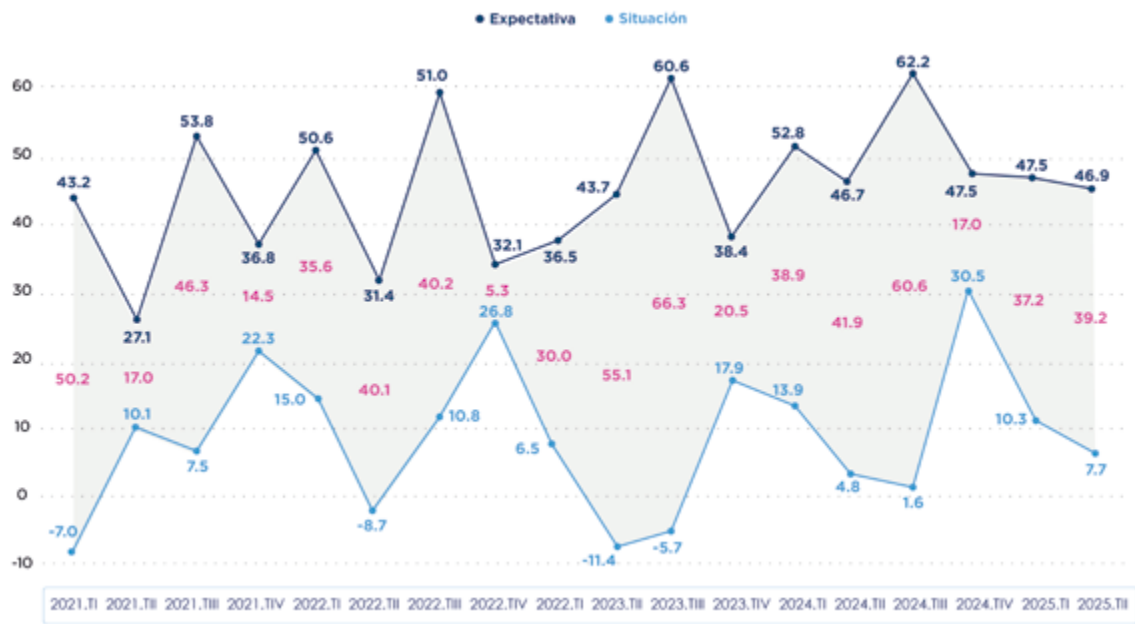


Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

La reducción de la brecha en los cuartos trimestres de cada año puede estar vinculada a factores estacionales que fortalecen las ventas y elevan el dinamismo económico, como las festividades de fin de año, el aumento del consumo interno, el masivo ingreso de salvadoreños residentes en el exterior y una mayor llegada de remesas. Estos elementos tienden a mejorar los ingresos y a reforzar las expectativas de corto plazo, acercando las proyecciones de las MYPES a los resultados efectivamente alcanzados.

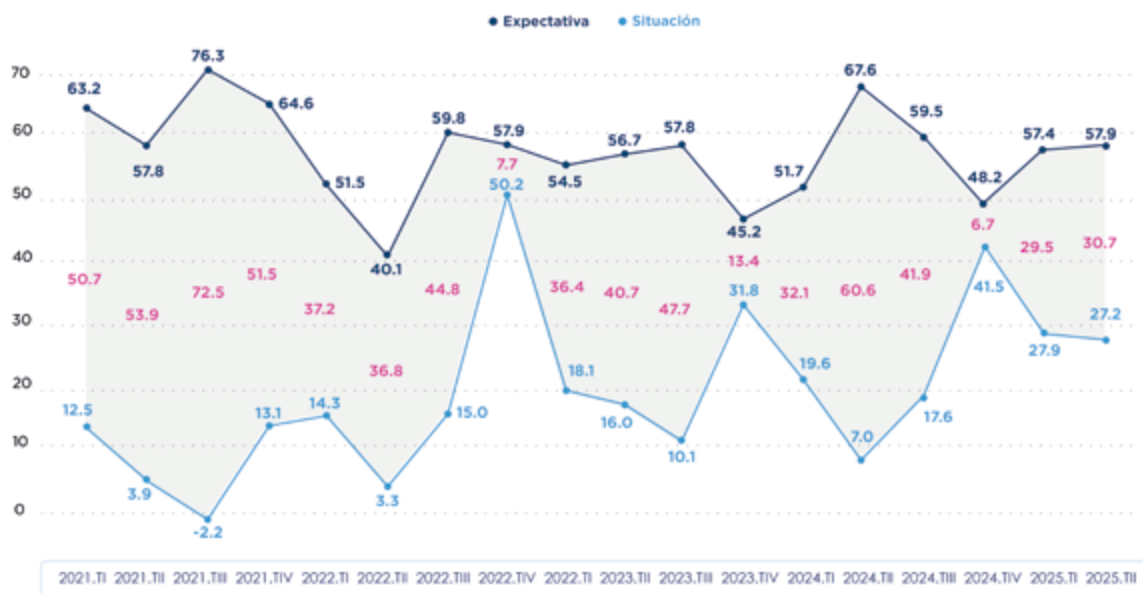
Por otra parte, el menor tamaño de la brecha en las pequeñas empresas, una vez superados los choques de la pandemia y de la inflación posterior, sugiere que este segmento cuenta con estructuras de negocio más consolidadas, mayor capacidad de adaptación y mejores mecanismos de gestión de riesgos. Todo ello les permite traducir con mayor eficacia su optimismo en resultados concretos.

Figura 2.17. Diferencia entre el Indicador de situación e Indicador de expectativas en microempresas de subsistencia



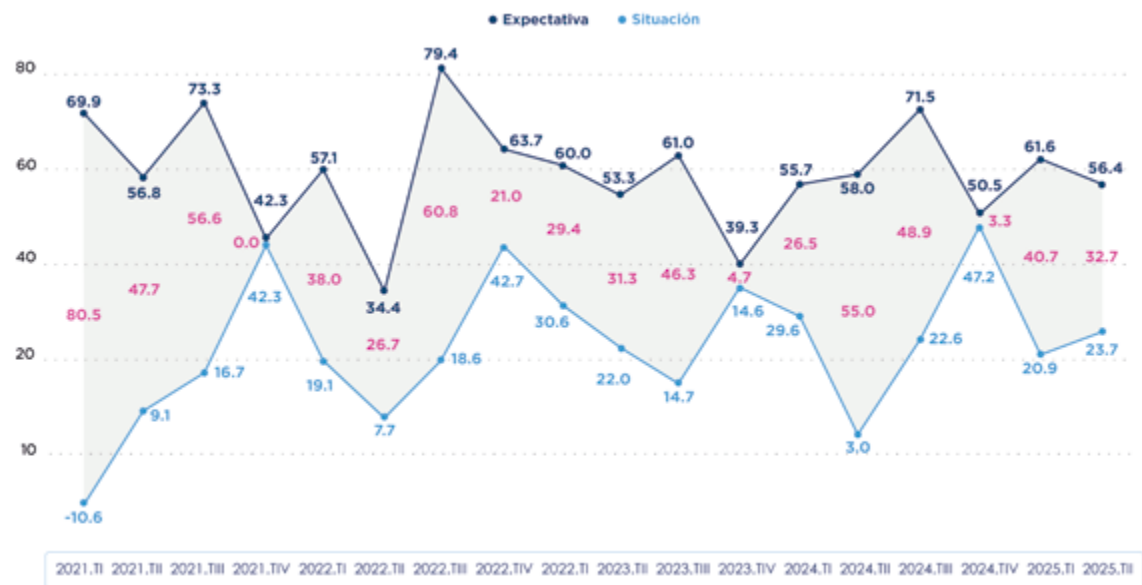
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 2.18 Diferencia entre el Indicador de situación e Indicador de expectativas en microempresas de acumulación simple



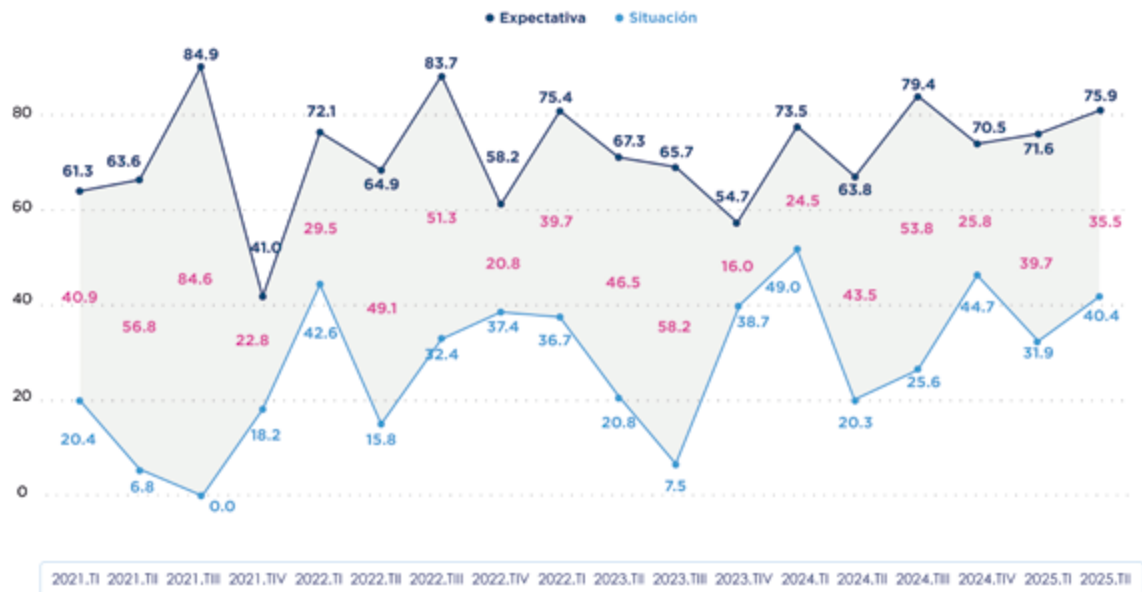
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 2.19. Diferencia entre el Indicador de situación e Indicador de expectativas en microempresas de acumulación ampliada



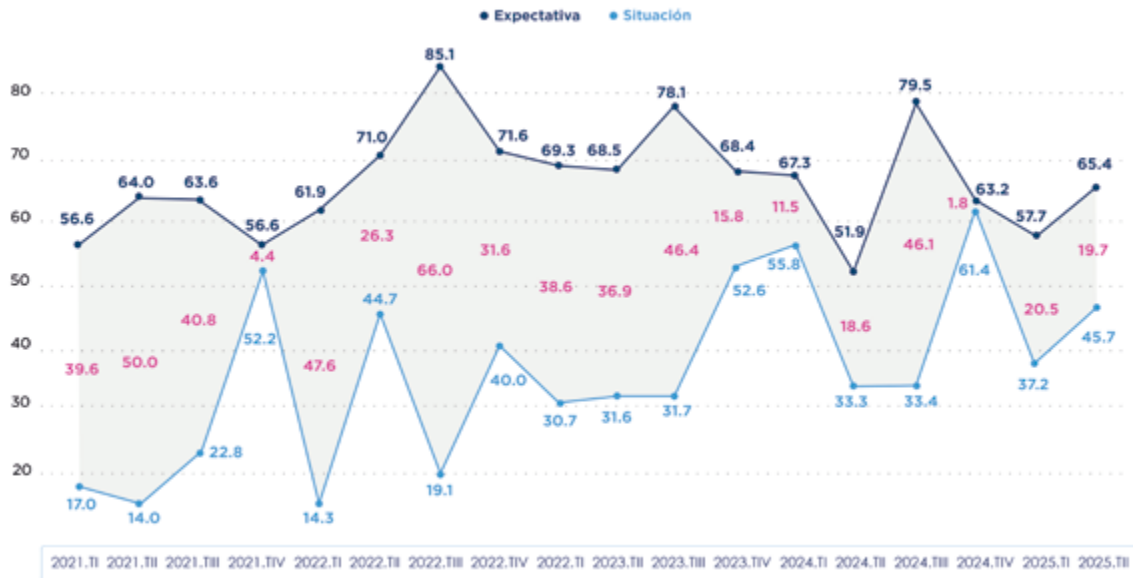
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 2.20. Diferencia entre el Indicador de situación e Indicador de expectativas en microempresas de expansión



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 2.21. Diferencia entre el Indicador de situación e Indicador de expectativas en pequeñas empresas



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

2.4. El Índice de Confianza MYPE

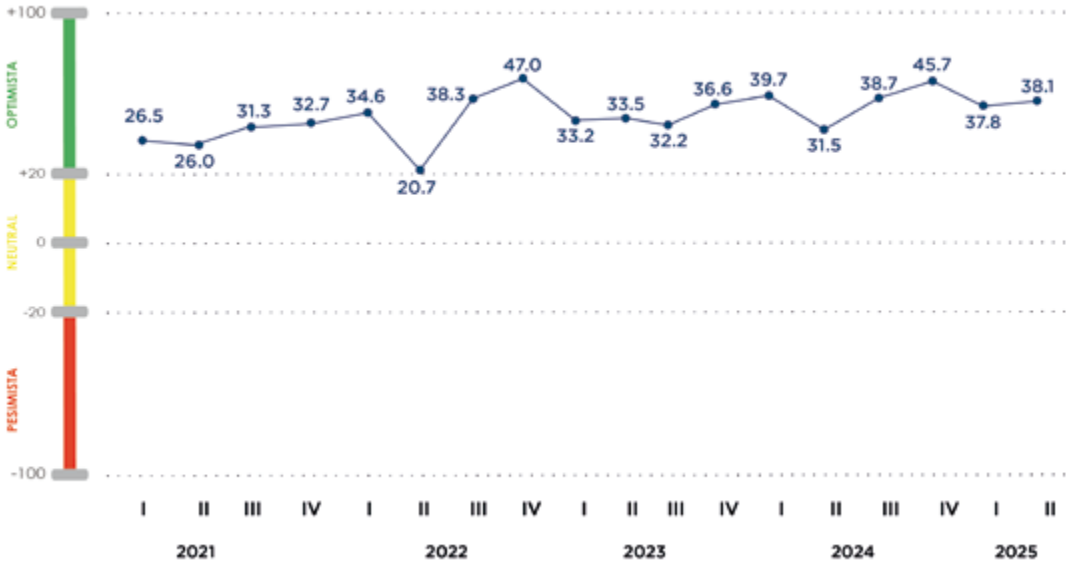
El Índice de Confianza MYPE se calcula a partir de los indicadores de situación y expectativas, previamente analizados. Para reducir su volatilidad, primero, se aplica una media geométrica a estos indicadores, minimizando el impacto de valores extremos. El resultado, denominado indicador de “Confianza Empresarial”, puede variar entre -100 y 100 y refleja la percepción de los microempresarios sobre la situación económica. Este puede dar lugar a tres estados:

- **Optimista.** Los empresarios ven el momento como favorable para invertir, aumentar el empleo y la producción, esperando que estas acciones se traduzcan en mayores ventas e ingresos. Este estado corresponde a un valor del indicador superior a +20.
- **Neutral.** Los empresarios no perciben cambios significativos en la economía y consideran que sus negocios mantendrán los resultados actuales. En este caso, el indicador oscila entre -20 y +20.
- **Pesimista.** Los empresarios anticipan un deterioro de la situación económica, por lo que no consideran adecuado aumentar la producción, el empleo o la inversión. Este estado se refleja en un indicador inferior a -20.

De acuerdo con la figura 2.22, la evolución del índice, impulsada en gran medida por el indicador de expectativas, se ha mantenido en niveles asociados al optimismo a lo largo del período analizado. Destacan cuatro trimestres con los valores más bajos entre 2021 y 2025, concentrados principalmente en los segundos trimestres de cada año, con dos excepciones: en 2023, cuando el mínimo se registró en el tercer trimestre, y en 2025, cuando ocurrió en el primero.

Esta estabilidad por encima del umbral optimista confirma que el sector mantiene una perspectiva fundamentalmente positiva sobre su entorno operativo y sus posibilidades de crecimiento. Sin embargo, la característica más notable de este período es la ausencia de una trayectoria ascendente definida, ya que, tras la fuerte recuperación de los mínimos registrados en 2022, la confianza empresarial se ha mantenido en un rango relativamente estable entre el 30% y 40%.

Figura 2.22. Indicador de confianza empresarial

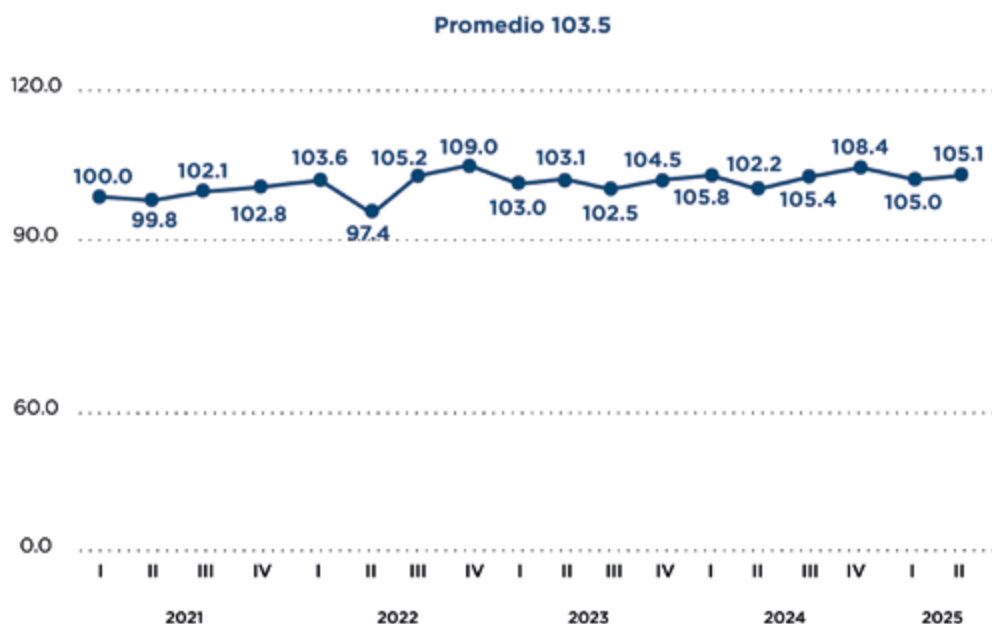


Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Una vez calculado el indicador de confianza empresarial, se determina el Índice de Confianza Empresarial de las MYPES. Este índice se construye comparando los niveles de confianza registrados en cada trimestre con los del trimestre base, correspondiente al primero de 2021.

Como se muestra en la figura 2.23, el valor promedio del índice durante el período analizado fue de 103.5. Cabe señalar que solo en dos ocasiones descendió por debajo de 100: en el segundo trimestre de 2021 y en el segundo trimestre de 2022. En contraste, los valores correspondientes al período 2024-2025 promedian 105.3, por encima del promedio de la serie, lo que confirma una tendencia de confianza relativamente fortalecida en los trimestres más recientes.

Figura 2.23. Índice de Confianza Empresarial de las MYPES (año base: trimestre 1 de 2021)



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

2.5. Inhibidores de la actividad de las MYPES

Debido a la diversidad y heterogeneidad de las MYPES, los factores que las afectan son variados y complejos. Por ello, el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI monitorea trimestralmente siete aspectos que afectan la dinámica empresarial de estos negocios. Entre ellos, sobresalen tres inhibidores que, por su persistencia e impacto, se consolidan como los principales desafíos para el sector:

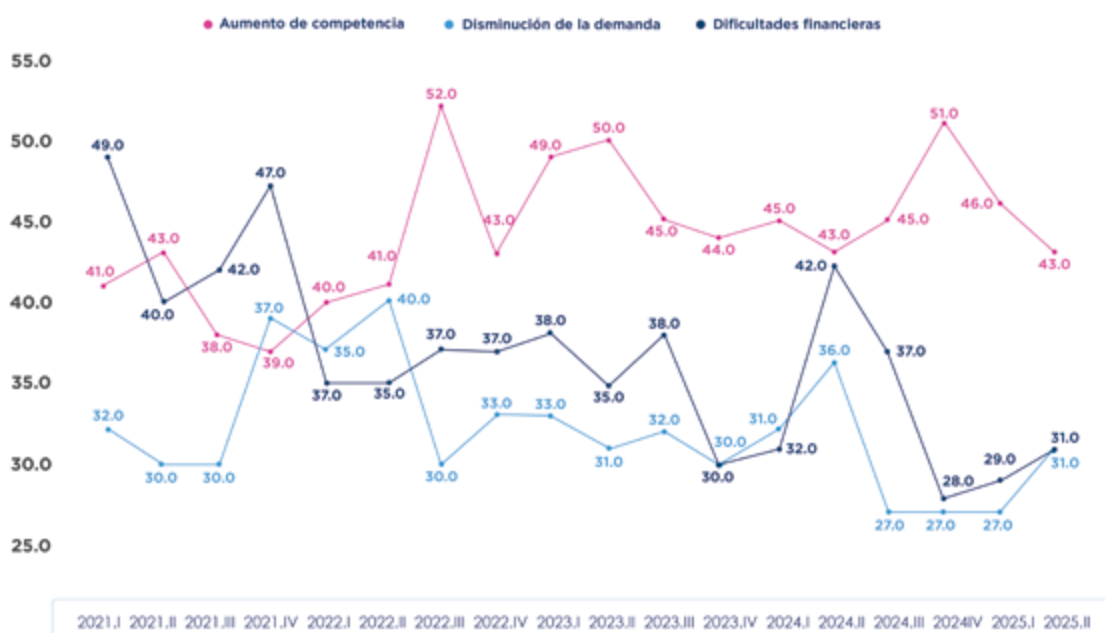
Inhibidor 1. Aumento de la competencia. Desde inicios de 2021, tras superar la fase más crítica de la pandemia de COVID-19, entre el 40% y el 50% de los microempresarios ha percibido un incremento de la competencia en sus negocios, consolidándose como el principal desafío estructural del

sector. Para el segundo trimestre de 2025, este factor afectó al 43% de los negocios, posicionándose como la preocupación más extendida.

Inhibidor 2. Disminución de la demanda. A lo largo del período analizado, este factor ha impactado en promedio a 33 de cada 100 empresarios MYPE, evidenciando las dificultades para sostener niveles estables de ventas. En el segundo trimestre de 2025, un 31% de los empresarios lo identificó como un obstáculo clave, confirmando su persistencia como inhibidor de mercado.

Inhibidor 3. Dificultades financieras. En el primer semestre de 2021, la proporción de empresarios con problemas financieros disminuyó, y, aunque entre 2022 y 2023 la situación mostró una tendencia de mejora; en los dos primeros trimestres de 2024 volvió a incrementarse. Para el segundo trimestre de 2025, este factor afectaba a un 31% de los negocios, evidenciando la persistencia de problemas de liquidez y capital de trabajo

Figura 2.24. Porcentaje de empresarios que reportan aumento de competencia, disminución de la demanda y dificultades financieras

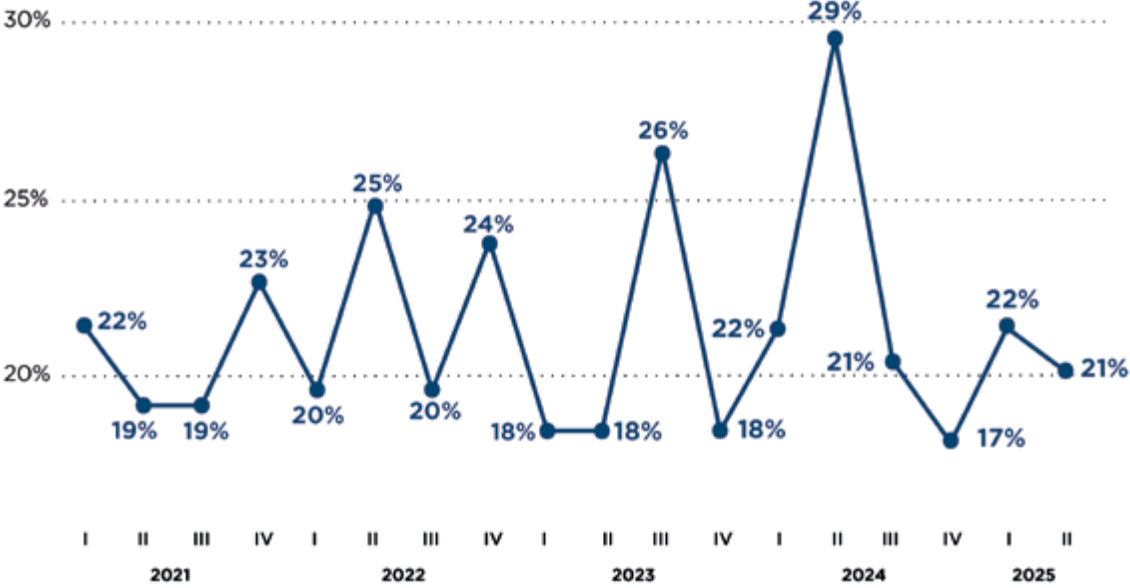


Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Otro de los inhibidores monitoreados por el Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI es la escasez de mercadería. Tal como se muestra en la figura 2.25, este factor registró una disminución relativa tras la pandemia de COVID-19, aunque volvió a cobrar relevancia en el segundo trimestre de 2024, cuando fue señalado por el 29 % de los empresarios. Para el segundo

trimestre de 2025, sin embargo, su incidencia se redujo nuevamente hasta un 21%. Cabe destacar que, como se analizará en el siguiente apartado, quienes reportaron esta limitación la atribuyen principalmente al encarecimiento de los insumos derivado del “shock” de costos, más que a una escasez física de los mismos.

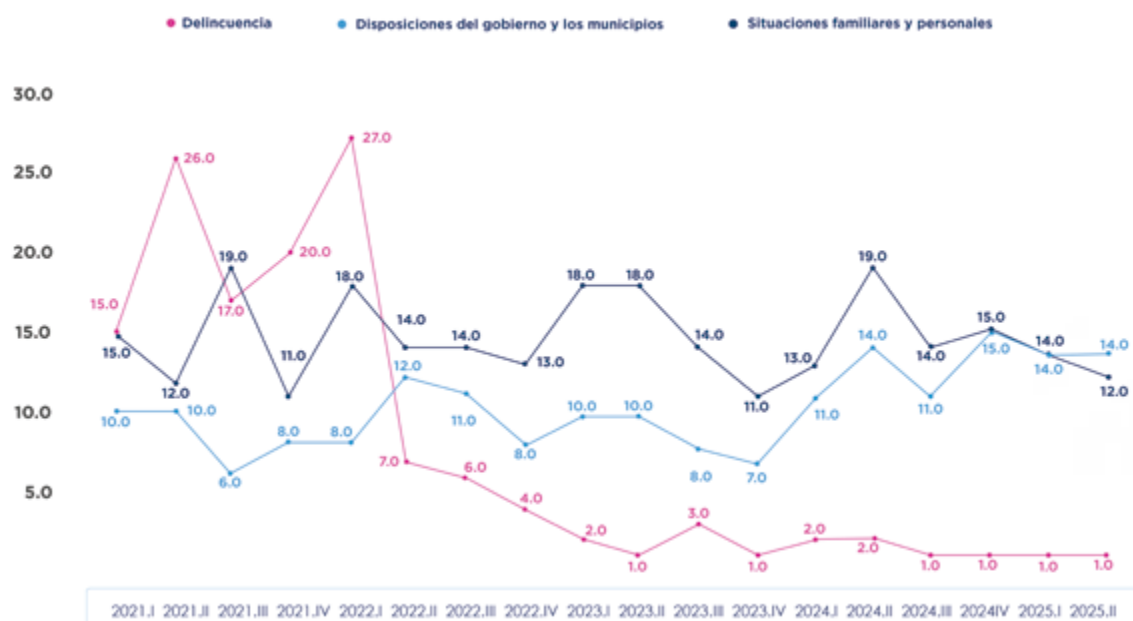
Figura 2.25. Porcentaje de empresarios que reportan escasez de mercadería



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Adicionalmente, persisten otras presiones de menor magnitud, pero de relevancia sectorial, como las disposiciones gubernamentales (14%) y las situaciones personales (12%), que completan el panorama de desafíos que enfrenta el sector en su operación diaria. La delincuencia afectaba al 27% de las MYPES en el primer trimestre de 2022, sin embargo, esta cifra se redujo a un residual 1% en 2025.

Figura 2.26. Porcentaje de empresarios que reportan situaciones familiares y personales, disposiciones del gobierno y municipales y delincuencia



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

2.5.1. La cadena causal de los inhibidores

El valor agregado de esta sección radica en el análisis de los factores que conforman cada inhibidor, lo que permite ir más allá de una simple enumeración para construir una secuencia de causalidad que muestra cómo un problema puede alimentar y potenciar al siguiente.

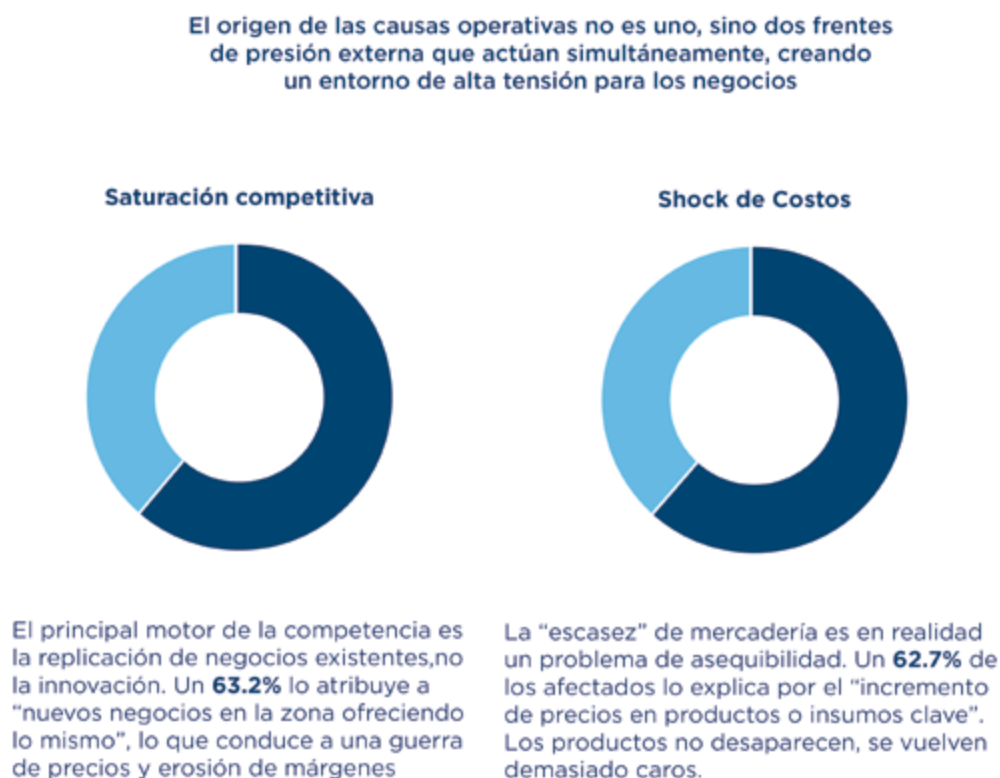
Fase 1

El inhibidor aumento de la competencia, que afecta al 43% del sector, tiene un origen específico y preocupante. Del grupo de empresarios que reportaron este problema, un 63.2% lo atribuye específicamente a “nuevos negocios en la zona ofreciendo lo mismo”. El problema fundamental no es la existencia de competencia en sí, que es natural y saludable en cualquier mercado, sino la competencia por imitación directa. La proliferación de negocios que replican exactamente los mismos productos y servicios en las mismas zonas geográficas genera una saturación que erosiona los márgenes de todos los empresarios y limita las posibilidades de crecimiento diferenciado.

En cuanto al factor escasez de mercadería (reportado por el 21% del total en el último trimestre), el análisis de sus causas subyacentes revela que constituye, en esencia, un problema de gestión de costos. El 62.7% de los empresarios afectados explica esta escasez por el “incremento de precios en productos o insumos clave”.

Esta situación evidencia que la “escasez” no es física sino económica: los productos están disponibles en el mercado, pero sus precios han aumentado hasta niveles que comprometen la viabilidad financiera de muchas MYPES, forzándolas a reducir sus inventarios o buscar alternativas de menor calidad.

Figura 2.27. Fase 1. Las causas raíz



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

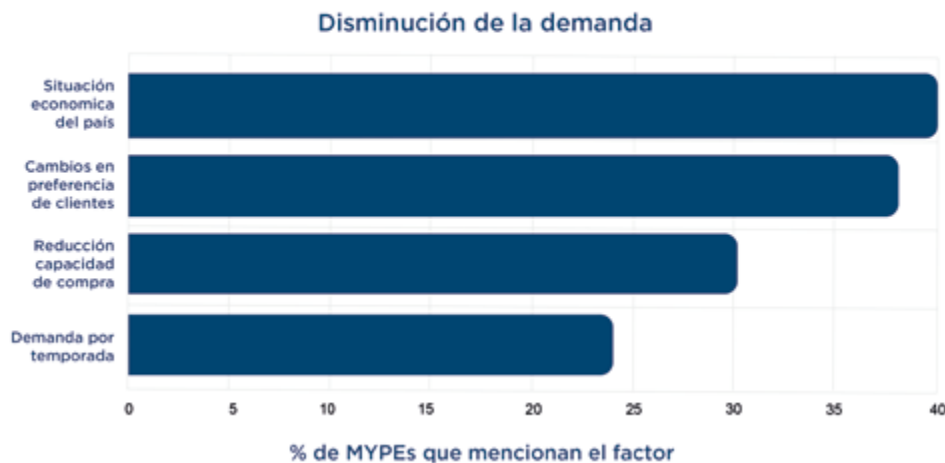
Fase 2

Las presiones descritas en los dos puntos anteriores convergen y se materializan en la disminución de demanda, que afecta al 31% del sector. Los empresarios atribuyen esta contracción principalmente a dos factores interrelacionados: la “situación económica del país” (40 %) y la “reducción de capacidad de compra de sus clientes” (30.1%).

La demanda se debilita porque los altos costos operativos se ven forzados a trasladarse a un consumidor que simultáneamente experimenta una reducción en su poder adquisitivo. Esta dinámica crea un círculo vicioso donde el aumento de precios necesario para mantener márgenes reduce la demanda, lo que a su vez presiona aún más los volúmenes de venta.

Figura 2.28. Fase 2. El efecto intermedio

Las presiones externas convergen y golpean directamente la capacidad de venta de las MYPE, provocando una contracción generalizada del mercado.



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Fase 3

La cadena causal finaliza en el inhibidor dificultades financieras, que afecta al 31% del sector. Al consultarle a los empresarios la causa raíz de estas dificultades, un 60.4% lo atribuye a “disminución de ingresos”. Este hallazgo es fundamental para el diseño de políticas públicas: la crisis financiera de las MYPES no es primariamente un problema de acceso a crédito o financiamiento externo, sino una crisis de liquidez interna generada por la debilidad de sus modelos de generación de ingresos.

Esta cadena causal impacta a las MYPES en su conjunto, pero su efecto resulta particularmente severo en los segmentos de subsistencia y acumulación simple, donde la ausencia de amortiguadores amplifica de forma exponencial las consecuencias. Estas empresas no solo enfrentan la presión de la cadena causal expuesta, sino que con frecuencia quedan atrapadas en ella, limitando drásticamente su margen de maniobra.

La vulnerabilidad central de estos segmentos se manifiesta en que responden a las presiones del mercado con las únicas herramientas a su alcance: reducir precios, disminuir inventarios o recortar personal. Carecen, en cambio, de

otros recursos a los que sí acceden los segmentos más desarrollados de las MYPES, como la diferenciación de productos, el marketing, la gestión financiera o la inserción en mercados de mayor calidad.

Figura 2.29. Fase 3. El impacto final

La caída de la demanda impacta directamente en el corazón del negocio, generando una crisis de liquidez que se convierte en el problema más visible y urgente.

Dificultades financieras



El problema financiero no es principalmente la falta de crédito, sino la falta de ingresos. Un abrumador **60.4%** de los empresarios con dificultades financieras señalan como causa raíz la "disminución de ingresos"

Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 2.30. La cadena causal completa

Así es como las presiones externas se convierten en una crisis interna, paso a paso.



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Este escenario revela un desajuste estructural en las políticas tradicionales de apoyo a las MYPES. Las intervenciones centradas en el crédito, por ejemplo, suelen estar desalineadas con la naturaleza real del problema. Ampliar el crédito en negocios con modelos poco diferenciados y flujos de ingresos inestables no resuelve la causa raíz de sus limitaciones; por el contrario, puede profundizar su vulnerabilidad al imponer cargas financieras fijas sobre un flujo de caja ya volátil e insuficiente. En la práctica, se intenta tratar un problema de ingresos y de estrategia empresarial como si fuera únicamente un déficit de capital.

Para que las políticas resulten efectivas, es necesario reorientar el enfoque: pasar de la lógica de “primero el crédito” a la de “primero los ingresos”. Es decir, priorizar el fortalecimiento de la capacidad para generar ventas estables como condición previa para un endeudamiento sostenible y, con ello, para un crecimiento empresarial más sólido y duradero.

2.6. Conclusiones y recomendaciones

El diagnóstico presentado es claro y la oportunidad histórica, innegable. El Salvador se encuentra en un momento de inflexión donde la estabilidad en seguridad ha creado las condiciones ideales para que el sector MYPE trascienda la supervivencia y abrace el crecimiento. Para capitalizar este momento único, se requiere una evolución fundamental en el paradigma de apoyo, transitando de soluciones genéricas y homogéneas hacia una agenda de intervenciones focalizadas que aborden las causas raíz identificadas.

2.6.1. Conclusiones

- Confianza resiliente pero fragmentada. El Índice de Confianza de la MYPE muestra una estabilidad relativa en terreno optimista a lo largo del período 2021-2025, sustentado más en las expectativas que en la situación presente. Este hallazgo confirma la resiliencia del empresariado salvadoreño, aunque también revela una brecha entre la percepción positiva del futuro y la realidad de sus ingresos actuales.
- Brecha por exceso de optimismo o déficit de concreción. La distancia persistente entre el indicador de expectativas y el de situación expresa el choque entre la voluntad emprendedora de las MYPES y las restricciones efectivas del mercado. Esta desalineación evidencia que las metas previstas superan de manera recurrente los resultados alcanzados con los modelos de negocio vigentes, con diferencias significativas según el tamaño de la empresa. El análisis muestra que la brecha tiende a reducirse en los cuartos trimestres de cada año, probablemente por

factores estacionales como las festividades de fin de año, el incremento del consumo interno, el masivo ingreso de salvadoreños residentes en el exterior y una mayor llegada de remesas. Asimismo, una vez superadas la pandemia y la inflación posterior, las pequeñas empresas exhiben una brecha sustancialmente menor, lo que sugiere una estructura de negocio más sólida, capacidad de adaptación y mejores mecanismos de gestión de riesgos que les permiten traducir con mayor eficacia su optimismo en resultados concretos.

- Economía de dos velocidades. El análisis por segmentos confirma la coexistencia de dos trayectorias diferenciadas: mientras las pequeñas empresas y las microempresas en expansión mantienen un dinamismo sostenido en ventas, empleo e inversión, los segmentos de subsistencia y acumulación simple permanecen atrapados en dinámicas de contracción y vulnerabilidad.
- Optimismo como activo fundamental. Aun en contextos adversos — inflación, competencia intensa, debilitamiento de la demanda— el empresariado MYPE mantiene expectativas favorables, con picos de hasta 66.9% de empresarios anticipando aumentos en ventas. Este optimismo constituye un capital intangible que sostiene la continuidad de los negocios.
- Inhibidores interconectados. Los tres principales obstáculos identificados —aumento de la competencia, disminución de la demanda y dificultades financieras— no operan de forma aislada, sino como parte de una cadena causal: la competencia por imitación y el encarecimiento de insumos erosionan los márgenes, lo que obliga a trasladar precios al consumidor, reduce la demanda y termina por generar crisis de liquidez.
- Vulnerabilidad de los segmentos más débiles. Las microempresas de subsistencia y acumulación simple enfrentan estas presiones con poco margen de maniobra —reducir precios, recortar inventarios o despedir personal— careciendo de las herramientas disponibles en segmentos más desarrollados, como diferenciación, marketing o gestión financiera. Esto las mantiene en un círculo vicioso de fragilidad.
- Desajuste de las políticas tradicionales. Las intervenciones centradas en el crédito pueden no abordar la causa raíz de la vulnerabilidad de las MYPES. Inyectar deuda en MYPES con modelos poco diferenciados y con flujos inestables puede agravar su crisis al añadir obligaciones fijas sobre un flujo de caja volátil. El verdadero problema no es solo de capital, sino de ingresos sostenibles.

2.6.2. Recomendaciones

El análisis confirma la necesidad de sustituir los enfoques genéricos de apoyo por estrategias según segmento MYPE, reconociendo que los retos y oportunidades varían de acuerdo con el nivel de desarrollo empresarial.

- Para las MYPES de subsistencia, la prioridad es construir estabilidad. Esto implica fortalecer la gestión básica del flujo de caja, promover mejoras de micro diferenciación en productos y servicios, e impulsar redes de compra comunitarias que permitan enfrentar los altos costos de insumos.
- En los segmentos de acumulación simple y acumulación ampliada, el reto es consolidar y escalar. Para ello se recomienda trabajar en propuestas de valor y costeo estratégico, facilitar el acceso a mercados formales mediante plataformas de vinculación, y promover la adopción de tecnologías simples y accesibles que mejoren su gestión.
- Las MYPES en expansión y pequeñas empresas requieren apoyo para sofisticarse y acceder a mercados internacionales. Esto demanda programas de innovación y desarrollo de productos, iniciativas de aceleración para la exportación, y esquemas de mentoría en planificación estratégica, gobierno corporativo y gestión de talento.



Emma Martínez,
Choco Express

Capítulo 3

**Estimación del
financiamiento
obtenido por
las MYPES de
prestamistas
informales en
El Salvador**

“

La usura como
cualquier otra forma
de explotación del
hombre, debe ser
prohibida por la Ley

*Artículo 21 de la Convención Americana
sobre Derechos Humanos*

”

Introducción

Este capítulo analiza la magnitud, características y consecuencias que tiene el financiamiento informal, conocido comúnmente como usura, en las micro y pequeñas empresas (MYPES) en El Salvador. La evidencia estadística y cualitativa muestra que el crédito informal no es un fenómeno marginal, sino un elemento estructural en el funcionamiento de un amplio número de MYPES, especialmente en las de menor tamaño, con escasa capitalización, limitado acceso a garantías y flujos de ingresos irregulares.

El análisis combina información de fuentes secundarias con estimaciones propias basadas en encuestas recientes del Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, así como en estudios previos realizados por la Superintendencia de Competencia, el Banco Central de Reserva, Centro de Investigación de la Opinión Pública Salvadoreña (CIOPS) de la Universidad Tecnológica de El Salvador (UTEC), entre otros.

En la investigación se distinguen tres grupos de MYPES que recurren al crédito informal: i) aquellas que combinan financiamiento formal e informal para cubrir sus necesidades, ii) las que son rechazadas por las instituciones financieras formales y acuden a prestamistas informales, y iii) las que se autoexcluyen del crédito formal y optan directamente por el financiamiento informal. En cada caso se analizan las causas que empujan a las empresas hacia estas fuentes, así como sus efectos sobre rentabilidad, inversión y capacidad de integrarse en cadenas productivas más estructuradas.

A partir de esta caracterización se desarrolla una metodología para estimar el volumen de crédito informal que recibe cada uno de estos grupos y el monto total anual que representan en conjunto, expresado también en relación con el PIB. Este ejercicio permite dimensionar la magnitud del problema, evidenciar su impacto sobre el desempeño productivo de las MYPES y subrayar la necesidad de políticas públicas que reduzcan la dependencia de estas fuentes costosas y de alto riesgo. El capítulo termina con una síntesis de las principales conclusiones derivadas del análisis y la formulación algunas recomendaciones.

3.1. La usura: definición, justificaciones para su regulación, grupos vulnerables y riesgos asociados a su medición

3.1.1. Definición

La palabra usura tiene diversas acepciones. El Diccionario de la lengua española la define como el interés excesivo por un préstamo o la ganancia aumentada que se obtiene de algo, en especial cuando es excesiva. En términos generales, puede entenderse como el cobro de intereses abusivos en operaciones de crédito, que exceden de manera significativa las condiciones razonables del mercado y afectan la capacidad de pago del prestatario.

En El Salvador, la Ley contra la usura (Artículo 2) la define como: “... el otorgamiento de créditos, cualquiera que sea su denominación, siempre que implique financiamiento directo o indirecto, o diferimiento de pago para cualquier destino, en los cuales se pacta intereses, comisiones, cargos, recargos, garantías u otros beneficios pecuniarios superiores al máximo definido según la metodología de cálculo establecida para cada segmento...” por el Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR).¹

3.1.2. Justificaciones para combatir o regular la usura

Las razones para combatir la usura trascienden la simple protección al consumidor, pues están directamente relacionadas con la estabilidad económica, la cohesión social, el desarrollo humano y los derechos humanos.

En primer lugar, prevenir el sobreendeudamiento es esencial para evitar que este se convierta en un mecanismo que perpetúe la pobreza y la exclusión. Cuando hogares y empresas destinan una parte excesiva de sus ingresos al pago de intereses abusivos, se reduce su capacidad de consumo e inversión, se deteriora su estabilidad económica y se limita su potencial de crecimiento. En las MYPES este impacto es aún más grave: compromete el capital de trabajo, restringe la reposición de inventarios y reduce su capacidad para aprovechar oportunidades de negocio.

En segundo lugar, la regulación eficiente de la usura fomenta la inclusión financiera en condiciones justas y sostenibles. Un sistema financiero accesible y transparente permite a hogares y empresas planificar, invertir y enfrentar contingencias.

1. Diario Oficial No. 16, Tomo No. 398, 24 de enero de 2013.

Sin embargo, si la regulación de la usura es ineficiente, se transforma en una trampa que empuja nuevamente a los usuarios hacia el mercado informal, donde las tasas de interés son exponencialmente mayores.

En tercer lugar, equilibra las relaciones económicas. El mercado crediticio presenta asimetrías de información y de poder: el prestamista conoce mejor las condiciones reales del mercado y el riesgo de las operaciones, mientras que el prestatario —especialmente si enfrenta urgencia o tiene escasa educación financiera— está en desventaja para evaluar y negociar. Combatir la usura implica establecer un marco que reduzca esta desigualdad y evite que el prestamista imponga condiciones que capturen rentas excesivas.

Para alcanzar estos objetivos, se han implementado leyes contra la usura y techos a las tasas de interés. Cuando se calibran adecuadamente, limitan las prácticas predatorias sin restringir de forma excesiva el crédito formal. Sin embargo, un límite numérico no basta: su efectividad depende de integrarse en una estrategia más amplia que incluya regulación clara, supervisión constante, capacidad de sanción, promoción de la competencia y educación financiera.

En El Salvador, la Ley contra la usura establece en sus Considerandos que se fundamenta en el Artículo 21 de la Convención Americana sobre Derechos Humanos, ratificada por el país en 1978, cuyo numeral tercero dispone: “Tanto la usura como cualquier otra forma de explotación del hombre por el hombre deben ser prohibidas por la Ley”.²

Asimismo, en esos mismos Considerandos, la Ley reconoce que en el país existen personas que, aprovechándose de la necesidad o la inexperiencia ajena, conceden préstamos imponiendo intereses, garantías u otras ventajas pecuniarias claramente desproporcionadas, lo que provoca consecuencias financieras, económicas y patrimoniales que lesionan gravemente el derecho a la propiedad de quienes sufren estas prácticas abusivas.

3.1.3. ¿Quiénes son los grupos más vulnerables a la usura?

Los grupos más vulnerables a la usura comparten factores que limitan su capacidad de negociación y los dejan expuestos a condiciones abusivas. Las personas con ingresos bajos o irregulares carecen de estabilidad financiera, lo que las obliga a recurrir a financiamiento rápido, aunque resulte más costoso. Los hogares sin acceso a la banca formal dependen de redes informales —familiares, amigos o prestamistas no regulados— en las que no existen controles efectivos sobre tasas o comisiones, o donde resulta

2. Convención Americana sobre Derechos Humanos. Disponible en: https://www.oas.org/dil/esp/1969_Convenci%C3%B3n_Americana_sobre_Derechos_Humanos.pdf

difícil verificar su cumplimiento. A su vez, quienes poseen escasa educación financiera enfrentan mayores dificultades para comprender la carga real de un préstamo, interpretar las condiciones y comparar alternativas, lo que los lleva a aceptar acuerdos desventajosos sin plena conciencia de su impacto.

Dentro de este grupo, los empresarios MYPE —y especialmente los microempresarios más pequeños— están en una posición crítica. Su capital de trabajo suele ser limitado y sus operaciones dependen del flujo diario de ventas, lo que los hace vulnerables a crisis de liquidez ante retrasos en pagos, incrementos de costos o imprevistos. Su acceso al sistema financiero formal es reducido por la falta de garantías reales, la ausencia de historial crediticio y, en muchos casos, la informalidad parcial o total de sus operaciones.

Esta combinación de urgencia, baja capacidad de negociación y exclusión del crédito formal genera un terreno propicio para que prestamistas informales ofrezcan recursos de forma rápida y sin trámites, pero con tasas que superan ampliamente los límites legales, acompañadas de cargos adicionales y, a veces, de prácticas coercitivas. Así, el financiamiento deja de ser un motor de crecimiento para las MYPES y se convierte en un factor que agrava su fragilidad, compromete su viabilidad y perpetúa ciclos de endeudamiento difíciles de romper.

3.1.4. Determinar la usura mediante tasas tope y riesgos asociados

Medir la usura implica establecer un punto de referencia que permita diferenciar entre una tasa de interés alta pero legítima y una tasa abusiva. En el ámbito legal, este límite suele fijarse como un porcentaje máximo sobre una tasa de referencia —por ejemplo, la tasa promedio del mercado— mientras que en el ámbito económico se utiliza la tasa efectiva anual, que incorpora intereses, comisiones y otros cargos adicionales.

Históricamente, los gobiernos han intentado controlar la usura mediante topes máximos obligatorios a las tasas de interés. Sin embargo, cuando estos se fijan a niveles demasiado bajos, lejos de proteger a los más vulnerables, pueden restringir su acceso al crédito formal. Esto sucede porque las instituciones microfinancieras formales, al no poder cubrir sus costos, se ven forzadas a reducir sus operaciones, retirarse del mercado o, directamente, a no ingresar. Como consecuencia, los clientes de menores ingresos terminan acudiendo a prestamistas informales que suelen cobrar intereses mucho más altos.

Un problema es que, usualmente, los topes a las tasas de interés suelen fijarse teniendo en mente las condiciones del sector bancario comercial, caracterizado por costos administrativos mucho más bajos, por tratarse de préstamos de mayor volumen. Estas apreciaciones ignoran que el microfinanciamiento enfrenta una estructura de costos mucho más elevada.

En El Salvador, la situación se agrava porque, para calcular los promedios de tasas que sirven de base a los topes, se incluyen también las tasas de la banca estatal, la cual opera frecuentemente con externalidades y subsidios no explícitos. Esto reduce artificialmente la tasa promedio, alejándola aún más de la realidad que afrontan las instituciones microfinancieras privadas y generando límites legales que, lejos de proteger, terminan restringiendo el acceso al crédito formal de los sectores más vulnerables.

En este punto surge una pregunta recurrente entre los tomadores de decisión: ¿por qué las instituciones microfinancieras, creadas precisamente para atender a los más pobres, cobran tasas aparentemente tan altas? La respuesta habitual suele atribuirlo a ganancias excesivas o a ineficiencias internas que encarecen el servicio. Sin embargo, estas apreciaciones ignoran un hecho central: los costos administrativos no guardan proporción directa con el monto del préstamo.

Un prestamista que concede un único crédito de alto valor asume gastos administrativos relativamente bajos en proporción al monto prestado, ya que solo debe evaluar, desembolsar, dar seguimiento y cobrar a un único cliente. En cambio, una microfinanciera que otorga miles de pequeños préstamos debe repetir todo ese proceso para cada cliente, muchas veces sin garantías, sin estados financieros formales ni historial crediticio. En numerosos casos, sus prestatarios tienen un bajo nivel de escolaridad y las transacciones, evaluaciones y cobranzas deben realizarse en persona, lo que demanda tiempo y personal especializado.³

Además, la frecuencia de pago en microfinanzas suele ser mensual, semanal o incluso diaria, multiplicando exponencialmente el número de transacciones a procesar. Así, mientras un banco que atiende primordialmente a empresarios medianos y grandes gestiona unas pocas operaciones de cobro al año, una microfinanciera puede llegar a procesar cientos de miles, lo que incrementa de forma significativa su gasto operativo.

3. Brigit Helms y Xavier Reille, Los topes máximos para las tasas de interés y las microfinanzas: su evolución hasta el presente. World Bank, Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre (CGAP, por sus siglas en inglés). Estudio especial No. 9, septiembre de 2004. Disponible en: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/829001468331185345/pdf/334790NEWSOSPA10Box338942B01PUBLIC1.pdf>

Cuando se suman estos costos administrativos al costo de financiamiento y a las provisiones necesarias para cubrir la mora de sus clientes, las microfinancieras necesitan aplicar tasas de interés más elevadas que la banca comercial para garantizar su sostenibilidad. Si los topes legales no reconocen esta estructura de costos, el riesgo es que el crédito formal para los sectores más pobres y para muchas MYPES se reduzca drásticamente, empujándolos hacia fuentes de financiamiento informales y mucho más onerosas.

Por estas razones, la experiencia internacional demuestra que, para garantizar a las MYPES un acceso sostenible al crédito, los topes de interés aplicados a las instituciones microfinancieras formales no deben fijarse con base en las condiciones del sector bancario comercial, sino tomando en cuenta la realidad de los prestamistas informales, cuyas prácticas abusivas son precisamente las que se pretende erradicar.

Las tasas máximas deben permitir a las microfinancieras cubrir sus costos operativos, financiar su cartera y generar utilidades suficientes para reinvertir y expandir sus servicios. En este marco, los topes altos tienden a no distorsionar el mercado y pueden contribuir a limitar prácticas predatorias, mientras que los topes excesivamente bajos reducen la oferta de crédito, ya sea de forma focalizada —cuando se aplican a un segmento específico— o generalizada, cuando abarcan a toda la economía.⁴

En el caso de El Salvador, no obstante, la legislación no toma en cuenta la dinámica real del mercado financiero informal. El Artículo 7 de la Ley contra la usura establece que la tasa máxima legal permitida será la equivalente a 1.6 veces la tasa efectiva promedio simple en el mercado formal establecida por el BCR para cada uno de los cinco segmentos de mercado definidos: créditos de consumo para personas naturales, créditos a personas naturales mediante tarjetas de crédito, créditos para vivienda, créditos para empresas y microcréditos de uso múltiple.

4. Aurora Ferrari, Oliver Masetti y Jiemin Ren, Interest Rate Caps. The Theory and de Practice. World Bank Group, Policy Research Working Paper, 8398, April, 2018. Disponible en: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/244551522770775674/pdf/WPS8398.pdf>

3.2. Limitaciones de la Ley contra la usura para controlar las prácticas abusivas contra las MYPES salvadoreñas

La Ley Contra la Usura en El Salvador fue creada para prohibir, prevenir y sancionar las prácticas usureras, con el objetivo de proteger los derechos de propiedad y posesión de las personas y evitar los daños económicos y patrimoniales que estas prácticas provocan (Artículo 1). Sin embargo, las pocas evaluaciones disponibles indican que, en la práctica, la Ley está lejos de cumplir plenamente su propósito, especialmente en el caso de las MYPES.

3.2.1. Reducción de la oferta de crédito, especialmente para los microempresarios de menor tamaño

Si bien su implementación representó un ahorro estimado de 57 millones de dólares entre 2013 y 2016, según un informe presentado por el BCR ante la Comisión Financiera de la Asamblea Legislativa, este beneficio se concentró en el crédito de consumo, que representó más de la mitad del total del ahorro.⁵

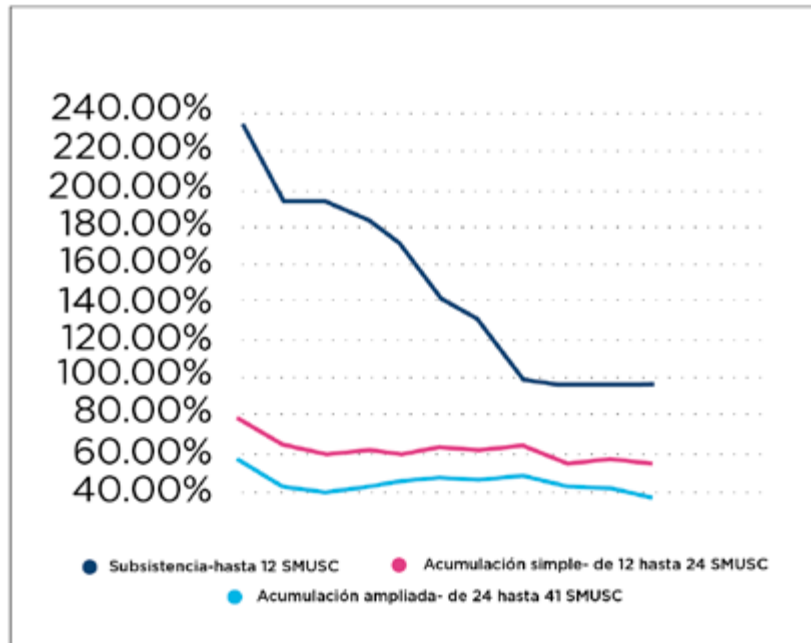
Por otra parte, un estudio de la Superintendencia de Competencia señala que, en términos de reducción de tasas, el efecto más significativo de la Ley se observó en el microcrédito multidestino. Entre 2013 y 2018, la tasa máxima legal (TML) cayó un 59.63% en el subsegmento de subsistencia, un 35.8% en el de acumulación simple y un 31.8% en el de acumulación ampliada.⁶ Aunque esta disminución ha favorecido a los prestatarios al reducir el pago de intereses, el estudio advierte que también ha generado preocupación por su posible impacto en la oferta de crédito, especialmente en los préstamos de menor monto y para clientes de mayor riesgo.

De hecho, la evidencia recopilada en dicho estudio muestra que, tras la entrada en vigor de la Ley, los préstamos de bajo monto —especialmente los menores a mil dólares— han tenido un crecimiento mucho más bajo que los créditos de mayor valor (véase Figura 3.2). Este comportamiento coincide con lo que predice la teoría: cuando se fija un tope a la tasa de interés, las instituciones tienden a reducir los préstamos a clientes más riesgosos y a concentrarse en créditos de montos mayores, percibidos como de menor riesgo.

5. Citado en el estudio Precio de créditos, competencia en mercados crediticios y niveles de bancarización en El Salvador, Boletín de Monitoreo, San Salvador, diciembre de 2018, p. 22. Superintendencia de Competencia disponible en: https://www.sc.gob.sv/wp-content/uploads/Monitoreos_IE/Monitoreo%20-%20Servicios%20financieros%20v5.pdf

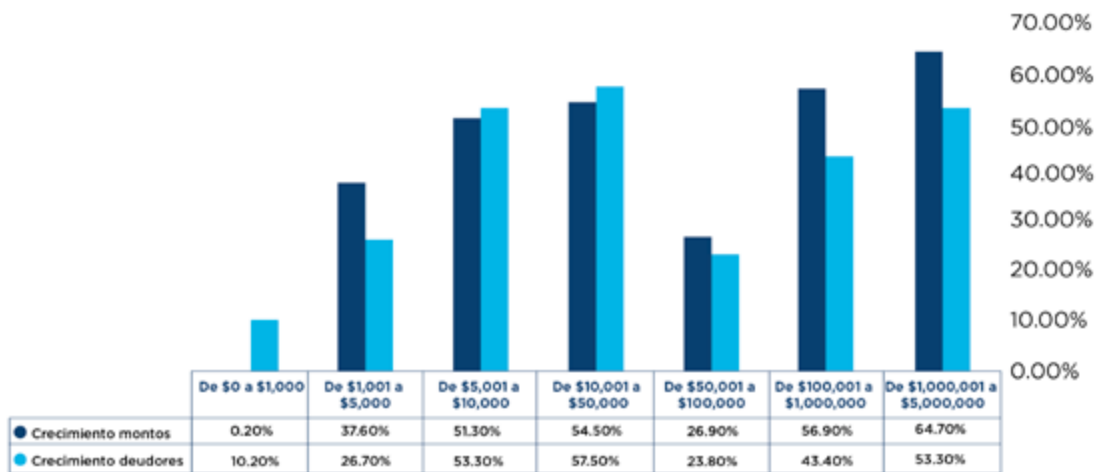
6. Ibidem, p. 23

Figura 3.1. Evolución de la tasa máxima legal (TML) para microcrédito multidestino



Fuente: Superintendencia de competencia, precio de ..., p. 24

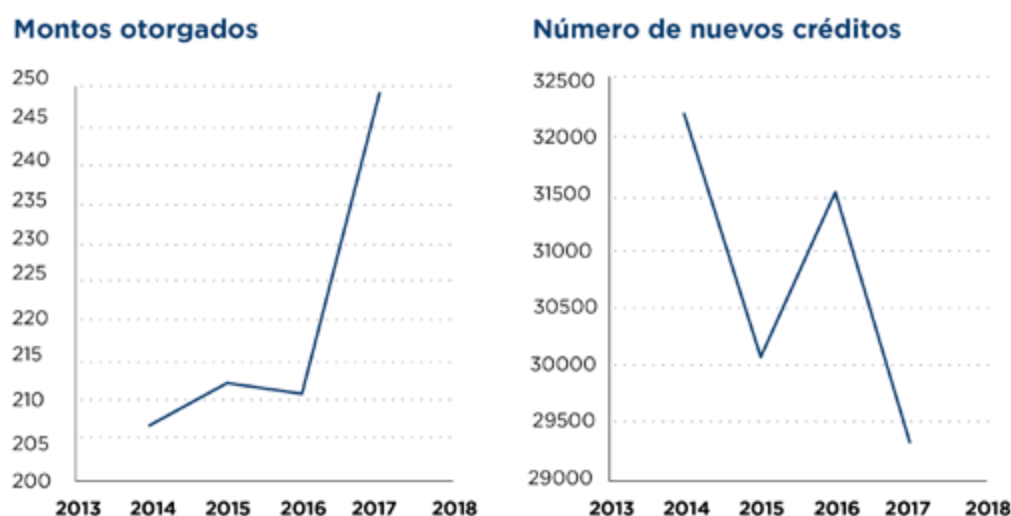
Figura 3.2. Tasa de crecimiento de montos otorgados por IF supervisadas y número deudores por rango de montos. En porcentaje, 2011-2017



Fuente: Superintendencia de competencia, precio de ..., p. 27

En el caso del microcrédito, los registros del BCR retomados en el estudio muestran una contracción en el número de nuevos deudores y, simultáneamente, un incremento en el monto promedio de los préstamos (véase Figura 3.3). Este comportamiento indica que las microfinancieras formales han reducido su atención a los clientes de menor tamaño y mayor riesgo, dejando fuera del crédito formal a un segmento importante de microempresarios, especialmente a los de menor escala. Ante la falta de opciones en el sistema regulado, muchos de ellos han recurrido a prestamistas informales, asumiendo condiciones más onerosas y sin las protecciones que ofrece el marco legal.

Figura 3.3. Evolución de montos y otorgamiento de nuevos créditos en el segmento de microcrédito multidestino por parte de IF reguladas. (Montos en millones de dólares, 2012-2018)



Fuente: Superintendencia de competencia, precio de ..., p. 29.

Paralelamente, el estudio de la Superintendencia de Competencia muestra que otros segmentos como consumo y tarjetas de crédito han crecido de forma sostenida luego de la entrada en vigor de la Ley contra la usura, lo que, a su juicio, sugiere que algunas microempresas están utilizando estos productos —más costosos y menos adaptados a sus necesidades productivas— como alternativa de financiamiento. Según el estudio, esta situación ha derivado en lo que puede describirse como una “terciarización” del financiamiento productivo: microempresarios que, al quedar excluidos de los préstamos productivos formales, se ven forzados a optar por créditos de consumo y tarjetas de crédito, todos ellos más caros y menos adecuados, lo que disminuye el potencial dinamizador de sus actividades económicas.

3.2.2. Prevalencia de prácticas abusivas en el crédito informal

Una de las principales conclusiones del estudio de la Superintendencia de Competencia es que la Ley contra la usura y la fijación de Tasas Máximas Legales (TML) han beneficiado a muchos microempresarios salvadoreños en los tres segmentos de crédito diferenciados —subsistencia, acumulación simple y acumulación ampliada—. Sin embargo, advierte que este logro ha tenido un costo considerable: la exclusión del crédito formal de los microempresarios más pequeños, con mayor riesgo y menos garantías. Este grupo, que representa la mayoría del sector MYPE, ha sido empujado al financiamiento informal, donde enfrenta las mismas prácticas abusivas que la ley buscaba eliminar, dejando sin efecto uno de sus objetivos centrales

La persistencia de estas prácticas ha sido evidenciada en dos estudios realizados por el Centro de Investigación de la Opinión Pública Salvadoreña (CIOPS) de la Universidad Tecnológica (UTEC) para la Asociación Bancaria Salvadoreña (ABANSA) en 2019 y 2022, basados en encuestas independientes aplicadas en las principales ciudades de las tres regiones del país.⁷ Aunque se trata de levantamientos distintos, ambos se enfocaron en personas que trabajan en mercados locales, pequeños comercios y ventas ambulantes, y que dependen de prestamistas no regulados para financiar sus actividades.

En la encuesta de 2019, el 99.3% de los entrevistados obtenía financiamiento de prestamistas informales y el 92.8% tenía negocio propio. Las tasas de interés alcanzaban niveles exorbitantes: un promedio anual de 2,628% y casos extremos superiores al 13,500%, frente al límite legal de 82.7%. Pese a estos costos, el 96.4% estaba al día con sus pagos. Los créditos se otorgaban casi siempre el mismo día (82%), por montos promedio de unos US\$250 y un máximo de US\$5,000, con plazos menores a 30 días en el 90% de los casos, pagos diarios en el 96% y cobro en el lugar de trabajo. Las garantías más comunes eran pagarés o letras de cambio (46%), y en algunos casos se imponían condiciones que facilitaban la apropiación de bienes ante un incumplimiento.

En la encuesta de 2022, el 80.9% de los entrevistados obtenía financiamiento de prestamistas informales y el 93.2% percibía ingresos diarios. La tasa de interés promedio anual se redujo a 1,869%, pero seguía siendo más de 20 veces superior al tope legal. Siete de cada diez aseguraron que continuarían

7. CIOPS/UTEC, El crédito en el sector informal, San Salvador, julio 2019, disponible en: <https://abansa.net/wp-content/uploads/2022/03/El-Credito-en-el-sector-informal-Sep2019.pdf>; y CIOPS/UTEC, Características del crédito otorgado por el sector no regulado en El Salvador 2022, mayo 2022, disponible en: <https://abansa.net/wp-content/uploads/2022/07/El-Credito-Infomral-en-El-Salvador-CIOPS-UTEC-26072022.pdf>

recurriendo a este tipo de crédito, principalmente por considerarlo “seguro” (48.6%), “confiable” (40.9%) o porque creían poder pagar las tasas exigidas (10.5%).

Entre quienes no volverían a solicitarlo, la mitad señaló motivos de inseguridad y un porcentaje ligeramente menor, el alto costo del financiamiento. Los plazos cortos seguían predominando (82.9% con vencimiento menor a 30 días), así como los pagos frecuentes (64% diarios, 11% semanales, 11% quincenales y 13% mensuales). El desembolso rápido continuaba siendo una característica distintiva (68% lo recibía en un día), pero se incrementó la exigencia de garantías más onerosas: pagarés o letras de cambio (59%), firmas solidarias (9%), garantías hipotecarias (9%) y prendarias (8%).

Ambos estudios también documentaron prácticas particularmente abusivas: subvaloración de garantías hipotecarias a menos del 30% de su valor real, apropiación de mercancías, venta forzada de terrenos o activos a precios muy por debajo del mercado y amenazas de pérdida total del negocio en caso de incumplimiento. Todo ello bajo el control absoluto del prestamista, sin mecanismos de defensa para el prestatario.

En síntesis, los hallazgos muestran que, para un amplio segmento de microempresarios excluidos del crédito formal por las restricciones derivadas de la TML, la única opción de financiamiento proviene de un mercado informal que no solo reproduce, sino que en muchos casos agrava, las mismas prácticas usureras y leoninas que la Ley pretendía erradicar.

3.3. Estimación del financiamiento obtenido por las MYPES de prestamistas informales en El Salvador

Medir el tamaño del crédito usurero en un país es una tarea compleja debido a la naturaleza clandestina e informal de este mercado. Incluso cuando existe la obligación de reportar información, la capacidad de control es limitada, ya que muchas operaciones se realizan sin contratos formales, con registros incompletos o inexistentes y en contextos donde la supervisión es difícil de ejercer. A ello se suma que numerosos prestatarios se muestran reacios a revelar datos por temor a represalias, por vergüenza o por desconfianza hacia encuestadores e instituciones. Además, las tasas de interés y las condiciones de los préstamos varían ampliamente según la relación entre prestamista y cliente, el monto, el plazo o la urgencia de la necesidad, lo que impide establecer parámetros homogéneos.

Como consecuencia, las estimaciones disponibles suelen basarse en encuestas parciales o en cálculos indirectos que, aunque aportan información valiosa, no reflejan con exactitud la verdadera magnitud de la usura. Tal es el caso de los estudios elaborados para ABANSA por el CIOPS, que constituyeron un esfuerzo pionero al intentar cuantificar por primera vez el volumen del crédito informal en el país.

En el estudio de 2019, la metodología empleada consistió en multiplicar el monto promedio anual de crédito otorgado por prestamistas informales a cada prestatario (US\$2,472.01) por el número de unidades económicas informales estimadas por CONAMYPE para ese año (317,795), lo que arrojó un total de US\$785.6 millones.

En cambio, en la estimación hecha para el estudio de 2022, el procedimiento no se describe con claridad; todo indica que se partió de la reducción del 18.4% en el porcentaje de prestatarios atendidos por prestamistas informales, junto con una disminución de casi 3% en el número de unidades económicas informales (308,304), asumiendo además que el monto promedio anual del crédito se mantuvo en US\$2,472.01. Ello llevaría a una estimación de US\$617.6 millones, es decir, US\$168 millones menos que en 2019.

Si bien estos cálculos representaron un primer esfuerzo por dimensionar el mercado financiero informal, su alcance es más referencial que concluyente. En realidad, el objetivo principal de dichos estudios no era cuantificar el volumen del crédito, sino describir las características del financiamiento informal en el país. Por ello, la estimación se realizó sin un diseño metodológico específico y sin contrastar datos clave —como el número de MYPES informales— con diagnósticos más recientes y respaldados por evidencias más completas.

En este capítulo se presenta una nueva estimación del crédito que las MYPES reciben de prestamistas informales, elaborada con información empírica actualizada y un marco metodológico claramente definido. El objetivo es ofrecer un cálculo más sólido, coherente y verificable del financiamiento informal a este sector. El análisis se basa en una muestra representativa de 1,100 micro y pequeñas empresas distribuidas en las tres zonas geográficas de El Salvador, e integra también resultados de otras encuestas, hallazgos de estudios previos y datos provenientes de instituciones públicas.

Si bien la estimación se construye con datos disponibles a 2024 —lo que limita la posibilidad de captar la evolución de variables como cambios en políticas públicas, dinámicas sociales o fluctuaciones macroeconómicas—, su principal fortaleza radica en establecer una línea base sólida y actualizada. El objetivo central no es explicar las causas multifactoriales

del endeudamiento, sino determinar el “qué”: el monto total que las MYPES obtienen anualmente del financiamiento informal. Esta cifra concreta y verificable servirá como punto de partida para que futuras investigaciones evalúen el impacto de políticas específicas, variaciones macroeconómicas o transformaciones sociales, contrastando sus resultados con este valor de referencia.

El contexto en el que se inserta este análisis muestra que, pese a cierta estabilidad en indicadores como la inflación (1.05% en 2024), persisten profundas restricciones estructurales que limitan el acceso real y sostenido de las MYPES al sistema financiero formal. La baja adaptabilidad del sistema frente a negocios con ingresos inestables y sin historial crediticio, la insuficiente cobertura de servicios financieros en zonas rurales, la rigidez de los requisitos formales y el acceso limitado a herramientas digitales para pagos o ahorro empujan a muchas de estas empresas hacia alternativas informales más accesibles, pero mucho más costosas.

En este entorno, el crédito informal no solo llena un vacío dejado por el sistema financiero formal, sino que lo hace bajo condiciones altamente riesgosas y regresivas, con tasas y prácticas que agravan la vulnerabilidad económica de un sector clave para el desarrollo productivo del país. De ahí la relevancia de contar con estimaciones precisas sobre el tamaño de este mercado, como insumo indispensable para diseñar políticas públicas efectivas que reduzcan su peso y mitiguen sus impactos negativos.

3.3.1. Metodología

Para estimar el alcance y el monto del financiamiento informal en el sector MYPE, este estudio clasifica a las empresas en tres segmentos, definidos según su relación con el sistema financiero formal y su grado de dependencia de los prestamistas informales. Esta segmentación permite un análisis más preciso y diferenciado del fenómeno.

- MYPES que complementan su financiamiento. Incluye a aquellas empresas que, pese a tener acceso y utilizar créditos de instituciones financieras formales, recurren también al financiamiento informal para cubrir necesidades adicionales de capital. El porcentaje de MYPES en esta situación se obtuvo a partir de 1,100 encuestas realizadas por el Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.
- MYPES rechazadas por el sistema financiero formal. Comprende a las empresas cuyas solicitudes de crédito fueron denegadas por instituciones financieras formales y que, ante esta situación, se ven obligadas a recurrir al mercado informal. La cuantificación de este grupo se basa

en un análisis del Observatorio MYPE sobre más de 40,000 solicitudes, el cual determinó que el 20% de los aplicantes son rechazados (5% por bajo puntaje en el buró de crédito y 15% por incumplir otros requisitos). A partir de estos datos y de otros derivados de estudios previos como los de CIOPS/ABANSA, se estima el porcentaje de rechazados que efectivamente acude a prestamistas informales.

- MYPES autoexcluidas del sistema financiero formal. Incluye a las unidades económicas que, previendo un rechazo, no solicitan crédito en instituciones del sistema financiero formal y acuden directamente a prestamistas informales. El cálculo para este segmento combina datos propios del Observatorio MYPE con estadísticas de instituciones gubernamentales para estimar la tasa de autoexclusión.

La integración de estos tres segmentos permite obtener una estimación robusta tanto del porcentaje total de MYPES que dependen del financiamiento informal como del monto aproximado que reciben a través de esta fuente.

3.3.2. Desarrollo del cálculo

3.3.2.1. MYPES con acceso a crédito formal y que también se financian con prestamistas informales

Las MYPES que acuden a prestamistas informales lo hacen, ante todo, por la rapidez con que obtienen el dinero, la posibilidad de recibir exactamente el monto solicitado y la menor exigencia de requisitos.⁸ Según el estudio CIOPS/UTEC de 2022, el 68% de los comerciantes informales recibe el crédito el mismo día en que lo solicita, mientras que en el sistema bancario formal la aprobación puede tardar entre tres y quince días.

A estas ventajas se suman otros factores decisivos: trámites más simples, mayor flexibilidad en las garantías, relaciones de confianza entre prestamista y cliente, cercanía geográfica y condiciones de cobranza más adaptadas a la realidad del negocio.

Con base en el universo estimado de 854,914 micro y pequeñas empresas en condición de informalidad o semi-informalidad existentes en El Salvador, la encuesta del Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI permitió estimar la proporción de cada segmento que combina financiamiento formal e informal (véase Tabla 3.1).

8. CIOPS/UTEC, El crédito ..., 2019, p. 16; y CIOPS/UTEC, Características... 2022, p. 28.

Las microempresas de subsistencia II encabezan la lista (25%), seguidas por las de subsistencia I (24.7%), las de acumulación simple (20.6%), las de expansión (18.7%), las de acumulación ampliada (16.6%) y, en último lugar, el segmento de pequeñas empresas (9.7%).

Tabla 3.1. Monto de crédito otorgado por prestamistas formales a MYPES con acceso a financiamiento formal e informal en 2024

Categoría MYPE	No. de MYPES informales	% que utilizan crédito formal e informal	MYPES que utilizan crédito formal e informal	Préstamo promedio de informales	Monto total otorgado por informales (en US\$ millones)
Total MYPES informales	854,914	22.45	191,930	2,253.12	432.4
-Subsistencia I	268,785	24.70	66,390	2,413.24	160.2
-Subsistencia II	311,958	25.00	77,890	1,113.48	86.8
-Acumulación Simple	118,577	18.70	22,174	1,746.76	38.7
-Acumulación ampliada	56,937	16.60	9,452	5,853.23	55.3
-Expansión	58,305	20.60	12,011	4,880.72	58.6
Microempresas	814,562	23.08	188,016	2,126.05	399.7
Pequeñas empresas	40,352	9.70	3,914	8,357.14	32.7

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

Con base en un promedio ponderado según la cantidad de MYPES por tamaño, se estimó que el 22.45% de las unidades económicas del país combinan financiamiento formal e informal, lo que equivale a 191,930 empresas, es decir, el 22.5% del total. Además, según la información reportada por encuesta del Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, cada MYPE recibe en promedio US\$ 2,253.12 anuales de prestamistas informales. Proyectado al total de empresas que conforman este primer segmento, el financiamiento informal recibido asciende a un estimado de US\$ 432.4 millones en 2024 (véase Figura 3.4).

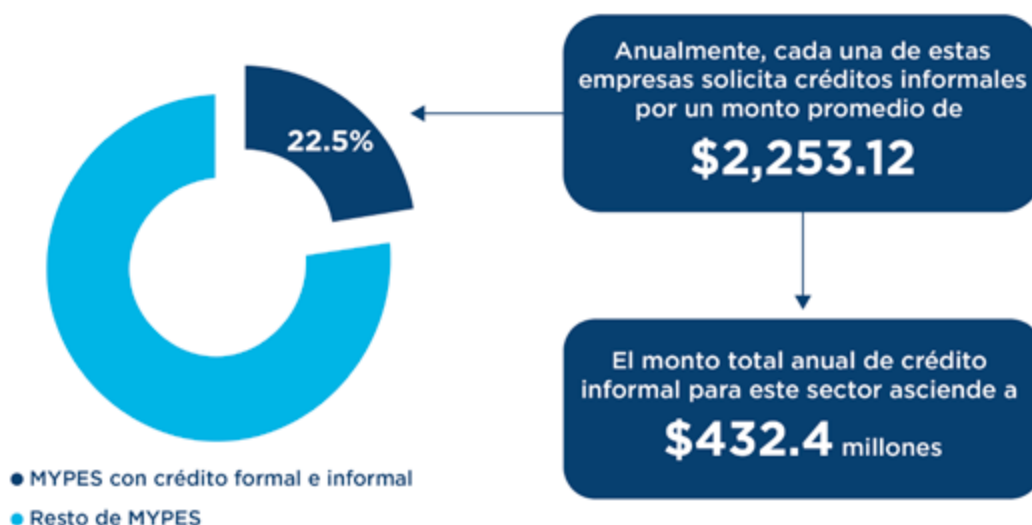
3.3.2.2. MYPES rechazadas por el sistema financiero formal que se financian con prestamistas informales

Un número importante de MYPES se ve forzado a recurrir a prestamistas informales debido a su exclusión del sistema financiero formal. Esta exclusión responde, principalmente, a dos causas:

- Restricción crediticia por riesgo percibido, basada en un historial crediticio negativo o en la ausencia de historial, lo que lleva a que muchas MYPES sean descartadas de inmediato como potenciales sujetos de crédito.

- Incumplimiento de requisitos formales, que abarca desde la falta de documentación completa hasta inconsistencias en la información presentada o el incumplimiento de parámetros administrativos y financieros establecidos por las instituciones.

Figura 3.4. MYPES que se financian con créditos formales e informales



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

Para estimar el monto total de crédito otorgado por prestamistas informales al segundo segmento —MYPES rechazadas por el sistema financiero formal— se siguió el procedimiento siguiente (véase Tabla 3.2):

En primer lugar, se utilizaron datos del estudio realizado por el BCR con apoyo de AFI en 2019,⁹ según el cual el 54% de las microempresas y el 57% de las pequeñas empresas solicitan financiamiento a instituciones formales. Aplicando estos porcentajes al universo total de MYPES en el país, se estimó que 439,864 microempresas y 23,001 pequeñas empresas gestionaron créditos en el sistema financiero formal en 2024.

Posteriormente, se aplicó la tasa de rechazo reportada por la encuesta del Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, que asciende al 20% (5% por historial crediticio negativo y 15% por incumplimiento de requisitos). Esto equivale a 87,973 microempresas y 4,600 pequeñas empresas excluidas del crédito formal.

9. BCR, Encuesta Nacional de Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), p. 35, 2019. Disponible en: <https://www.bcr.gob.sv/2020/11/06/bcr-presenta-resultados-de-la-encuesta-nacional-de-acceso-al-financiamiento-de-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas/>

Luego, con base en el estudio CIOPS/UTEC de 2022, que señala que el 70% de estas empresas acude de forma recurrente a prestamistas informales, se estimó que 64,801 MYPES —equivalentes al 7.6% del total— efectivamente recurrieron a estas fuentes. De ellas, 61,581 eran microempresas y 3,220 pequeñas empresas.

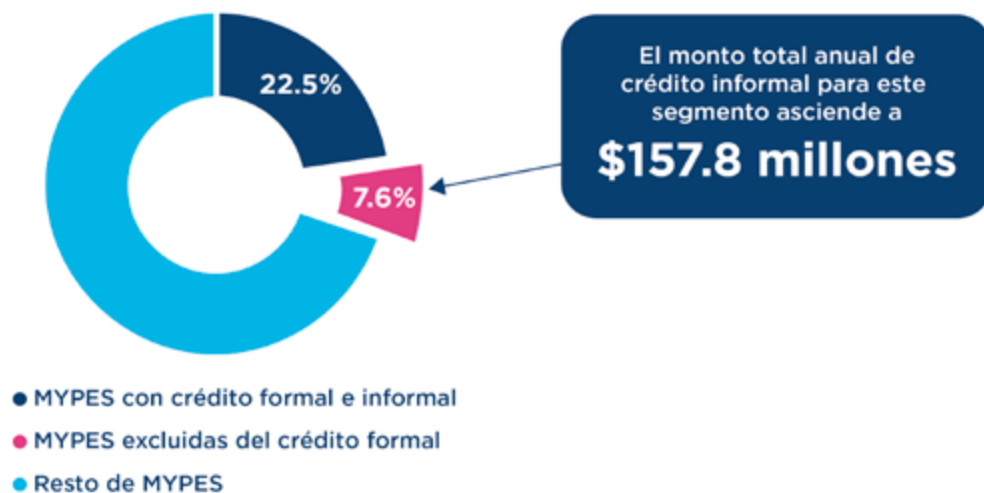
Finalmente, el número de empresas en cada categoría se multiplicó por el monto promedio anual de crédito que, según la encuesta del Observatorio MYPE, les otorgan los prestamistas informales: US\$ 2,126.05 para microempresas y US\$ 8,357.14 para pequeñas empresas. Con este cálculo, se estimó que el financiamiento de los prestamistas informal a este segmento ascendió en 2024 a US\$ 130.92 millones para las microempresas y de US\$ 26.91 millones para las pequeñas empresas, lo que representa un total de US\$ 157.8 millones de dólares (véase Figura 3.5).

Tabla 3.2. Montos de crédito otorgados por prestamistas informales a MYPES informales rechazadas por el sistema financiero formal (en US\$ millones)

	Microempresas informales	Pequeñas empresas informales
Número MYPES informales	814,562	40.562
% de MYPES informales que solicitan créditos a IF formales	54.0	57.0
MYPES informales que solicitan crédito a IF formales	439,864	23,001
% de MYPES informales rechazadas por IF formales	20.0	20.0
MYPES que solicitan crédito a IF formales y son rechazadas	87,973	4,600
MYPES informales que acuden a prestamistas informales por ser rechazadas por IF formales (70%)	61,581	3,220
Préstamo promedio otorgado por prestamistas informales	2,126.05	8,357.14
Monto total otorgado por prestamistas informales	130.9	26.9
TOTAL		157.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

Figura 3.5. MYPES que se financian con créditos informales al ser excluidas del sistema crediticio formal



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

3.3.2.3. MYPES que se autoexcluyen del sector financiero formal y solicitan crédito informal

Una parte importante de las MYPES salvadoreñas decide no solicitar crédito a instituciones financieras formales porque perciben que los costos y requisitos superan los posibles beneficios. Entre las razones más comunes están: la percepción de que las tasas de interés elevadas, exigencia de garantías difíciles de aportar, trámites complejos y lentos, requisitos excesivos, montos insuficientes, distancia de las sucursales y ausencia de historial crediticio.

Esta autoexclusión no implica que dejen de necesitar financiamiento; por el contrario, las empuja a buscarlo en el mercado financiero informal. Sectores como el comercio minorista, los servicios personales y la agricultura de subsistencia son los más propensos a hacerlo, ya sea para reabastecer inventarios o cubrir los costos de la siembra.

Sin embargo, como lo demuestran los estudios de CIOPS/UTEC, el crédito informal cobra tasas sustancialmente más altas, condiciones menos transparentes y plazos más cortos, lo que reduce los márgenes de rentabilidad, limita la reinversión y aumenta el riesgo de sobreendeudamiento. En la práctica, estas empresas sustituyen barreras de acceso por cargas financieras más pesadas, quedando atrapadas en un círculo de bajo crecimiento y alta vulnerabilidad.

Para calcular el volumen de créditos otorgados por prestamistas informales a las MYPES que se autoexcluyen del sistema financiero formal (véase Tabla 3.3), se tomó como punto de partida la estimación del estudio BCR-AFI (2019), según la cual el 46% de las microempresas y el 43% de las pequeñas empresas nunca han solicitado financiamiento formal. Esto equivale, en 2024, a 374,699 microempresas y 17,351 pequeñas empresas.

Con base en la evidencia del estudio CIOPS/UTEC de 2022, se asumió nuevamente que el 70% de estas empresas recurre habitualmente a prestamistas informales. Bajo este supuesto, se estimó que 262,289 microempresas y 12,146 pequeñas empresas efectivamente obtuvieron crédito de estas fuentes.

Luego, retomando el hallazgo del estudio CIOPS/UTEC de 2022, que indica que el 70% de estas empresas acude de forma recurrente a prestamistas informales, se estimó que 274,435 MYPES —equivalentes al 32.1% del total— efectivamente recurrieron a estas fuentes. De ellas, 262,289 eran microempresas y 12,146 pequeñas empresas.

Finalmente, se multiplicó el número de empresas por el monto promedio anual otorgado por prestamistas informales —US\$ 2,126.05 para microempresas y US\$ 8,357.14 para pequeñas empresas, según la encuesta del Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI— obteniéndose un total de US\$ 557.6 millones para microempresas y US\$ 103.7 millones para pequeñas empresas. En conjunto, este segmento recibió en 2024 un estimado de US\$ 661.3 millones en financiamiento informal (véase Tabla 3.3).

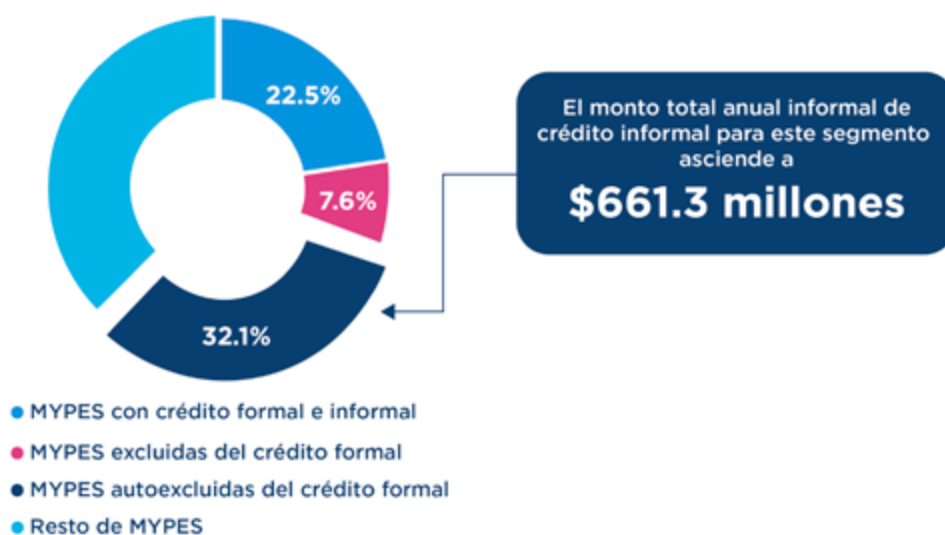
La Figura 3.6, por su parte, además de retomar el monto de crédito otorgado por los prestamistas informales a las MYPES de este tercer segmento, muestra que, pese a las expectativas generadas con la promulgación de la Ley contra la usura en 2013, el 62.2% de estas empresas continúa recurriendo a este tipo de financiamiento. En estos casos, las tasas aplicadas superan en más de 20 veces las Tasas Máximas Legales, lo que evidencia las limitaciones de la ley para frenar las prácticas abusivas en el crédito informal.

Tabla 3.3. Montos de créditos otorgado por prestamistas informales a MYPES informales autoexcluidas del sistema financiero formal (en US\$ millones)

	Microempresas informales	Pequeñas empresas informales
Número MYPES informales	814,562	40,562
% de MYPES informales que no solicitan créditos a IF formales	0.46	43.0
MYPES informales que solicitan crédito a IF formales	374,699	17,351
MYPES informales que acuden a prestamistas informales por ser rechazadas por IF formales (70%)	262,289	12,146
Préstamo promedio otorgado por prestamistas informales	2,126.05	8,357.14
Monto total otorgado por prestamistas informales	557.6	103.7
TOTAL		661.3

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

Figura 3.6. MYPES que se autoexcluyen del sistema financiero formal y se financian con créditos informales



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

3.3.2.4. Monto total anual de la usura en las MYPES salvadoreñas

La suma de las estimaciones de crédito informal de los tres segmentos de MYPES diferenciados asciende a US\$1,251.5 millones (véase Tabla 3.4), equivalente al 3.6% del PIB de 2024. Este hallazgo confirma que una fracción considerable del tejido económico salvadoreño sostiene sus operaciones con financiamiento de altísimo costo, atrapando a las empresas en un ciclo de endeudamiento que frena la inversión, el crecimiento y la formalización. La magnitud de esta cifra pone en evidencia que la usura no es un fenómeno marginal, sino un componente estructural del financiamiento empresarial en el país.

La Figura 3.7, por su parte, desagrega este monto total y revela que el 52.8% corresponde a MYPES que se autoexcluyen del sistema financiero formal, el 34.6% a las que combinan crédito formal e informal y el 12.6% a aquellas que, pese a solicitarlo, son rechazadas por las instituciones formales.

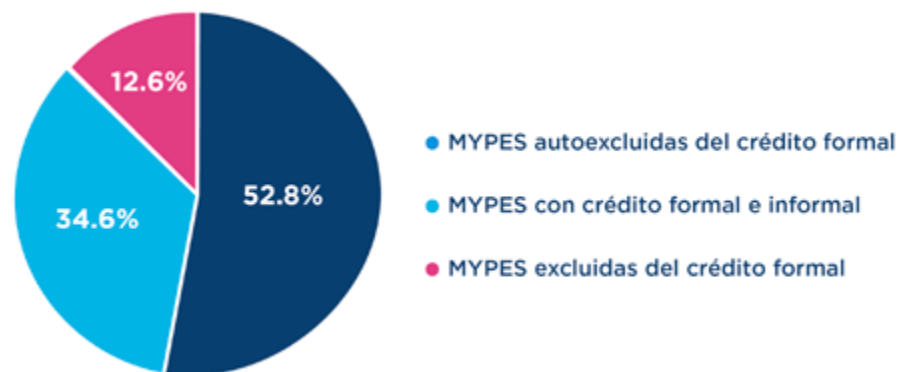
Estos datos confirman que, aunque la autoexclusión es la principal puerta de entrada al crédito usurero, los otros dos segmentos también reflejan graves fallas de acceso y cobertura en el sistema financiero formal. Esto refuerza la urgencia de atacar las causas estructurales que sostienen el fenómeno, incluyendo una revisión profunda de la Ley contra la usura para dotarla de mayor eficacia y cerrar los espacios que permiten la proliferación del financiamiento abusivo.

Tabla 3.4. Monto de crédito otorgado por prestamistas informales a MYPES informales y semiformales rechazadas por el sistema financiero formal (en US\$ millones)

Segmento de MYPES	Monto anual (millones)
MYPES con crédito formal e informal	\$432.4
MYPES excluidas del sistema crediticio formal	\$157.8
MYPES autoexcluidas del sistema crediticio formal	\$661.3
TOTAL	\$1,125.5

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

Figura 3.7. Distribución del monto total de crédito informal entre segmentos de las MYPES



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

3.4. Conclusiones y recomendaciones

3.4.1. Conclusiones

- Un mercado de usura de gran magnitud. El financiamiento informal que recae sobre las MYPES salvadoreñas alcanza un estimado anual de US\$ 1,251.5 millones, equivalente al 3.6% del PIB. Este volumen confirma que la usura no es un fenómeno marginal, sino un componente estructural del ecosistema financiero que opera paralelamente al sistema formal.
- Predominio de la autoexclusión. Más de la mitad de este financiamiento (53.5%) corresponde a MYPES que se autoexcluyen del sistema formal, no por rechazos previos, sino por la percepción de que las instituciones bancarias son inaccesibles o inadecuadas para su realidad operativa. Factores como la percepción de que las tasas son elevadas, requisitos imposibles de cumplir, trámites prolongados y montos insuficientes consolidan esta decisión.
- Poca eficacia de la Ley contra la usura. Pese a las expectativas generadas con su promulgación en 2013, la Ley contra la usura no ha logrado frenar la expansión del crédito informal ni reducir sus efectos sobre las MYPES. El 62.2% de estas empresas sigue recurriendo a prestamistas informales, pagando tasas que superan en más de 20 veces las Tasas Máximas Legales (TML) fijadas por la ley. Sus debilidades se manifiestan en tres planos: a) una definición legal restringida, que para el cálculo de las TML excluye las tasas aplicadas en el mercado informal; b) escasa capacidad de supervisión en ámbitos informales y dispersos territorialmente,

donde la usura opera con total impunidad; y c) ausencia de incentivos para que las instituciones financieras formales amplíen su oferta hacia segmentos con mayores niveles de informalidad y riesgo. Estas carencias explican por qué, a más de una década de su implementación, la ley no ha modificado sustancialmente el acceso al crédito para las MYPES más vulnerables.

- Ventajas operativas del financiamiento informal. La rapidez y flexibilidad de los prestamistas informales (en el 68% de los casos el crédito es entregado de inmediato) otorga a este mercado una ventaja competitiva frente a las instituciones financieras formales, que tardan de 3 a 15 días en aprobar préstamos.
- Impacto económico negativo. La usura reduce márgenes de rentabilidad, limita la reinversión y restringe la integración de las MYPES en cadenas productivas más estructuradas, perpetuando un ciclo de bajo crecimiento, informalidad y vulnerabilidad económica.

3.4.2. Recomendaciones

- Revisión integral de la Ley contra la usura. Ampliar su alcance para incluir prácticas abusivas hoy no cubiertas, fortalecer la capacidad de supervisión y sanción en territorios con alta incidencia de usura, e incorporar incentivos para que las instituciones formales atiendan segmentos tradicionalmente excluidos.
- Ampliación de la cobertura y oferta financiera formal. Desarrollar productos y líneas de crédito adaptados a ingresos irregulares, baja documentación y estacionalidad, junto con la expansión de corresponsales financieros, unidades móviles y plataformas digitales en zonas rurales y periurbanas.
- Reformas normativas, Impulsar reformas normativas que faciliten productos financieros adaptados a la realidad operativa de las MYPES: ingresos irregulares, baja documentación, historial informal, etc.
- Educación financiera focalizada. Implementar programas continuos de formación en gestión financiera y uso de servicios financieros, adaptados a la realidad local y a los sectores más expuestos al crédito usurero.
- Incentivos para la formalización empresarial. Diseñar mecanismos que vinculen la formalización con beneficios concretos en acceso a financiamiento, reducción de costos y oportunidades de integración productiva.



Tito Ventura,
Rusticanto

Capítulo 4

**Vulnerabilidad
financiera y acceso
al crédito de los
microempresarios
de subsistencia
sobre endeudados:
riesgos y opciones
de política**

“

El país necesita una agenda de **inclusión financiera** que priorice **sostenibilidad y equidad** ”

Introducción

Según el Observatorio MYPE de FUSAI, en 2023 existían 881,181 unidades económicas en El Salvador, de las cuales 580,743 eran microempresas de subsistencia, que representaban el 65.9% del total. Estas unidades se caracterizan por registrar ventas extremadamente bajas, lo que les impide generar acumulación de capital y limita sus ingresos al consumo inmediato. Tan es así, que la mitad de estos propietarios estarían dispuestos a aceptar un empleo formal si este les garantizara ingresos similares a los que generan con su negocio.¹ Esta situación, común en la mayoría de los países en desarrollo, ha llevado a algunos analistas a interpretar erróneamente que los microempresarios de subsistencia son, en esencia, desempleados encubiertos, debido a sus bajos niveles de productividad, ingresos y contribución a la economía.

Sin embargo, el hecho de que la otra mitad prefiera mantenerse en su negocio, incluso frente a la posibilidad de un empleo formal con ingresos equivalentes, sugiere que, a pesar de su alta vulnerabilidad, muchos poseen un verdadero espíritu emprendedor. En este sentido, las microempresas de subsistencia no solo representan una estrategia de supervivencia, sino también un vivero de nuevos empresarios, del cual emergen miles de emprendedores con potencial de crecimiento.

Por ello, promover y respaldar a estos emprendedores, especialmente cuando enfrentan dificultades derivadas de cambios en el entorno, debería ser una prioridad para los gobiernos que buscan fomentar ciclos virtuosos de inversión, empleo y crecimiento económico. Este ha sido precisamente el caso de muchos microempresarios en El Salvador, quienes han enfrentado dos grandes desafíos en los últimos años. El primero fue la pandemia de COVID-19, que interrumpió la recuperación económica iniciada en 2019, cuando el país creció un 2.6%, tras casi dos décadas con tasas de crecimiento de 2%. Con la cuarentena obligatoria entre marzo y junio de 2020, el PIB cayó 7.9%, afectando gravemente a los microempresarios: el 80% cerró temporalmente, el 16% operó parcialmente y el 20% cerró definitivamente.²

El segundo gran reto se produjo entre julio de 2021 y septiembre de 2023,

1. Observatorio MYPE. Estado de la MYPE 2024: La otra cara de la economía, pág. 115. Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, bajo la dirección académica de FLACSO El Salvador.

2. CONAMYPE, Evaluación de impacto a las MYPE del Covid-19. Período de evaluación: 07 al 17 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2020/10/Impacto-del-COVID19-a-las-MYPE-Salvadore%C3%B1as-Informe-Ejecutivo-CONAMYPE.pdf>

cuando la inflación, especialmente en el rubro de alimentos, redujo el poder adquisitivo de los hogares, afectando de manera particular a los microempresarios, a sus trabajadores y a clientes. Un estudio reciente del Banco Mundial muestra al respecto que, aunque en 2021 la economía creció un 11.2%, la inflación provocó una caída en los ingresos laborales y no laborales de los sectores más vulnerables, afectando más a los hogares de las áreas rurales y urbanas de menores ingresos donde se concentran los microempresarios y sus clientes.³

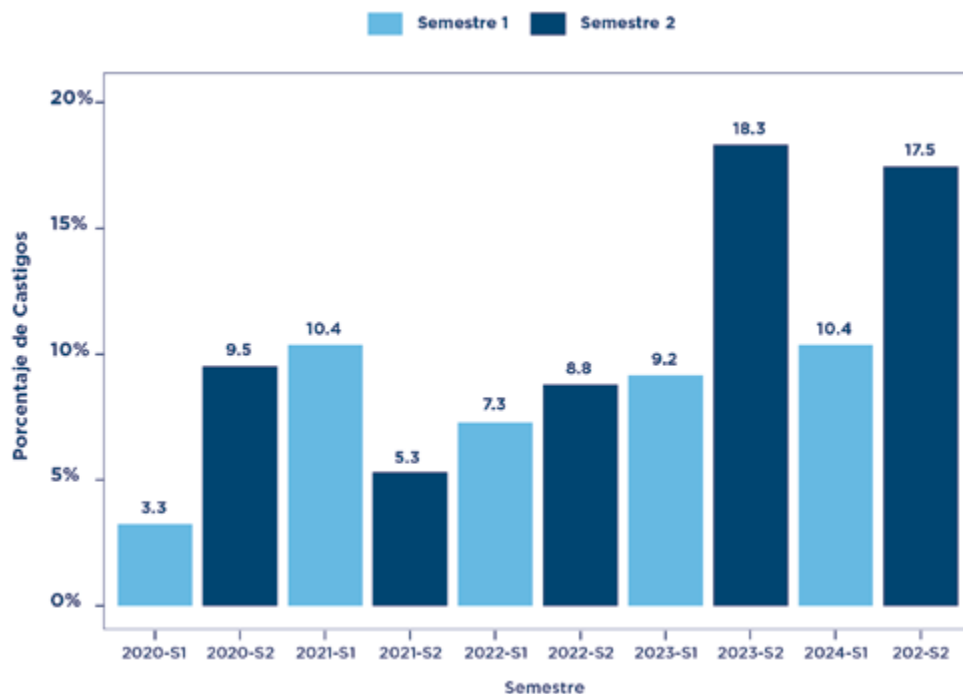
Estos factores impactaron seriamente la cartera de préstamos de las instituciones que financian a los microempresarios, ya que muchos dejaron de pagar sus créditos debido a la reducción de sus ingresos, mientras que otros tuvieron que diferir pagos, acumulando atrasos que deterioraron su historial crediticio. Como resultado, desde 2023 ha aumentado significativamente el número de créditos castigados en las instituciones de microfinanzas, afectando especialmente a los de menor monto. (véase Figura 4.1). Como consecuencia, su acceso a nuevos financiamientos se ha visto severamente restringido, limitando aún más su capacidad de recuperación y crecimiento.

Las medidas de apoyo implementadas durante la pandemia, como la reestructuración de deudas y los periodos de gracia, ayudaron a contener el problema en el corto plazo, pero también ocultaron la verdadera magnitud de las pérdidas. Actualmente, en un proceso de “depuración de carteras”, algunas instituciones financieras están reconociendo pérdidas que antes se habían diferido, lo que evidencia que muchos microempresarios, especialmente los más pequeños, aún no han logrado recuperarse por completo.

Este panorama se agrava con la reducción progresiva de opciones de financiamiento formal. Al enfrentar restricciones de crédito en las instituciones tradicionales, los microempresarios se han visto forzados a recurrir a prestamistas informales, quienes operan fuera de la regulación y ofrecen financiamiento con tasas de interés exorbitantes y condiciones abusivas. Este fenómeno ha convertido la usura en un círculo vicioso que agrava el sobreendeudamiento, profundiza la pobreza y excluye aún más a los microempresarios del sistema financiero.

3. Banco Mundial, “Mejorar vidas y medios de subsistencia. Evaluación de la pobreza y la equidad en El Salvador 2024”.

Figura 4.1. Distribución semestral de créditos castigados de montos de US\$ 1000 menos durante el período 2020-2024



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

4.1. La problemática del sobreendeudamiento de los microempresarios de subsistencia desde la perspectiva de los asesores de crédito

Entre el 21 de mayo y el 18 de junio de 2024, el Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI encuestó a 271 asesores de crédito de 11 microfinancieras de la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas de El Salvador (ASOMI). El 65% de los encuestados tenía más de tres años de experiencia, el 14% entre dos y tres años y el 21% menos de dos años (véase Tabla 4.1).

La encuesta tenía como objetivo conocer la percepción de estos profesionales sobre el incremento de la mora en los microempresarios de subsistencia e indagar el impacto del sobreendeudamiento en este segmento particularmente vulnerable de la MYPE. A continuación, se presentan los principales resultados.

Tabla 4.1. Número de asesores encuestados por institución

Institución	Número de encuestados	Porcentaje del total
AMC.	20	7.4
ASEI	51	18.8
CRECE CRÉDITO.	4	1.5
CREDICAMPO	26	9.6
CREDIMANA	5	1.8
FADEMYPE.	7	2.6
FOMENTA	3	1.1
FUSAI	23	8.5
OPTIMA	88	32.5
PADECOM CRÉDITO	14	5.2
SAC INTEGRAL	30	11.1
Total	271	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

4.1.1. Aumento de la morosidad y salida de las instituciones de crédito formales

Del total de asesores entrevistados, el 78,2% (212 profesionales) manifestó que ha observado un incremento significativo en la cantidad de microempresarios de subsistencia que han caído en mora y han dejado de ser clientes de las instituciones formales de crédito que atienden el sector (véase Tabla 4.2).

De los que respondieron afirmativamente, más del 80% considera que la caída en mora o la salida como clientes de las instituciones formales de crédito ocurrió principalmente en dos periodos críticos (véase Tabla 4.3):

- Entre marzo de 2020 y julio de 2021, durante la fase más aguda de la pandemia de Covid-19 (56,1%).
- Posterior a agosto de 2021, cuando los precios de los bienes de la canasta alimentaria básica comenzaron a aumentar (17,5%).

Tabla 4.2. ¿Ha notado un aumento significativo de microempresarios de subsistencia que han caído en mora y que han dejado de ser clientes de las instituciones formales de crédito

Opciones de respuesta	Número de asesores encuestados que seleccionaron cada opción	Porcentaje
Sí	212	78.2
No	59	21.8
Total	271	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

Tabla 4.3. ¿Desde cuándo considera que se ha dado este aumento?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje
Entre marzo 2020 y julio 2021 (luego de la pandemia)	119	56.1
Desde agosto 2021 (cuando empezaron a aumentar los precios de la canasta básica)	59	26.4
Es un problema que viene de más de 4 años atrás	37	17.5
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

4.1.2. Fuentes alternativas de financiamiento

Dentro de este mismo grupo, el 78,8% (167 asesores) considera que los microempresarios afectados están recurriendo a prestamistas informales. Además, un 9,9% cree que muchos han cerrado sus negocios, un 4,7% opina que se están descapitalizando mediante la venta de activos y un 5,6% señala que se financian con préstamos de familiares, amigos o con remesas (véase Tabla 4.4).

Tabla 4.4. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento a la que cree que están recurriendo los microempresarios que han dejado de ser clientes de las instituciones formales de crédito? (Indique la más importante)

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
Prestamistas informales	167	78.8
Ninguna, cerraron su negocio	21	9.9
Han vendido parte sus bienes muebles e inmuebles	10	4.7
Prestamos de familiares o amigos	6	2.8
Remesas	6	2.8
Recursos propios (ahorros propios)	2	0.9
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

Entre los 167 asesores que consideran que los microempresarios en mora recurren al financiamiento con prestamistas informales, dos tercios (67,1%) señalan que esta opción se debe principalmente a la imposibilidad de acceder a créditos formales debido a un historial crediticio negativo. Esto conlleva varias consecuencias adversas. En primer lugar, un mal historial crediticio reduce significativamente las opciones de financiamiento disponibles, obligando a los microempresarios a acudir a prestamistas en condiciones menos favorables. En segundo lugar, la dependencia de estos prestamistas expone a los empresarios a tasas de interés elevadas y a una carga financiera insostenible a largo plazo. Finalmente, este ciclo de endeudamiento perpetúa la precariedad económica y dificulta la recuperación del historial crediticio, generando un círculo vicioso difícil de romper.

Existen, sin embargo, otras razones por las cuales los microempresarios recurren a prestamistas informales. Cerca de la mitad de los asesores atribuye esta elección a la menor exigencia de requisitos (55,7%) y a la rapidez en el proceso de otorgamiento del crédito (47,3%). Además, un 28,1% señala que la menor exigencia de garantías es un factor determinante, mientras que un 22,8% destaca la comodidad de realizar pagos cerca de sus negocios o domicilios (véase Tabla 4.5).

Tabla 4.5. Si seleccionó “prestamistas informales”, ¿cuáles considera que son las principales razones por las que los microempresarios de subsistencia en mora optan por financiarse a través de este tipo de prestamistas? Posibilidad de responder más de una opción

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
Su récord crediticio no les permite acceder a un crédito formal	112	67.1
Exigen menos requisitos	93	55.7
Acceso más ágil de financiamiento	79	47.3
Exigen menos garantías	47	28.1
El pago de las cuotas se realiza a domicilio	24	14.4
Se encuentra cerca de su zona de operación	14	8.4
No conocen otra opción de crédito	5	3.0
Mejor atención	2	1.2
Total de asesores que respondieron esta pregunta	167*	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

*La suma no coincide con los 167 asesores que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

4.1.3. Impacto de la Ley contra la usura

A pesar de los objetivos declarados de las leyes de control de tasas de interés, como la Ley contra la usura en El Salvador, la experiencia ha demostrado que estas normativas pueden generar efectos contrarios a los esperados. Uno de los principales factores que explican esta situación es la reducción de los incentivos para que las instituciones financieras continúen otorgando créditos a los microempresarios de subsistencia. En muchos casos, las tasas de interés permitidas no cubren los costos operativos ni el riesgo asociado a atender a clientes informales con historiales crediticios irregulares o sin historial crediticio. Como resultado, muchas entidades han restringido o eliminado este tipo de financiamiento, afectando directamente a los microempresarios más vulnerables.

El impacto de esta situación se refleja en historias como la de Juan Pérez, un vendedor ambulante de frutas en San Salvador. Antes de la implementación de la Ley contra la usura, Juan podía acceder a pequeños préstamos diarios para comprar su mercancía, permitiéndole mantener su negocio a flote. Sin embargo, con la entrada en vigor de la normativa, las instituciones financieras que solían apoyarlo han reducido drásticamente sus préstamos, ya que las tasas impuestas no compensan el riesgo. Ante la falta de alternativas, Juan ha tenido que recurrir a prestamistas informales que le exigen tasas mucho

más elevadas, sumiéndolo en un ciclo de sobreendeudamiento que dificulta aún más su estabilidad financiera.

Un caso similar es el de María López, una artesana de Santa Ana que dependía del crédito formal para adquirir materiales y expandir su producción. Antes de la ley, María tenía acceso a financiamiento que le permitía abastecerse con mejores insumos y aumentar su competitividad en el mercado. Hoy, la reducción de la oferta crediticia ha limitado su capacidad de producción y restringido sus oportunidades de crecimiento, afectando su negocio y sus ingresos familiares.

Los datos de la encuesta del Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI refuerzan esta percepción. De los 212 asesores de crédito encuestados, el 40,1% considera que la Ley contra la usura ha tenido un impacto negativo, reduciendo la oferta de financiamiento para los microempresarios de subsistencia. En contraste, el 44,3% cree que la normativa no ha afectado significativamente el acceso al crédito, mientras que un 15,6% no tiene una posición definida al respecto (véase la Tabla 4.6). Estas cifras reflejan que una parte considerable de los especialistas en microfinanzas percibe efectos adversos derivados de la ley, lo que sugiere la necesidad de evaluar su impacto real y considerar ajustes que permitan equilibrar la protección del consumidor con el acceso sostenible al financiamiento.

Tabla 4.6. ¿Consideran usted que la implementación de la Ley contra la usura ha reducido la atención de las instituciones de crédito formales hacia los microempresarios de subsistencia?

Opciones de respuesta	Número de asesores encuestados que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
No	94	44.3
Sí	85	40.1
No sé	33	15.6
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

De los 85 asesores que consideran que la Ley contra la usura ha tenido un efecto negativo, el 64,7% argumenta que esto se debe a que la normativa regula a las instituciones formales sin imponer controles ni sanciones adicionales a los prestamistas informales. Además, el 29,4% sostiene que la ley establece tasas máximas que no cubren los costos y riesgos asociados a las microfinancieras que atienden a este segmento, y un 16,5% lo atribuye

a la alta tolerancia de quienes aplican la ley frente a dichos prestamistas (véase Tabla 4.7).

Tabla 4.7. Si contestó que sí, ¿de qué manera lo ha hecho?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje
Reguló a las instituciones de crédito formales, pero no impuso ningún control ni penas adicionales a los prestamistas informales	55	64.7
Establecimiento de tasas que no cubren los costos y riesgos de las microfinancieras	25	29.4
Alto nivel de tolerancia a prestamistas particulares	14	16.5
Otro (especifique)	1	1.2
Total de asesores que respondieron esta pregunta	85*	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

*La suma no coincide con los 167 asesores que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

4.1.4. Uso del mecanismo de denuncia establecido en la Ley contra la usura.

El mecanismo de denuncia contra la usura establecido en la Ley contra la usura de El Salvador es poco eficaz, ya que la mayoría de los microempresarios aparentemente no lo utiliza. Según el 48.1% de los asesores crediticios encuestados por el Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, los microempresarios evitan recurrir a él por temor a perder su fuente de financiamiento, mientras que el 35,4% cree que ni siquiera conocen su existencia o cómo funciona. Además, un 13,7% consideran que no denuncian por miedo a represalias de esos prestamistas, lo que refleja un ambiente de intimidación y desprotección. Sorprendentemente, solo el 2,6% de los asesores encuestados cree que los microempresarios realmente hacen uso de este mecanismo (véase Tabla 4.8).

La falta de confianza en el mecanismo de denuncia y su desconocimiento casi generalizado han creado un círculo vicioso que permite que las prácticas usureras continúen sin consecuencias. Según la percepción de los asesores de crédito encuestados, muchos microempresarios evitan denunciar porque temen no recibir protección o perder su acceso al financiamiento, mientras

que otros simplemente desconocen cómo funciona el mecanismo. Esta falta de información y confianza no solo facilita los abusos de los prestamistas informales, sino que también debilita la credibilidad del sistema financiero y de las instituciones encargadas de hacer cumplir la ley.

Tabla 4.8. La Ley contra la usura establece un mecanismo de denuncia de prácticas usureras ante la Superintendencia del Sistema Financiero y la Defensoría del Consumidor. ¿Cuál considera que es el principal motivo por el que los microempresarios no utilizan este mecanismo?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
No quieren perder esta fuente de financiamiento	102	48.1
Desconocimiento de este mecanismo	75	35.4
Temor a los prestamistas	29	13.7
Si presentan denuncias	6	2.8
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

Por otro lado, cuando se les preguntó sobre el uso del mecanismo de denuncia por parte de las microfinancieras, el 40,1% indicó que la falta de conocimiento del mismo es el principal impedimento, un 32,1% manifestó que creen que las empresas temen que su uso pueda acarrearles problemas, y un 11,3% asocia esta inacción al temor que tienen a los prestamistas informales; mientras que el 16,5% afirma que dichas instituciones sí presentan denuncias (véase Tabla 4.9).

Tabla 4.9. ¿Por qué cree que las microfinancieras no realizan este tipo de denuncias frecuentemente?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
Desconocimiento de este mecanismo	85	40.1
Creencia de que eso puede traer problemas	68	32.1
Si presentan denuncias	35	16.5
Temor a los prestamista.	24	11.3
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

4.1.5. Impactos en las instituciones microfinancieras provocados por el aumento de la mora de los microempresarios de subsistencia y estrategias para competir

El incremento de la mora entre los microempresarios de subsistencia ha generado efectos significativos en las instituciones microfinancieras, reflejando las dificultades que enfrentan debido al sobreendeudamiento de sus clientes. Esta situación ha afectado diversos aspectos operativos y financieros, limitando su capacidad para otorgar nuevos créditos y cumplir sus metas.

Según los asesores de crédito encuestados, el principal efecto ha sido la reducción en la cartera de clientes, señalada por el 46,7% de los consultados. Además, el 37,7% ha observado un crecimiento en la competencia de prestamistas informales, quienes han aprovechado la exclusión financiera de los microempresarios para ampliar su alcance. A esto se suma el impacto en las metas comerciales y financieras de las microfinancieras, pues el 37,3% de los asesores considera que la mora ha afectado el cumplimiento de sus indicadores de desempeño.

El problema no se limita a la disminución de clientes y al crecimiento del financiamiento informal. Un 11,8% de los encuestados advierte que la mora ha aumentado las dificultades para acceder a fondeadores. Asimismo, un 5,7% ha identificado un aumento en la demanda de servicios de asesoramiento financiero, lo que indica que algunos microempresarios buscan apoyo para gestionar mejor sus deudas y encontrar alternativas de financiamiento formal (véase Tabla 4.10).

En conjunto, estos resultados reflejan cómo el sobreendeudamiento de los microempresarios no solo afecta su estabilidad financiera, sino que también pone en riesgo la operatividad de las microfinancieras, generando un entorno de financiamiento cada vez más restrictivo.

Para enfrentar esta situación, el 57,1% de los asesores recomiendan que las microfinancieras debieran simplificar los procesos y requisitos de los créditos, el 34,4% aboga por que se agilicen los tiempos de aprobación, el 31,6% sugiere reforzar los servicios de capacitación financiera, y el 29,7% propone incorporar en la tasa de interés los costos asociados al otorgamiento del crédito (como papelería o descuentos en el desembolso). Otras sugerencias incluyen la reducción de las tasas de interés, la automatización de procesos, la disminución de garantías en créditos inferiores a US\$5.000 y el establecimiento de puntos de pago más cercanos a los clientes (véase Tabla 4.11).

Tabla 4.10. ¿Qué impactos ha tenido el aumento de la cartera morosa de los microempresarios de subsistencia en su institución?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
Reducción en la cartera de clientes	99	46.7
Incumplimiento de metas comerciales y financieras.	79	37.3
Mayor presencia de competidores informales.	80	37.7
Dificultades para tener acceso a fondeadores.	25	11.8
Aumento en la demanda de servicios de asesoramiento	12	5.7
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212*	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

*La suma no coincide con los 212 asesores que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Tabla 4.11. Desde su perspectiva, ¿qué estrategias podrían implementar las microfinancieras para disminuir la competencia de los prestamistas informales que atienden a los microempresarios en dificultades?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
Reducción de procesos y requisitos	121	57.1
Acelerar el tiempo de aprobación del crédito	73	34.4
Capacitación financiera	67	31.6
Incorporar en la tasa de interés los costos asociados al otorgamiento del crédito (papelería, descuentos en el desembolso)	63	29.7
Otro (especifique)	9	4.2
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212*	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

*La suma no coincide con los 212 asesores que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

4.1.6. Propuestas de políticas públicas para fortalecer la atención de las instituciones de crédito formales a los microempresarios de subsistencia

Finalmente, tal como se muestra en la Tabla 4.12, los asesores encuestados consideran que el gobierno debería implementar medidas para ampliar la cobertura de las instituciones formales de crédito hacia los microempresarios de subsistencia. Entre las propuestas destacan:

- Fortalecer los programas de educación financiera (52,4%).
- Otorgar subsidios para recuperar a exclientes morosos con bajo riesgo de impago (34%).
- Crear un programa de reintegración que incluya la regularización del historial crediticio (31,1%).
- Establecer o reforzar una unidad de denuncias específicas sobre usura en la Superintendencia del Sistema Financiero o en la Defensoría del Consumidor (28,8%).
- Revisar y, de ser necesario, ajustar sustancialmente o derogar la Ley contra la Usura (15,6%).

Tabla 4.12. ¿Qué medidas específicas cree que el gobierno de El Salvador podría implementar para ampliar la cobertura de los microempresarios de subsistencia de parte de las instituciones de crédito formales?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
Fortalecimiento de los programas de educación financiera	111	52.4
Subsidio para recuperar exclientes morosos con poco riesgo de impago	72	34.0
Programa de reintegración que incluya el saneamiento del historial crediticio	66	31.1
Fortalecer o crear una unidad de denuncias específica sobre usura (Superintendencia del Sistema Financiero y Defensoría del Consumidor)	61	28.8
Derogar o realizar ajustes sustanciales a la ley contra la usura	33	15.6
Total	212*	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

*La suma no coincide con los 212 asesores que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

4.2. Del sobreendeudamiento a la usura y la exclusión financiera: los riesgos de los microempresarios de subsistencia

4.2.1. Marco conceptual sobre el sobreendeudamiento y la deserción financiera

En esta sección se examina una de las expresiones más graves de la vulnerabilidad financiera que enfrentan los microempresarios de subsistencia en El Salvador: el tránsito desde el sobreendeudamiento hacia la deserción del sistema financiero formal y la posterior exposición a esquemas de crédito informal ligados a prácticas usureras.

El análisis parte de dos conceptos fundamentales: sobreendeudamiento y deserción financiera.

¿Qué se entiende por sobreendeudamiento?

El sobreendeudamiento no se limita a la acumulación de deudas: implica la pérdida de la capacidad real de pago y, con ella, de la estabilidad financiera y deterioro en el bienestar del hogar. Se considera sobreendeudado a todo microempresario que incurre en una deuda que, al ser atendida, compromete su capacidad para cubrir gastos básicos como alimentación, salud, vivienda, educación o para sostener su negocio. Este fenómeno puede presentarse de diferentes formas:

- Sobreendeudamiento involuntario, cuando se deriva de eventos externos no previstos (como la pandemia, el desempleo, emergencias médicas o el alza en los precios de productos básicos).
- Sobreendeudamiento conductual, asociado a decisiones financieras desacertadas o a la falta de planificación, como acumular préstamos sin capacidad de pago o refinanciar deudas con créditos más costosos.
- Sobreendeudamiento deliberado, cuando se adquiere una deuda sin intención real de cumplir con el pago.
- Los indicadores que permiten identificar casos de sobreendeudamiento incluyen: una relación deuda/ingresos superior al 70%; dificultades para cubrir necesidades básicas; atrasos recurrentes en los pagos; venta de activos productivos; dependencia de prestamistas informales; y afectaciones evidentes en la salud física y mental de los empresarios y sus familias.

Un estudio realizado por el Observatorio de la Escuela LID de FUSAI reveló que, en 2024, una parte significativa de los microempresarios de subsistencia enfrenta condiciones de esta naturaleza. El 12.7% señaló que nunca o casi nunca logra que el dinero le alcance hasta recibir nuevos ingresos, y un 35.7% adicional afirmó que solo a veces lo consigue. El 28.4% manifestó que, si llegara a perder todos sus ingresos, no podría cubrir sus deudas con los ahorros disponibles. En relación con los gastos básicos del hogar, el 9.9% declaró que nunca o casi nunca logra cubrirlos, y un 34.1% solo lo logra en ocasiones. Además, el 35.8% aseguró no contar con ningún ahorro —o apenas muy poco— para enfrentar emergencias o gastos imprevistos. El 25.6% indicó que frecuentemente o casi siempre se queda sin medicamentos o tratamientos médicos por falta de dinero, mientras que un 27.2% experimenta esta situación algunas veces. Por otra parte, el 12.7% reconoció que no puede pagar sus deudas a tiempo o que hacerlo le resulta extremadamente difícil. Finalmente, más de la mitad de los encuestados (54.5 %) reportó sufrir altos niveles de estrés debido a su situación financiera.

Cuando este tipo de condiciones se prolongan en el tiempo, tienden a desencadenar un segundo fenómeno crítico: la deserción del sistema financiero formal.

¿Qué se entiende por deserción?

En este estudio se considera como “desertado” tanto al cliente que no renueva sus préstamos como al que ha perdido todo vínculo activo con la institución financiera que lo atendía, usualmente tras haber sido calificado con categoría “E” (crédito irrecuperable). Esto implica que el empresario no solo dejó de pagar su deuda, sino que ya no mantiene relación alguna con la entidad: no solicita reestructuración, no intenta refinanciar ni responde a los mecanismos de seguimiento.

La deserción puede ser voluntaria (por decisión del cliente, debido a insatisfacción con el servicio, por altas tasas de interés o por cambios en su negocio o de actividad económica); involuntaria (por incapacidad de pago, enfermedad, migración u otras causas ajenas a su voluntad); o forzada por la institución (por mal comportamiento crediticio, intento de fraude o problemas en el grupo solidario).

En muchos casos, sin embargo, los clientes no abandonan completamente el sistema financiero formal, sino que rotan de una institución a otra en busca de alivio temporal, sin resolver su situación estructural de sobreendeudamiento. Este patrón puede dar una falsa apariencia de retención o cobertura, cuando en realidad se trata de un desplazamiento de riesgo de una entidad a otra.

Esta dinámica no solo prolonga la inestabilidad del microempresario, sino que introduce un riesgo sistémico dentro del ecosistema de microfinanzas, afectando a múltiples instituciones a la vez.

Pero más allá de los impactos institucionales, la deserción es una expresión clara de que algo falló en el sistema: ya sea en la evaluación de riesgo, en el seguimiento al cliente o en la capacidad de respuesta ante situaciones imprevistas. Es también el punto de inflexión a partir del cual el microempresario puede quedar definitivamente excluido del financiamiento formal, quedando expuesto a redes informales de crédito donde operan prestamistas que no están sujetos a regulación ni control, y donde las tasas de interés, condiciones y métodos de cobro tienden a ser abusivos.

¿Por qué es importante analizar este fenómeno?

Porque la deserción no ocurre en el vacío. En la mayoría de los casos, es consecuencia directa de un proceso de deterioro financiero no atendido a tiempo. Muchos de los microempresarios desertados no lo hacen por mejora económica, sino porque sus deudas se volvieron insostenibles. En lugar de ser atendidos con programas de reestructuración o acompañamiento financiero, son descartados como “incobrables” y pierden acceso a nuevas oportunidades de financiamiento, perpetuando un círculo de exclusión.

Peor aún, en un intento por mantenerse operando o cumplir con pagos urgentes, muchos recurren a prestamistas informales, lo que agudiza su situación. Se establece así una peligrosa coexistencia de financiamiento formal e informal, donde se alternan préstamos con instituciones reguladas y créditos informales con tasas usurarias, generando una carga financiera aún más difícil de manejar.

Esta combinación de sobreendeudamiento, deserción y usura convierte al crédito, que en principio debería ser una herramienta de inclusión productiva, en un factor de exclusión y empobrecimiento. La desprotección institucional frente a los prestamistas informales, la falta de programas eficaces de reestructuración y la débil articulación entre las microfinancieras y las políticas públicas de apoyo a la MYPE agravan aún más este escenario.

Además, cuando la tasa de deserción se vuelve recurrente y significativa, también puede erosionar la reputación de las instituciones microfinancieras, proyectando una imagen de ineficacia en la atención al cliente o de escasa capacidad para retener y acompañar a los segmentos más vulnerables.

Por estas razones, estudiar a los microempresarios desertados permite ir más allá de los indicadores tradicionales como la mora o la cartera vencida. Analizar su situación ayuda a comprender quiénes están quedando fuera del

sistema financiero formal, por qué motivos, en qué condiciones continúan operando y qué riesgos enfrentan. Su realidad representa una señal de alerta que debería impulsar a repensar la arquitectura del microcrédito y a diseñar políticas públicas más justas, inclusivas y sostenibles.

4.2.2. Caracterización de la población desertada.

Con ese propósito, entre el 6 de junio y el 8 de julio de 2024 se encuestó a 805 microempresarios de subsistencia identificados como desertados por alguna de las 12 instituciones afiliadas a la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas de El Salvador (ASOMI) (véase Tabla 4.13).

Tabla 4.13. Número de microempresarios “desertados” encuestados por institución.

Institución	Número de encuestados	Porcentaje del total
AMC.	2	0.2
ASEI	32	4.0
CRECE CRÉDITO.	20	2.5
CREDICAMPO	100	12.4
CREDIMANA	26	3.2
FADEMYPE.	58	7.2
FOMENTA	17	2.1
FUSAI	216	26.8
HPHES	8	1.0
OPTIMA	134	16.6
PADECOM CRÉDITO	105	13.0
SAC INTEGRAL	87	10.8
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Entre los 805 microempresarios “desertados” seleccionados para el análisis, el 71.1% eran mujeres y el 28.9% hombres. En cuanto a su nivel educativo, el 31.2% no había completado sexto grado, el 32.8% tenía entre séptimo y noveno grado, el 31.6% había cursado algún grado de bachillerato y solo el 4.5% contaba con educación superior universitaria. En términos de actividad económica, el 8% se dedicaba al sector agropecuario, el 53.3% al comercio, el 12.5% a la producción, el 21.4% a los servicios y el 4.8% al transporte.

Por otra parte, el 15.7% inició su negocio después de julio de 2021, cuando comenzaron a aumentar los precios de la canasta básica; el 21% lo estableció entre marzo de 2020 y julio de 2022, en plena crisis por la pandemia de COVID-19; y el 63.3% emprendió antes de la pandemia (véase Tabla 4.14).

Tabla 4.14. Número de microempresarios “desertados” encuestados por sexo, nivel educativo y rama de actividad económica en la que se desempeñan.

Categoría	Número de encuestados	Porcentaje
Sexo		
Femenino.	572	71.1
Masculino.	233	28.9
Nivel educativo		
Sexto grado o menos.	251	31.2
Entre séptimo y noveno grado.	264	32.8
Algún grado de bachillerato.	254	31.6
Educación superior (técnica o universitaria)	36	4.5
Actividad económica		
Agropecuario.	64	8.0
Comercio.	429	53.3
Producción.	101	12.5
Servicios.	172	21.4
Transporte.	39	4.8
Fecha de creación del negocio		
Después de julio de 2021	104	15.7
Entre marzo 2020 y julio 2022	139	21.0
Hace más de cuatro años.	420	63.3
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

4.2.3. Acceso a financiamiento en instituciones formales de crédito post-deserción.

El comportamiento de los microempresarios de subsistencia tras desertar de alguna de las entidades afiliadas a ASOMI constituye un indicador clave para evaluar los riesgos asociados a la rotación crediticia, el sobreendeudamiento y su posible exclusión del sistema financiero formal. Según la Tabla 4.15, el 77 % de estos microempresarios mantiene al menos un crédito activo con otra institución de la misma asociación, lo que refleja una elevada movilidad entre las entidades que integran dicha gremial.

Tabla 4.15. ¿Posee crédito con alguna de las siguientes instituciones financieras: AMC, ASEI, CRECE CRÉDITO, CREDICAMPO, CREDIMANA, FADEMYPE, FOMENTA, FUSAI, HPHES, OPTIMA, PADECOM CRÉDITO, ¿SAC INTEGRAL?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Sí	620	77.0
No	185	23.0
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Además, como muestra la Tabla 4.16, el 44,6% de estos mismos microempresarios ha accedido a créditos en otras instituciones financieras formales fuera de ASOMI, incluyendo bancos, cooperativas de ahorro y crédito, y otras microfinancieras no afiliadas.

Como resultado, solamente el 17,4% de los microempresarios desertores se encontraba completamente excluido del sistema financiero formal al momento del levantamiento de la información (véase Tabla 4.17).

Estos datos demuestran que la deserción de un microempresario de una institución financiera no implica necesariamente su exclusión definitiva del financiamiento formal. Sin embargo, sí revelan una dinámica de rotación crediticia que puede estar motivada por la búsqueda de mejores condiciones, urgencias de liquidez, pérdida de confianza en una entidad específica o intentos de evadir obligaciones impagables. Esta movilidad,

aunque brinda soluciones de corto plazo, puede convertirse en una puerta de entrada al sobreendeudamiento si no se abordan las causas que originaron la deserción.

Tabla 4.16. ¿Posee crédito con alguna institución financiera que no sea alguna de las siguientes: AMC, ASEI, CRECE CRÉDITO, CREDICAMPO, CREDIMANA, FADEMYPE, FOMENTA, FUSAI, HPHES, OPTIMA, PADECOM CRÉDITO, ¿SAC INTEGRAL?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
No	446	55.4
Sí	359	44.6
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Tabla 4.17. Número y porcentaje de microempresarios encuestados desertados de alguna microfinanciera de ASOMI que tienen y no tienen créditos con algún tipo de institución financiera

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Sí	665	82.6
No	140	17.4
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

De hecho, entre los microempresarios desertados de alguna entidad afiliada a ASOMI que han obtenido créditos en otras instituciones financieras formales fuera de esa asociación, el 32,6% presenta al menos un crédito en condición de mora (véase Tabla 4.18). Esta coexistencia entre acceso al crédito y morosidad refleja una situación de estrés financiero persistente, en la que los clientes continúan endeudándose sin haber regularizado

sus compromisos anteriores. Este patrón podría estar relacionado con prácticas de refinanciamiento cruzado, uso de nuevas deudas para cubrir pagos pendientes o con la falta de coordinación entre las entidades que ofrecen microcréditos.

Tabla 4.18. Condición de los créditos otorgados por otras instituciones financieras formales a microempresarios de subsistencia desertados de alguna entidad integrante de ASOMI

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Estoy al día con mis créditos	242	67.4
Algunos créditos en mora y otros al día	94	26.2
Todos los créditos que tengo están en mora	23	6.4
Total	359	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

4.2.4. El recurso al financiamiento informal

Como ya se ha mencionado, cuando enfrentan dificultades para acceder al crédito formal, muchos microempresarios terminan recurriendo gradualmente a prestamistas informales. Esta tendencia parece confirmarse en el caso de los microempresarios de subsistencia que, tras ser clasificados como “desertores” por alguna de las microfinancieras afiliadas a ASOMI, buscan otras fuentes de financiamiento. Según los datos de la Tabla 4.19, el 20.9 % de estos desertores acude a prestamistas informales, lo que refleja una preocupante dependencia de mecanismos no regulados y con alto potencial de abuso.

De manera complementaria, los datos de la Tabla 4.20 muestran que los microempresarios desertores recurren al financiamiento informal por una combinación de urgencias personales, necesidades del negocio y presión por pagar otras deudas. Las principales razones declaradas son:

- Urgencias familiares: 43.5 %
- Necesidades operativas del negocio: 41.7%
- Pago de otras deudas: 36.3%

Tabla 4.19. Actualmente, ¿posee algún crédito con una persona particular o un prestamista?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
No	637	79.1
Sí	168	20.9
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Tabla 4.20. ¿Qué factores le llevaron a buscar financiamiento con este prestamista informal (persona o empresa)?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Urgencia familiar	73	43.5
Para continuar con la operación del negocio	70	41.7
Realizar pagos de deudas	61	36.3
Otro (especifique)	8	4.8
Total	168	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 168 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Estas cifras reflejan una lógica de financiamiento reactiva y de corto plazo, donde la necesidad inmediata de liquidez predomina sobre el análisis de los riesgos futuros.

El recurso a prestamistas informales suele darse cuando el crédito formal no está disponible o no es accesible. Esto puede deberse a un historial crediticio negativo, falta de garantías, documentación incompleta o simplemente a la urgencia de la situación. En el caso de los desertores, estas barreras se intensifican: haber sido calificados como clientes “irrecuperables”, acumular moras previas o perder el vínculo con las instituciones formales reduce

sus posibilidades de reintegrarse al sistema financiero. Ante esta exclusión, muchos terminan acudiendo a opciones informales, que suelen implicar condiciones mucho más desfavorables.

El financiamiento informal presenta serios riesgos para los prestatarios:

- Tasas de interés elevadas, muy por encima del promedio del mercado formal.
- Ausencia de regulación y protección legal, lo que facilita prácticas abusivas.
- Falta de reconocimiento del historial crediticio, lo que perpetúa la exclusión del sistema financiero estructurado.

La persistencia de estas formas de financiamiento evidencia una debilidad estructural: la falta de un marco regulatorio efectivo. La ausencia de supervisión permite que entidades no reguladas operen con total libertad, imponiendo condiciones onerosas, cargos ocultos y mecanismos de cobro agresivos. Esto atrapa a los microempresarios en ciclos de deuda difíciles de romper y agrava su vulnerabilidad económica.

Más allá del impacto individual, el financiamiento informal afecta la estabilidad financiera de los hogares, reduce su capacidad de consumo y ahorro, y puede tener consecuencias negativas para el crecimiento económico en su conjunto. La falta de mecanismos efectivos para resolver disputas y la poca transparencia en estas operaciones aumentan aún más los riesgos para los usuarios, que en muchos casos carecen de medios para defender sus derechos.

Por ello, es urgente fortalecer la regulación del crédito informal y promover alternativas de financiamiento formal, accesibles y adaptadas a las necesidades de los microempresarios en situación de riesgo. Asimismo, se recomienda profundizar en estudios cualitativos que permitan comprender mejor las razones subjetivas y estructurales por las cuales muchos microempresarios siguen prefiriendo prestamistas informales, incluso cuando existen opciones formales disponibles.

4.2.5. Combinaciones de acceso al crédito entre microempresarios de subsistencia desertores: configuraciones de riesgo

El análisis de las combinaciones de acceso al crédito entre microempresarios de subsistencia desertores de alguna de las entidades afiliadas a ASOMI permite identificar configuraciones que reflejan tanto las características del

mercado microfinanciero como las estrategias adoptadas por los usuarios para mantenerse financieramente activos. La Tabla 4.21 muestra cómo se distribuye el acceso simultáneo a distintas fuentes de financiamiento — microfinancieras afiliadas a ASOMI, otras instituciones financieras formales y prestamistas informales—, de parte de estos microempresarios revelando patrones asociados a distintos niveles de riesgo crediticio.

Los principales resultados son los siguientes:

- 10.3% de los desertores mantiene créditos activos simultáneamente con entidades de ASOMI, otras instituciones financieras formales y prestamistas informales. Esta es la configuración de mayor riesgo, al concentrar deudas en tres segmentos con condiciones y niveles de regulación muy distintos. Se trata de un caso claro de sobreendeudamiento diversificado.

Tabla 4.21. Acceso al crédito de microempresarios con créditos incobrables en alguna entidad financiera formal

Tiene créditos con entidades de ASOMI	Tiene créditos con otras entidades crediticias formales	Tiene créditos con prestamistas informales	No. de microempresarios	%
Sí	Sí	Sí	83	10.3
Sí	Sí	No	231	28.7
Sí	No	Sí	51	6.3
No	Sí	Sí	13	1.6
Sí	No	No	255	31.7
No	Sí	No	32	4.0
No	No	Sí	21	2.6
No	No	No	119	14.8
Total			805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

- 28.7% accede únicamente a instituciones de ASOMI y a otras entidades financieras formales, como bancos o cooperativas. Aunque esta combinación refleja inclusión dentro del sistema financiero regulado, también puede indicar sobreendeudamiento no detectado ni gestionado adecuadamente, debido a la falta de una evaluación consolidada del riesgo por parte de las entidades involucradas.

- 6.3% mantiene créditos tanto en instituciones de ASOMI como con prestamistas informales. Esta combinación sugiere un tránsito hacia mecanismos informales, probablemente como respuesta a restricciones de acceso dentro del sistema regulado.
- 31.7% conserva vínculos crediticios exclusivamente con otras entidades afiliadas a ASOMI. Si existiera una mejor articulación interna entre las instituciones que integran esta gremial, este porcentaje se reduciría, permitiendo una atención más consolidada y preventiva del riesgo de deserción.
- 2.6% depende exclusivamente del financiamiento informal, lo que indica una situación crítica marcada por una alta exposición a condiciones abusivas y la total ausencia de mecanismos institucionales de protección.
- Finalmente, 14.8 % no tiene acceso a ningún tipo de crédito, lo que indica una exclusión total del sistema financiero, probablemente relacionada con morosidad severa, historial negativo o condiciones económicas muy adversas.

El análisis de las combinaciones de acceso al crédito entre microempresarios de subsistencia desertores permite observar un patrón preocupante: la fragmentación del sistema de financiamiento y la ausencia de mecanismos que permitan evaluar integralmente el nivel de riesgo de los prestatarios. Lejos de operar como una red articulada, el mercado microfinanciero salvadoreño se comporta como un conjunto disperso de instituciones que otorgan crédito sin información consolidada, sin coordinación y sin una estrategia común frente al sobreendeudamiento.

La movilidad entre distintas entidades —ya sean afiliadas o no a gremiales como ASOMI— no garantiza una inclusión financiera saludable. Muchas veces, la rotación entre instituciones refleja un intento por escapar de obligaciones impagables o responder a urgencias inmediatas, más que una estrategia de financiamiento sostenible. Esto evidencia no solo una debilidad institucional para evaluar el riesgo compartido, sino también un incentivo implícito a desplazar el problema, trasladando clientes de una entidad a otra sin abordar las causas estructurales de su deterioro financiero.

Por otro lado, la presencia del crédito informal como alternativa activa —ya sea como única opción o combinada con fuentes formales— subraya el agotamiento de las vías reguladas de financiamiento para los sectores más vulnerables. La informalidad, con sus tasas abusivas y falta de garantías, termina profundizando la exclusión financiera y expone a los microempresarios a mayores niveles de precariedad económica.

Finalmente, la existencia de un segmento de desertores totalmente excluido del crédito ilustra el fracaso del sistema para ofrecer segundas oportunidades o vías de reincorporación. En lugar de mecanismos de alivio o reestructuración, predomina una lógica de exclusión definitiva que compromete tanto la viabilidad de los negocios afectados como la estabilidad del propio ecosistema financiero.

Este escenario plantea la urgencia de repensar el modelo de financiamiento a la MYPE desde una perspectiva de sostenibilidad y corresponsabilidad. Es necesario fortalecer la regulación, articular esfuerzos entre los distintos actores del sector y garantizar que el acceso al crédito no se convierta en una trampa de endeudamiento, sino en un verdadero instrumento de inclusión y desarrollo productivo.

4.2.6. Valoraciones de los microempresarios de subsistencia desertores sobre su experiencia con entidades crediticias formales y prestamistas informales.

Los microempresarios desertores también fueron indagados sobre su experiencia como clientes tanto de entidades financieras del sector formal como con prestamistas informales, obteniéndose los siguientes resultados:

a. Calidad de la atención.

Tal como se muestra en la Tabla 4.22, el 62.4% sostiene que su experiencia con las instituciones crediticias formales ha sido buena, el 28.3% regular y el 4.3% mala. Hay, además, un 5% que manifiesta no haber tenido ninguna experiencia con instituciones de crédito formales).

Por su parte, entre los microempresarios desertores que han accedido a créditos con prestamistas informales, el 53% calificó su experiencia como buena, el 35,1% la consideró regular y el 11,9% la evaluó como mala (véase Tabla 4.23).

b. Financiamiento formal versus financiamiento informal: pros y contras según los microempresarios desertores.

Tal como se muestra en la Tabla 4.24, entre los microempresarios desertores que calificaron de buena su experiencia con instituciones de crédito formales, los factores más destacados fueron la calidad de la atención (71,5%) y la rapidez en la entrega del financiamiento (45,8%). Además, aproximadamente una cuarta parte de los entrevistados valoró la oferta de alternativas de pago (26,5%), la exigencia de pocos requisitos (24,5%), la cercanía de las agencias a sus negocios (23,7%) y la confianza que depositaron en la institución al iniciar su actividad (20,9%).

Tabla 4.22. ¿Cómo ha sido su experiencia al obtener financiamiento a través de las instituciones de crédito formales?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Buena	502	62.4
Regular	228	28.3
Mala	35	4.3
No he tenido crédito con instituciones de crédito formales.	40	5.0
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Tabla 4.23. ¿Cómo ha sido su experiencia al obtener financiamiento a con una persona particular?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Buena	89	53.0
Regular	59	35.1
Mala	20	11.9
Total	168	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Tabla 4.24. Factores positivos indicados por los microempresarios desertores sobre su experiencia con instituciones crediticias formales.

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Buena atención	359	71.5
Entrega rápida del financiamiento	230	45.8
Me ofrecieron alternativas de pago	133	26.5
Exigen pocos requisitos	123	24.5
Se encuentra cerca de mi zona	119	23.7
Fueron ellos quienes creyeron en mí cuando inicié mi negocio	105	20.9
Me brindan otros servicios complementarios (asesoría financiera, seguros)	65	12.9
Es la única opción que conozco	16	3.2
Total	502	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 502 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

A diferencia, según la Tabla 4.25, entre los microempresarios desertores que calificaron positivamente su experiencia con prestamistas particulares, las razones principales fueron la menor exigencia de requisitos (50,6%), la rapidez en la entrega del financiamiento (48,3%), la posibilidad de obtener crédito pese a contar con un mal historial crediticio (42,7%), la buena atención recibida (28,1%), que se encuentran cerca de la zona en la que operan (18%) y el cobro a domicilio (12,4%).

Entre los microempresarios desertores que califican de mala su experiencia con instituciones de crédito formales, el 57,1% atribuye esta valoración a las altas tasas de interés que les cobran, el 37,1% al tiempo excesivo de espera para recibir el dinero, el 31,4% a la mala atención, el 28,6% a la falta de claridad en las obligaciones adquiridas, el 25,7% a la aplicación de múltiples recargos extra y el 17,1% a la exigencia de numerosos requisitos (véase Tabla 4.26).

Tabla 4.25. Factores positivos indicados por los microempresarios desertores sobre su experiencia con prestamistas particulares.

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Exige menos requisitos	45	50.6
Entrega rápida del financiamiento	43	48.3
Me proporcionan crédito a pesar de que tengo un mal récord crediticio	38	42.7
Buena atención	25	28.1
Se encuentra cerca de mi zona	16	18.0
Me cobran a domicilio	11	12.4
Fueron ellos quienes creyeron en mi cuando inicié mi negocio	4	4.5
Total	89	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 89 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Por otro lado, entre los microempresarios desertores que calificaron su experiencia con prestamistas particulares como negativa, el 75% señaló que la principal razón fueron las altas tasas de interés. Además, el 45% expresó temor a represalias en caso de impago, y el 40% afirmó que los pagos realizados los dejaban prácticamente sin recursos (véase Tabla 4.27).

Estas respuestas evidencian el alto costo que les implica recurrir al crédito informal, tanto en términos financieros como emocionales. Más allá de las cifras, los datos revelan una situación crítica: el temor a represalias y la creciente falta de liquidez están llevando a muchos microempresarios a un callejón sin salida, donde cada nuevo préstamo solo agrava su precariedad y limita aún más sus posibilidades de recuperación.

Tabla 4.26. Factores negativos indicados por los microempresarios desertores sobre su experiencia con instituciones crediticias formales

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Altas tasas de interés	20	57.1
Demasiado tiempo de espera para recibir el dinero	13	37.1
Mala atención	11	31.4
Falta de claridad de las obligaciones adquiridas	10	28.6
Muchos recargos extra	9	25.7
Exigen muchos requisitos	6	17.1
Total	35	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 35 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Tabla 4.27. Factores negativos indicados por los microempresarios desertores sobre su experiencia con prestamistas particulares

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Las tasas de interés que me ofrecen son muy altas	15	75.0
Miedo que esta persona me haga daño si no pago	9	45.0
Los pagos que realizo me dejan casi sin nada	8	40.0
Me presionaron para adquirir el crédito	4	20.0
Me preocupa que no tengo nada por escrito	2	10.0
Total	20	17.1

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 20 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

4.2.7. Necesidades y expectativas de los microempresarios de subsistencia desertores frente al sistema financiero

El acceso al crédito es crucial para la supervivencia de los microempresarios desertores en las instituciones de crédito formales. Con el cierre progresivo de sus opciones de financiamiento, estos emprendedores son cada vez más propensos a recurrir a prestamistas informales que operan fuera de la ley. Luego, frente a la presión de la deuda, la falta de oportunidades y las amenazas por no pagar, la emigración se convierte en la única alternativa para muchos.

Frente a esta realidad, se consultó a los 805 microempresarios de subsistencia desertores de alguna de las entidades afiliadas a ASOMI encuestados sobre el tipo de apoyo o recursos que les serían más útiles para mejorar su situación financiera. Los resultados fueron los siguientes (véase Tabla 4.28):

- El 52,7% indicó que el acceso a programas de reestructuración de deudas con tasas de interés más bajas sería de gran ayuda.
- El 40,9% consideró necesaria la asesoría personalizada sobre cómo gestionar su dinero y deudas.
- El 31,1% pidió capacitación en gestión financiera para mejorar la administración de sus recursos y evitar la acumulación de deudas.
- El 18% manifestó la necesidad de acceder a subvenciones estatales o fondos de ayuda para empresas con problemas de deuda.

Finalmente, al ser preguntados sobre qué les gustaría que las instituciones de crédito formales hagan para abordar sus necesidades como microempresarios desertores, el 72.4% expresó la reducción en la tasa de interés, el 41% se pronunció por la flexibilización de requisitos para el otorgamiento de los créditos, el 23.1% porque no se les cobraran comisiones, el 20.6% que se agilizará el tiempo de entrega del dinero y solamente el 7.6% que se les atendiera mejor (véase Tabla 4.29).

Tabla 4.28. Tipos de apoyo o recursos que los microempresarios de subsistencia desertores creen que serían más útiles para ayudarlo a mejorar su situación financiera

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Acceso a programas de reestructuración de deudas con tasas de interés más bajas	424	52.7
Asesoría personalizada sobre cómo manejar mi dinero y deudas	329	40.9
Capacitación en gestión financiera para mejorar la administración de los recursos y evitar acumulación de deudas	250	31.1
Acceso a subvenciones del estado o fondos de ayuda para empresas con problemas de deuda	145	18.0
Total	805	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 805 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Tabla 4.29. ¿Qué le gustaría que las instituciones de crédito formales hagan para abordar sus necesidades como microempresario emprobleariado?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Reducción de tasas de interés	583	72.4
Flexibilización de requisitos de crédito	330	41.0
Que no me cobren comisiones	186	23.1
Agilizar el tiempo de entrega del dinero	166	20.6
Mayor diversidad de productos financieros	132	16.4
Que me atiendan mejor	61	7.6
Total	805	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 805 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

4.3. Conclusiones y recomendaciones

4.3.1. Conclusiones

El estudio realizado en este capítulo demuestra que el acceso al crédito es esencial para la continuidad de los microempresarios de subsistencia. Sin embargo, el notable incremento de los créditos castigados a partir de 2023 evidencia un deterioro en la salud crediticia de estos empresarios, resultado de los efectos postpandemia y la inflación alimentaria registrada entre 2021 y 2024. A continuación, se presentan las principales conclusiones:

- El deterioro financiero postpandemia ha comenzado a reconocerse tardíamente. Las medidas de alivio implementadas durante la emergencia sanitaria —como reestructuraciones y períodos de gracia— ofrecieron un respiro momentáneo, pero también encubrieron el impacto real sobre la viabilidad de los negocios. La reciente oleada de créditos castigados muestra que el sistema financiero está comenzando a asumir pérdidas acumuladas, lo que confirma que muchos microempresarios aún no se han recuperado completamente.
- La exclusión del crédito formal es un proceso progresivo, no un evento abrupto. Los microempresarios no son excluidos de manera inmediata. Enfrentan un deterioro gradual de su perfil crediticio, que los lleva a migrar desde instituciones con condiciones más favorables hacia otras con costos más elevados. Cuando su perfil crediticio se deteriora aún más, se ven obligados a acudir al crédito informal, lo que agrava su vulnerabilidad y limita sus posibilidades de recuperación.
- La coexistencia de financiamiento formal e informal refleja una lógica de supervivencia. Muchos desertores siguen accediendo a crédito en otras entidades financieras formales, como bancos, cooperativas o cajas de crédito. Sin embargo, lo hacen simultáneamente con préstamos informales, configurando un patrón de sobreendeudamiento diversificado. Esta estrategia reactiva responde a la urgencia por mantenerse operando, sin acceso a mecanismos de alivio estructurado.
- El crédito informal opera como última opción, pero también como trampa. El financiamiento informal no solo es costoso, sino riesgoso. En muchos casos, las tasas son abusivas, no existen garantías legales, y los prestatarios están expuestos a acoso, amenazas e incluso violencia. Esta dinámica compromete su estabilidad económica y su bienestar físico y emocional.

- La Ley contra la usura ha resultado ineficaz y su aplicación desigual ha profundizado la exclusión financiera. La falta de confianza en el mecanismo de denuncia y el desconocimiento generalizado sobre su funcionamiento han permitido que las prácticas usureras persistan sin consecuencias.
- Esta situación deja a los microempresarios sin protección efectiva frente a los prestamistas informales y debilita la credibilidad tanto del sistema financiero como de las instituciones encargadas de hacer cumplir la ley. Además, la aplicación parcial y poco rigurosa de esta normativa ha generado una competencia desleal: mientras las entidades formales deben respetar topes legales y regulaciones estrictas, los prestamistas informales operan al margen del control institucional, ofreciendo crédito sin límite ni supervisión. Esto ha reducido los incentivos para que las entidades formales atiendan a los sectores más vulnerables, dejándolos aún más expuestos a condiciones abusivas y atrapados en un ciclo de exclusión creciente.
- La fragmentación del mercado crediticio debilita la evaluación del riesgo. Las instituciones operan con información parcial o desactualizada, lo que permite que un mismo prestatario acceda a múltiples fuentes de financiamiento sin que ninguna tenga una visión completa de su carga financiera. Esta falta de trazabilidad incrementa el riesgo sistémico y erosiona la calidad de cartera.
- La deserción debe entenderse como síntoma estructural, no como pérdida operativa. El abandono del circuito formal por parte de un microempresario evidencia fallas en la regulación, en la protección al cliente, en el diseño de productos y en la gestión de riesgo. Mientras no exista una estrategia coordinada de inclusión financiera, la deserción seguirá funcionando como un mecanismo de exclusión permanente.
- La migración se convierte en una salida forzada ante la falta de alternativas. Las condiciones restrictivas del mercado crediticio, sumadas a la presión de la usura y al sobreendeudamiento, están empujando a muchos microempresarios a buscar fuera del país las oportunidades que ya no encuentran dentro. La migración se presenta así como un mecanismo de escape frente a un entorno financiero hostil.
- La respuesta institucional debe ser integral, articulada y urgente. Los resultados del estudio reclaman una agenda nacional de inclusión financiera orientada a la sostenibilidad del cliente. Es necesario fortalecer la educación financiera, ampliar el acceso a productos adaptados, establecer sistemas compartidos de información crediticia, regular

eficazmente las prácticas informales y diseñar protocolos éticos que prioricen la capacidad real de pago y la viabilidad del microempresario.

4.3.2. Recomendaciones

- Programas de reestructuración y saneamiento financiero. Diseñar e implementar mecanismos que permitan la rehabilitación financiera de los microempresarios de subsistencia con historial deteriorado. Esto incluye la refinanciación con tasas más bajas, plazos adecuados y esquemas de alivio condicionados al cumplimiento de planes de saneamiento. Se recomienda incluir protocolos de exclusión temporal y reintegración gradual al sistema formal.
- Central de riesgo unificada y obligatoria. Impulsar la creación de una central de riesgo sectorial consolidada, con participación obligatoria de todas las entidades de microfinanzas formales. Esta central debe incluir: a) Un puntaje crediticio unificado que incorpore la carga financiera total y el historial de rotación entre instituciones; b) Alertas automáticas cuando un solicitante tenga obligaciones con más de dos entidades o historial reciente de deserción; c) Reportes longitudinales que permitan seguimiento de clientes desertores con alto riesgo de reincidencia; y d) Una clasificación de tipos de deserción (voluntaria, técnica e institucional), útil para la gestión diferenciada de riesgo.
- Regulación sectorial fortalecida. Revisar el marco normativo para establecer estándares comunes en la calificación de riesgos, reservas obligatorias para créditos de alto riesgo y lineamientos sobre atención a clientes desertores. Además, deben establecerse mecanismos para compartir información interinstitucional sobre casos críticos.
- Educación financiera y acompañamiento continuo. Desarrollar programas obligatorios de educación financiera con enfoque práctico en gestión del ingreso, endeudamiento responsable y uso productivo del crédito. Se recomienda incorporar asesoría personalizada para clientes en proceso de reincorporación o con historial de deserción, asegurando un acompañamiento más allá del acto crediticio.
- Escalamiento responsable del crédito. Establecer criterios rigurosos para el aumento progresivo de montos crediticios, basados en evaluaciones integrales de capacidad de pago, estabilidad del ingreso y desempeño histórico. Esta práctica debe prevenir el crecimiento insostenible de la deuda.

- Incentivos para la sostenibilidad de cartera. Redefinir los esquemas de incentivos al personal crediticio, incorporando indicadores de sostenibilidad como la calidad de cartera, retención de clientes y reducción de morosidad reincidente. Asimismo, se recomienda promover mecanismos de consolidación interinstitucional de deudas que permitan reagrupar obligaciones dispersas bajo criterios técnicos y respaldo gremial.
- Revisión de productos financieros. Ajustar el diseño de los productos crediticios a las nuevas condiciones de riesgo, particularmente entre microempresarios de subsistencia. Esto incluye flexibilizar cronogramas de pago, considerar periodos de gracia adaptados a ciclos de ingresos y evitar estructuras que incentiven la rotación por incapacidad de pago
- Revisión integral de la Ley contra la Usura. Actualizar el marco legal para incluir mecanismos efectivos de control sobre prestamistas informales. La ley debe ampliar sus alcances, establecer sanciones más disuasivas y facultar a las instituciones reguladoras para intervenir activamente en mercados donde prolifera el crédito informal.
- Fortalecimiento de los mecanismos de denuncia y protección al usuario. Reforzar la capacidad institucional para recibir y tramitar denuncias de prácticas usureras, garantizando anonimato, protección contra represalias y tiempos de respuesta eficientes. Paralelamente, se requiere una campaña nacional de información sobre derechos financieros y rutas de denuncia disponibles.
- Creación de fondos de apoyo y subsidios específicos. Desarrollar programas estatales o con respaldo internacional para atender a microempresarios en situación crítica. Estos fondos pueden facilitar la reincorporación al crédito formal y evitar la dependencia estructural del financiamiento informal, combinando apoyo económico con capacitación y seguimiento técnico.



Elsa Sosa,
Lácteos SOAVI

Capítulo 5

**Estado de la
digitalización de
las MYPES en
El Salvador**

“

La digitalización ya
no es una opción para
las **MYPES**, es una
necesidad ”

Introducción

La digitalización de las micro y pequeñas empresas (MYPE) es un proceso clave para fortalecer su competitividad, sostenibilidad y capacidad de adaptación en un entorno económico cada vez más dinámico y orientado al uso intensivo de tecnologías.

Este proceso implica la incorporación progresiva de tecnologías digitales en distintas áreas del negocio, desde la comercialización y la gestión financiera hasta el control de inventarios, la atención al cliente y la toma de decisiones clave. En el caso de las MYPES, la digitalización permite ampliar significativamente su alcance comercial, reducir costos operativos y mejorar la eficiencia de sus procesos, lo que se traduce en mayores oportunidades de crecimiento y generación de empleo.

Mediante herramientas como aplicaciones de mensajería, redes sociales y plataformas digitales, muchos emprendedores logran acceder a nuevos clientes sin necesidad de realizar grandes inversiones en infraestructura física o campañas publicitarias costosas. Asimismo, la adopción de medios electrónicos financieros —como cuentas bancarias, transferencias digitales o aplicaciones móviles— ha optimizado la gestión del flujo de caja, ha reducido errores y tiempos de espera, y ha liberado recursos para dedicarlos a actividades de mayor importancia dentro del negocio. En contextos de crisis, como se evidenció durante la pandemia de COVID-19, disponer de canales digitales ha sido fundamental para garantizar la continuidad operativa.

A pesar de estos beneficios, el grado de digitalización entre las MYPES salvadoreñas sigue siendo limitado y desigual. Según el Network Readiness Index 2024, El Salvador se ubica en la posición 99 de 133 economías evaluadas, con rezagos importantes en el uso de tecnologías emergentes, desarrollo de capacidades digitales y confianza en el entorno digital. La Estrategia Nacional para la Inclusión Digital de la MYPE (CONAMYPE, 2015) ya advertía sobre estas debilidades, destacando la necesidad de mejorar el acceso a internet, fortalecer la alfabetización digital y promover una cultura empresarial más abierta al uso de las TIC. Estas recomendaciones continúan plenamente vigentes a la luz de los desafíos actuales.

El Informe sobre el Estado de la MYPE 2023 permitió una primera aproximación a esta realidad, evidenciando que tres de cada cuatro empresarios contaban con un teléfono con acceso a internet, pero que uno de cada cinco carecía de cualquier medio electrónico. Además, el uso de herramientas digitales se concentraba principalmente en actividades de

comercialización, siendo menos frecuente su aplicación en funciones de control financiero, gestión operativa o toma de decisiones. Con el propósito de actualizar y profundizar el análisis sobre la digitalización de las MYPES en El Salvador, bajo una metodología más especializada y con mayor representatividad estadística, la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI) y la Unión Europea (UE) brindaron apoyo financiero y asistencia técnica para el desarrollo de un nuevo estudio entre abril y mayo de 2025.

Este trabajo se concibe como una extensión y fortalecimiento del esfuerzo inicial plasmado en el Estado de la digitalización de las MIPYME en El Salvador (OEI y UE, 2024). Para ello, se aplicó una encuesta a 1,080 empresarios MYPE, centrada en tres dimensiones clave del proceso de digitalización: las condiciones de conectividad digital, el nivel de adopción tecnológica y uso de herramientas digitales, y las principales barreras y oportunidades que enfrenta el sector para avanzar en su transformación digital.

En coherencia con este enfoque, el capítulo se estructura en cuatro apartados. El primero presenta una caracterización general de la población encuestada, con el propósito de contextualizar adecuadamente los resultados y facilitar su interpretación. El segundo examina las condiciones de conectividad, considerando el acceso, la calidad del servicio, el tipo de conexión utilizada y las principales dificultades que enfrentan los empresarios para mantenerse conectados.

El tercero analiza el uso de tecnologías digitales en actividades comerciales, operativas y de formación, así como la incorporación incipiente de herramientas emergentes como la inteligencia artificial. El cuarto aborda las principales oportunidades que ofrece la digitalización, junto con los obstáculos que limitan su avance en el sector MYPE. Finalmente, el capítulo concluye con una recapitulación de los hallazgos más relevantes del estudio y con una serie de recomendaciones orientadas a fortalecer la transformación digital de las MYPES en El Salvador, mediante políticas públicas, programas de apoyo y estrategias más eficaces, inclusivas y ajustadas a la realidad del sector.

Como nota aclaratoria, conviene señalar que, si bien el análisis se enfoca principalmente en las diferencias en el estado de digitalización según el tamaño del negocio, también se incorporan, cuando se considera pertinente, hallazgos relacionados con otras variables relevantes, como el sexo del empresario, su nivel educativo, el sector económico en el que operan y el grado de formalidad del negocio; siempre en función de su relación con los niveles de digitalización observados.

Características de la muestra

La clasificación por tamaño de las MYPES utilizada en este estudio se basa en los criterios establecidos por el Observatorio MYPE de FUSAI, que retoman los lineamientos definidos en la Ley MYPE (Decreto Legislativo No. 957, 2017) y en la más reciente Política de Integración Económica de la Microempresa (CONAMYPE, 2024). Ambas normativas establecen parámetros cuantitativos para segmentar a las MYPES según su nivel de ventas, lo que permite identificar con mayor precisión las capacidades, limitaciones y necesidades diferenciadas de cada grupo empresarial.

Sobre esta base, la clasificación adoptada para el análisis es la siguiente:

Tabla 5.1. Clasificación de las MYPES según tamaño

Categoría MYPE	Ventas mensuales
Subsistencia	Hasta US\$ 1,500
Acumulación simple	De US\$ 1,501 a US\$ 3,00
Acumulación ampliada	US\$ 3,001 a US\$ 6,000
Expansión	De US\$6,001 a US\$ 15,000
Pequeña empresa	De US\$ 15,001 a US\$ 150,000

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Para capturar las distintas dinámicas de las MYPES, el estudio empleó un muestreo aleatorio estratificado basado en el tamaño de las empresas, medido por sus ventas mensuales. Esta metodología, alineada con los hallazgos de los informes nacionales de la MYPE de 2023 y 2024, permite comprender con mayor precisión la heterogeneidad del sector.

Para capturar las distintas dinámicas de las MYPES, el estudio empleó un muestreo aleatorio estratificado basado en el tamaño de las empresas, medido por sus ventas mensuales. Esta metodología, alineada con los hallazgos de los informes nacionales de la MYPE de 2023 y 2024, permite comprender con mayor precisión la heterogeneidad del sector. Sin embargo, la distribución real de las MYPES en el país presenta una concentración muy marcada en el estrato de subsistencia, mientras que los demás segmentos —acumulación simple, acumulación ampliada, expansión y pequeñas

empresas— tienen un peso significativamente menor. Para garantizar que los estratos menos representados estuvieran cubiertos y permitir un análisis comparativo robusto, se optó por una estrategia de muestreo combinada. El estudio aplicó un submuestreo al estrato de subsistencia y un sobremuestreo a los demás. Esta metodología permitió equilibrar la presencia de todos los grupos, sin dejar de considerar su peso relativo en el universo MYPE.

Tabla 5.2. Distribución de las MYPES según tamaño

Categoría MYPE	Número	Porcentaje
Subsistencia	580,743	67.9
Acumulación simple	118,577	13.9
Acumulación ampliada	56,937	6.7
Expansión	58,305	6.8
Pequeña empresa	40,352	4.7
Total MYPES	854,914	100.0

Fuente: Estimaciones del Observatorio MYPE basadas en la EHPM 2023.

En total, se realizaron 1,080 encuestas a empresarios MYPE mediante una combinación de recolecciones virtuales y en campo, lo que permitió captar de manera más equilibrada las particularidades del sector y asegurar la representación de los grupos menos frecuentes en la población. La recolección virtual se desarrolló entre el 7 y el 29 de abril de 2025, mientras que el levantamiento en campo se llevó a cabo entre el 23 y el 29 de abril del mismo año.

De acuerdo con la fórmula de Kish, la encuesta tiene un margen de error máximo de ± 3.4 puntos porcentuales con un 95 % de confianza. Este nivel de precisión estadística valida la solidez de los resultados y permite realizar análisis comparativos confiables entre los distintos segmentos de MYPES incluidos en el estudio. Todas las cifras del informe se presentan ponderadas por factores de expansión, que corresponden a la relación entre el tamaño total de cada estrato y el número de entrevistas realizadas en él.

Estos pesos corrigen la sobre o subrepresentación de ciertos estratos y permiten que los resultados reflejen la composición poblacional de las MYPES y no solo la distribución observada en la muestra. La Tabla 5.3

detalla el peso promedio por entrevistado en cada categoría de análisis del capítulo, como referencia al grado de expansión que se les aplica sobre su muestra real.

Tabla 5.3. Características generales de la muestra real y ajustada

Categoría de análisis	Población MYPE	Muestra real	Frecuencia porcentual sin ajuste	Peso promedio por encuesta	Frecuencia porcentual ajustada
Total	854,914	1080	100.0	791.6	100.0
Tamaño					
Subsistencia	580,743.0	430	39.8	1,350.6	67.9
Acumulación simple	118,577.0	227	21.0	522.4	13.9
Acumulación ampliada	56,937.0	160	14.8	355.9	6.7
Expansión	58,305.0	170	15.7	343.0	6.8
Pequeña empresa	40,352.0	93	8.6	433.9	4.7
Sexo					
Femenino	508,693.3	598	55.4	850.7	59.5
Masculino	346,220.7	482	44.6	718.3	40.5
Nivel educativo					
Sexto grado o menos	135,034.8	141	13.1	957.7	15.8
Entre séptimo y noveno grado	206,048.5	228	21.1	903.7	24.1
Algún grado de bachillerato	331,315.9	429	39.7	772.3	38.8
Educación superior (técnica o universitaria)	182,514.8	282	26.1	647.2	21.3
Actividad económica					
Agropecuario	59,558.9	72	6.7	827.2	7.0
Comercio	395,694.3	481	44.5	822.6	46.3
Producción	104,266.5	139	12.9	750.1	12.2
Servicios	188,358.6	257	23.8	732.9	22.0
Transporte	107,035.7	131	12.1	817.1	12.5
Formalidad					
Informal	692,175.5	208	73.7	3,327.8	81.0
Semiformal	129,692.5	76	19.3	1,706.5	15.2
Formal	33,045.9	796	7.0	41.5	3.9

Fuente: Estimaciones del Observatorio MYPE basadas en la EHPM 2023.

5.1. Condiciones de conectividad digital

El acceso efectivo a internet constituye la base mínima para cualquier proceso de digitalización. Por ello, este apartado examina si los empresarios MYPE disponen o no de conexión en sus negocios, así como la calidad del servicio al que acceden. Se analizan, además, aspectos como el tipo de conexión utilizada y las principales dificultades que enfrentan para mantenerse conectados. Estos factores son determinantes, ya que condicionan tanto la incorporación de herramientas digitales como la

viabilidad de adoptar nuevos procesos tecnológicos en el funcionamiento cotidiano del negocio.

5.1.1. Acceso a internet y calidad del servicio

El acceso a internet no garantiza la digitalización, pero es un requisito indispensable para que esta sea posible. Es una condición habilitante sin la cual otras políticas —como la capacitación, el financiamiento o la adopción tecnológica— pierden alcance y efectividad. La Tabla 5.4 muestra que el 82.6% de las MYPES cuentan con conexión a internet, mientras que el 17.3% aún no tienen acceso.

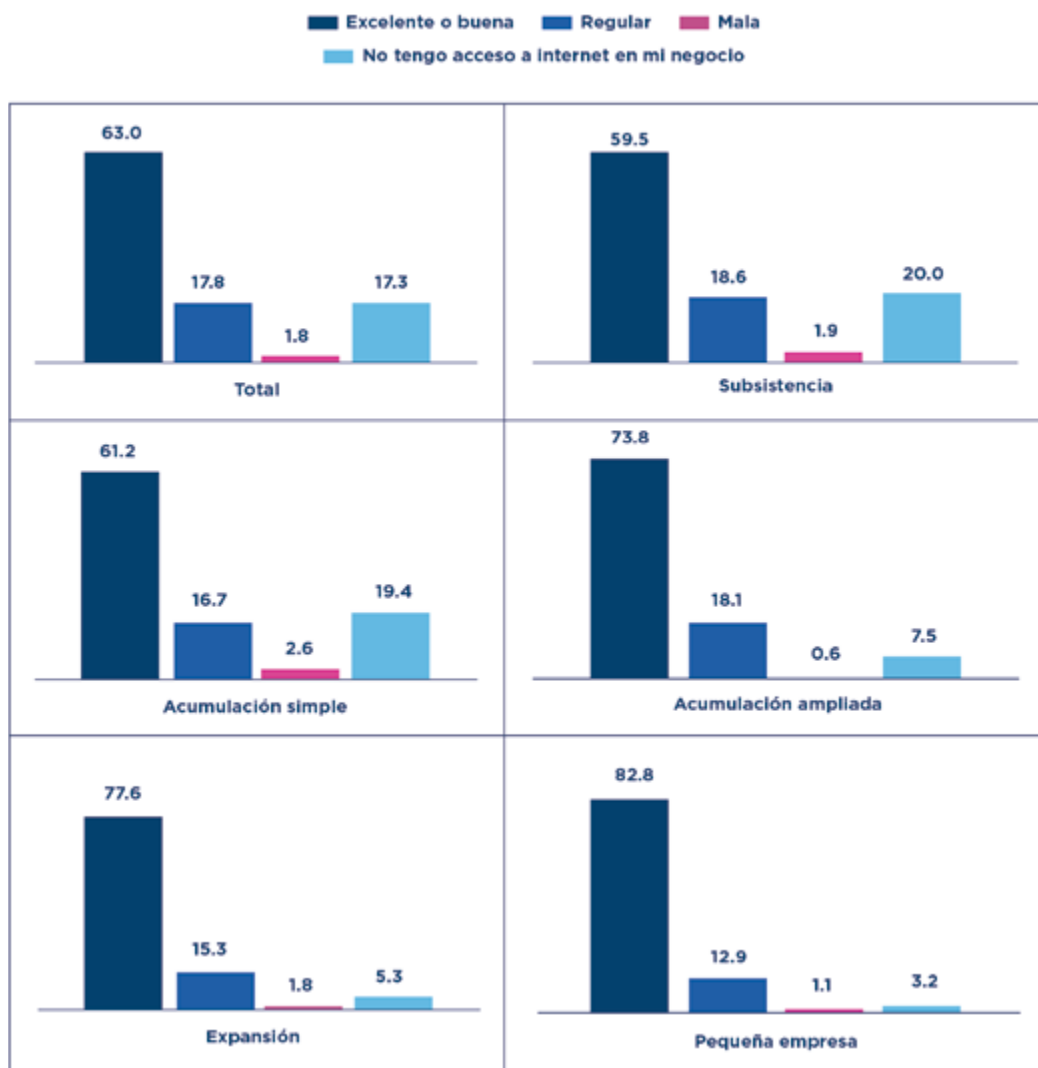
La Figura 5.1, por su parte, revela que aproximadamente dos tercios de los empresarios MYPE disponen de acceso a internet de calidad buena o excelente, mientras que el tercio restante no cuenta con conexión o la percibe como de calidad mala o regular. La proporción de negocios con buen acceso mejora notablemente a medida que aumenta el tamaño empresarial: mientras que solo el 59.5% de las microempresas de subsistencia reportan una conexión buena o excelente, esta cifra asciende al 82.8% en el caso de las pequeñas empresas.

Los datos de la Tabla 5.4 también revelan una relación clara entre el nivel educativo de los empresarios MYPE y su grado de conectividad. El 31.8 % de quienes tienen hasta sexto grado de escolaridad no cuenta con acceso a internet, mientras que este porcentaje se reduce al 8.4 % entre quienes poseen algún grado de educación superior. A la inversa, el porcentaje de empresarios con acceso a internet de calidad buena o excelente aumenta significativamente con el nivel educativo, pasando del 43.8 % en el primer grupo al 75.9% en el segundo.

Una tendencia similar se observa al analizar los datos según el nivel de formalidad del negocio. Mientras que el 3.2 % de los empresarios formales no tienen acceso a internet, esta proporción aumenta al 7.3 % entre los semiformales y al 19.8 % entre los informales. A su vez, el 79.5 % de los empresarios formales reporta contar con internet de calidad buena o excelente, en contraste con el 59.7 % de los informales.

Los datos de la Tabla 5.4 también revelan una relación clara entre el nivel educativo de los empresarios MYPE y su grado de conectividad. El 31.8% de quienes tienen hasta sexto grado de escolaridad no cuenta con acceso a internet, mientras que este porcentaje se reduce al 8.4% entre quienes poseen algún grado de educación superior. A la inversa, el porcentaje de empresarios con acceso a internet de calidad buena o excelente aumenta significativamente con el nivel educativo, pasando del 43.8% en el primer

Figura 5.1. Acceso y calidad del servicio de internet entre empresarios MYPE, según tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

grupo al 75.9% en el segundo.

Una tendencia similar se observa al analizar los datos según el nivel de formalidad del negocio. Mientras que el 3.2% de los empresarios formales no tienen acceso a internet, esta proporción aumenta al 7.3% entre los semiformales y al 19.8% entre los informales. A su vez, el 79.5% de los empresarios formales reporta contar con internet de calidad buena o excelente, en contraste con el 59.7% de los informales.

También se identifican diferencias por sexo. El 18.7% de las mujeres

empresarias no tienen acceso a internet, frente al 15.2% de los hombres. En cuanto a la calidad de la conexión, el 66.4% de los hombres reportan tener acceso bueno o excelente, frente al 60.7% de las mujeres.

Por último, al analizar los datos por sector económico, el sector transporte

Tabla 5.4. Acceso y calidad del internet de los empresarios MYPE

Categoría de análisis	Excelente o buena	Regular	Mala	No tengo acceso a internet en minegocio
Total	63.0	17.8	1.8	17.3
Sexo				
Femenino	60.7	18.6	1.9	18.7
Masculino	66.4	16.6	1.8	15.2
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	43.8	22.7	1.8	31.8
Entre séptimo y noveno grado	60.4	16.5	2.1	21.0
Algún grado de bachillerato	65.5	18.4	2.2	14.0
Educación superior (técnica o universitaria)	75.9	14.8	1.0	8.4
Actividad económica				
Agropecuario	69.9	13.8	0.9	15.4
Comercio	59.1	19.6	1.5	19.7
Producción	67.6	12.4	2.5	17.6
Servicios	56.1	20.3	3.2	20.4
Transporte	81.5	14.4	0.5	3.6
Formalidad				
Informal	59.7	18.4	2.1	19.8
Semiformal	76.8	15.1	0.8	7.3
Formal	79.5	16.0	1.3	3.2

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

sobresale por sus niveles de conectividad, donde solo el 3.6% de sus empresarios carece de acceso a internet, mientras que el 81.5% califica la calidad de su conexión como buena o excelente. Estas cifras son marcadamente más altas que las del resto de sectores.

5.1.2 Tipo de conexión a internet que utilizan los empresarios MYPE en su negocio

Aunque el acceso a internet es esencial, el tipo de conexión utilizada puede marcar una diferencia significativa en la capacidad de una MYPE para digitalizar sus operaciones de manera sostenida y eficiente. Este apartado

examina los distintos tipos de conexión que emplean los empresarios MYPE —datos móviles, banda ancha fija e internet satelital— considerando las implicaciones que cada uno tiene en términos de velocidad, estabilidad, cobertura y costos. Comprender estas diferencias es clave, ya que influyen directamente en la posibilidad de adoptar herramientas digitales más avanzadas y en la continuidad de procesos como ventas en línea, atención al cliente, facturación electrónica o capacitación virtual. Como se verá más adelante, aunque la banda ancha fija representa la opción más adecuada por su relación calidad-precio y estabilidad, muchas empresas, especialmente en zonas rurales o periféricas, dependen aún de servicios móviles o satelitales con mayores limitaciones técnicas y económicas.

De los empresarios MYPE que reportaron tener acceso a internet, el 51.8 % se conectan a través de datos móviles y 41 % mediante banda ancha fija (Wi-Fi). Por otra parte, el 1.5 % indicó que utilizar conexión satelital tipo Starlink y un 5.7 % otro tipo de conexión (véase Tabla 5.5). Estos datos reflejan una convivencia entre soluciones más personales o portátiles — como el uso del celular— y conexiones más estables, típicamente asociadas a negocios con mayor infraestructura y organización.

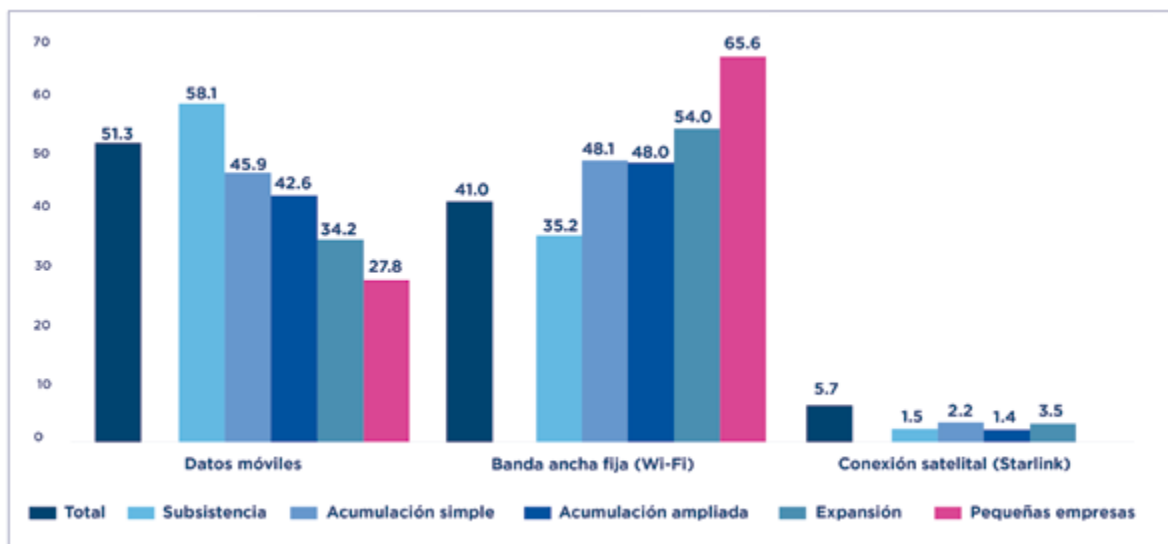
La Figura 5.2 muestra una relación entre el tipo de conexión utilizada y el tamaño del negocio. A medida que las empresas crecen, disminuye el uso de datos móviles como principal medio de conexión (del 58.1 % entre microempresarios de subsistencia al 27.8 % entre pequeños empresarios), mientras que el acceso por banda ancha aumenta en la misma proporción (de 35.2% a 65.6%, respectivamente).

Esta tendencia puede explicarse por el hecho de que los negocios más pequeños tienden a operar en condiciones más precarias, con menor acceso a infraestructura física y menor capacidad de inversión en servicios fijos. En cambio, las empresas de mayor tamaño suelen contar con locales establecidos, requieren mayor estabilidad en la conexión para operar herramientas digitales más complejas y tienen una mayor capacidad para asumir los costos asociados a la instalación y mantenimiento de banda ancha fija.

Los datos de la Tabla 5.5 evidencian una relación significativa entre el nivel educativo de los empresarios MYPE y el tipo de conexión que utilizan. A menor nivel de escolaridad, mayor es la dependencia de los datos móviles: el 59% de quienes solo cursaron hasta sexto grado se conectan principalmente por esta vía, frente al 42.1% de aquellos con algún grado de educación superior. En sentido contrario, el uso de banda ancha fija crece con el nivel educativo, pasando del 27% entre los menos escolarizados al 55% entre los que han alcanzado estudios superiores.

También se observan diferencias marcadas según el nivel de formalidad del negocio. Más de la mitad (54.4%) de los empresarios informales accede a internet mediante datos móviles, mientras que esta proporción cae al 13% entre los formales. En contraste, solo el 38.2% de los informales reporta

Figura 5.2. Tipo de conexión a internet que utilizan los empresarios MYPE de acuerdo con el tamaño de su negocio. Porcentaje de empresarios



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

contar con banda ancha, frente al 83% en el caso de los empresarios formales, lo que sugiere una fuerte correlación entre mayor formalidad y mejor infraestructura de conectividad.

El análisis por sector económico destaca los casos del transporte y el agropecuario. En el primero, aunque se trata del sector con mayor proporción de empresarios conectados, el 60.2% accede a internet mediante datos móviles y solo el 30.1% lo hace a través de banda ancha. Esta preferencia puede explicarse por la naturaleza móvil de su actividad, que requiere conexiones portátiles más que fijas. En el caso del sector agropecuario, el patrón es similar: el 61.9% se conecta por datos móviles, probablemente debido a la limitada disponibilidad de redes de banda ancha en zonas rurales. Esta carencia también podría explicar por qué los empresarios agropecuarios son los que reportan en mayor proporción el uso de conexión satelital u otros medios alternativos (15.7%).

5.1.3. Principales dificultades de acceso a internet que enfrentan los empresarios MYPE

Aunque la mayoría de las MYPE en El Salvador cuenta con acceso a internet,

esto no siempre garantiza una conectividad adecuada, continua o funcional. En este apartado se identifican y analizan las principales dificultades que enfrentan los empresarios para mantenerse conectados, desde interrupciones frecuentes del servicio hasta altos costos o limitaciones en la cobertura, especialmente en zonas rurales o de difícil acceso. Comprender estos obstáculos es clave para dimensionar las barreras estructurales

Tabla 5.5. Tipo de conexión a internet que utilizan los empresarios MYPE en su negocio. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Datos móviles	Banda ancha fija (Wi-Fi)	Conexión satelital (Starlink)	Otro
Total	51.8	41.0	5.7	1.5
Sexo				
Femenino	51.0	41.6	1.6	5.8
Masculino	52.8	40.2	1.5	5.4
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	59.0	22.7	5.4	7.9
Entre séptimo y noveno grado	56.7	32.2	1.0	10.0
Algún grado de bachillerato	52.3	42.2	1.3	4.3
Educación superior (técnica o universitaria)	42.1	55.0	0.4	2.5
Actividad económica				
Agropecuario	61.9	22.4	5.4	10.3
Comercio	51.7	41.9	0.8	5.7
Producción	44.7	47.7	1.6	6.0
Servicios	46.7	49.2	1.3	2.8
Transporte	60.2	30.1	2.5	7.2
Formalidad				
Informal	54.4	38.2	1.8	5.6
Semiformal	49.8	43.1	0.9	6.2
Formal	13.0	83.0	0.0	4.1

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

que limitan la digitalización plena del sector. Para ello, se les preguntó a los empresarios MYPE con acceso a internet cuáles son los principales problemas que enfrentan en el uso cotidiano de este servicio.

A nivel general, tal como lo muestra la Figura 5.3, los tres principales problemas reportados por los empresarios MYPE con acceso a internet son, en orden de frecuencia: el costo elevado del servicio (33.1%), la lentitud o

inestabilidad de la conexión (31.0%) y la falta de cobertura o señal (27.5%). Este patrón se mantiene entre los microempresarios de subsistencia y los de acumulación ampliada. En contraste, para los empresarios de acumulación simple, de expansión y las pequeñas empresas, el principal problema señalado es la inestabilidad del servicio. Destaca, además, que el 16.7% de los pequeños empresarios menciona la falta de conocimientos técnicos para configurar o resolver problemas de conectividad, lo que sugiere una oportunidad de negocio para MYPES dedicadas al soporte técnico. También es notable que este segmento sea el que menos menciona el costo como una barrera (23.3%), lo que podría estar asociado a una mayor capacidad de pago o a un acceso más estable a servicios de mejor calidad.

Figura 5.3. Principales dificultades de acceso a internet que enfrentan los empresarios MYPE de acuerdo con el tamaño de su negocio. Porcentaje de empresarios



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

En las otras categorías de análisis, algunos de los hallazgos más destacados son los siguientes (véase la Tabla 5.6):

- Para empresarios PYME con estudios superiores, los del sector agropecuario y aquellos con negocios semiformales o formales, el costo del servicio no es el principal obstáculo. En estos casos, problemas como la lentitud, la inestabilidad o la falta de cobertura afectan en mayor proporción que el precio del servicio.
- La lentitud o inestabilidad del servicio destaca como una dificultad particularmente reportada por quienes poseen educación superior (38.3%), y los empresarios del sector transporte. Esta tendencia puede explicarse porque dentro de estos grupos hay muchos que tienden a hacer un uso más intensivo y diversificado de herramientas digitales en sus actividades productivas —como plataformas de gestión, sistemas de pago, servicios en la nube o comunicación en línea— lo cual exige una conexión más estable y veloz. Cuando la calidad del servicio no está a la altura de esas demandas, la deficiencia se vuelve más evidente y restrictiva para sus operaciones.
- Más del 60 % de los empresarios MYPE, tanto a nivel general como en todas las categorías analizadas, reportan dificultades de acceso a internet asociadas a deficiencias en la infraestructura digital. Estas se manifiestan principalmente en conexión lenta o inestable (31%), falta de cobertura o señal (27.5%) y, en menor medida, en la carencia de dispositivos adecuados para conectarse (5.4%).

En este contexto, avanzar hacia una digitalización efectiva del sector MYPE en El Salvador requiere mucho más que ampliar la cobertura. Es necesario mejorar sustancialmente la calidad del servicio, reducir los costos y diseñar estrategias de formación digital que respondan al perfil real de los empresarios, sus capacidades y las condiciones en que operan sus negocios.

5.2. Adopción tecnológica y uso de herramientas digitales

Contar con acceso a internet es apenas el primer paso en el proceso de transformación digital de las micro y pequeñas empresas (MYPE). Para que ese acceso se traduzca en mejoras reales en productividad, competitividad y sostenibilidad, es indispensable que las empresas adopten herramientas tecnológicas y las integren de manera efectiva en sus procesos y estrategias. La adopción tecnológica no solo depende de la disponibilidad de infraestructura, sino también de la capacidad, los conocimientos y la

disposición de los empresarios para incorporar dichas herramientas en funciones clave como la gestión interna, la promoción de productos, la atención al cliente, las ventas, la formación y la coordinación operativa.

Tabla 5.6 Principales problemas de acceso a internet que enfrentan los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F
Total	33.1	31.0	27.5	9.7	5.4	5.0
Sexo						
Femenino	32.7	31.6	30.6	8.3	4.4	4.6
Masculino	33.7	30.2	23.0	11.6	6.9	5.7
Nivel educativo						
Sexto grado o menos	39.8	19.6	30.7	14.7	3.6	4.4
Entre séptimo y noveno grado	31.1	30.9	27.1	10.6	7.1	3.7
Algún grado de bachillerato	33.7	30.5	24.1	8.3	5.8	6.0
Educación superior (técnica o universitaria)	30.4	38.3	31.9	8.3	4.0	5.1
Actividad económica						
Agropecuario	24.9	33.2	32.2	5.4	9.3	6.7
Comercio	32.3	31.1	29.3	8.7	5.2	4.4
Producción	40.3	33.5	20.7	5.7	5.5	3.5
Servicios	37.2	25.4	26.8	15.6	4.8	4.7
Transporte	27.8	36.0	26.4	9.3	5.1	8.2
Formalidad						
Informal	34.7	29.6	27.2	8.8	5.4	5.3
Semiformal	27.0	35.9	27.9	11.5	5.8	3.1
Formal	27.8	38.0	30.3	17.5	4.9	7.9

A: Costo elevado.

B: Conexión lenta o inestable.

C: Falta de cobertura o señal.

D: Falta de conocimiento técnico para configurar o solucionar problemas de conexión.

E: No tengo dispositivos adecuados.

F: Otro (especifique).

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Desde esta perspectiva, la digitalización empresarial debe entenderse como un proceso más amplio que involucra cambios organizativos y de gestión. Así lo plantea la CEPAL, que define la digitalización como un proceso de transformación de la organización, el proceso productivo, la estrategia competitiva o el modelo de negocio, vinculado a la adopción de tecnologías digitales. Este apartado explora en qué medida las MYPE salvadoreñas están avanzando en ese proceso, identificando tanto los usos más comunes como las áreas en las que el uso de herramientas digitales sigue siendo incipiente o nulo.

5.2.1. Principales tecnologías que utilizan los empresarios MYPE en las actividades cotidianas de sus negocios

Según la Tabla 5.7, casi una tercera parte de los empresarios MYPE (33.9%) no utiliza ninguna tecnología en las actividades cotidianas de su negocio. Esta proporción disminuye de manera significativa conforme aumenta el tamaño del negocio: entre los microempresarios de subsistencia, el 38.1% no emplea herramientas digitales, mientras que entre las pequeñas empresas el porcentaje se reduce al 8.6%.

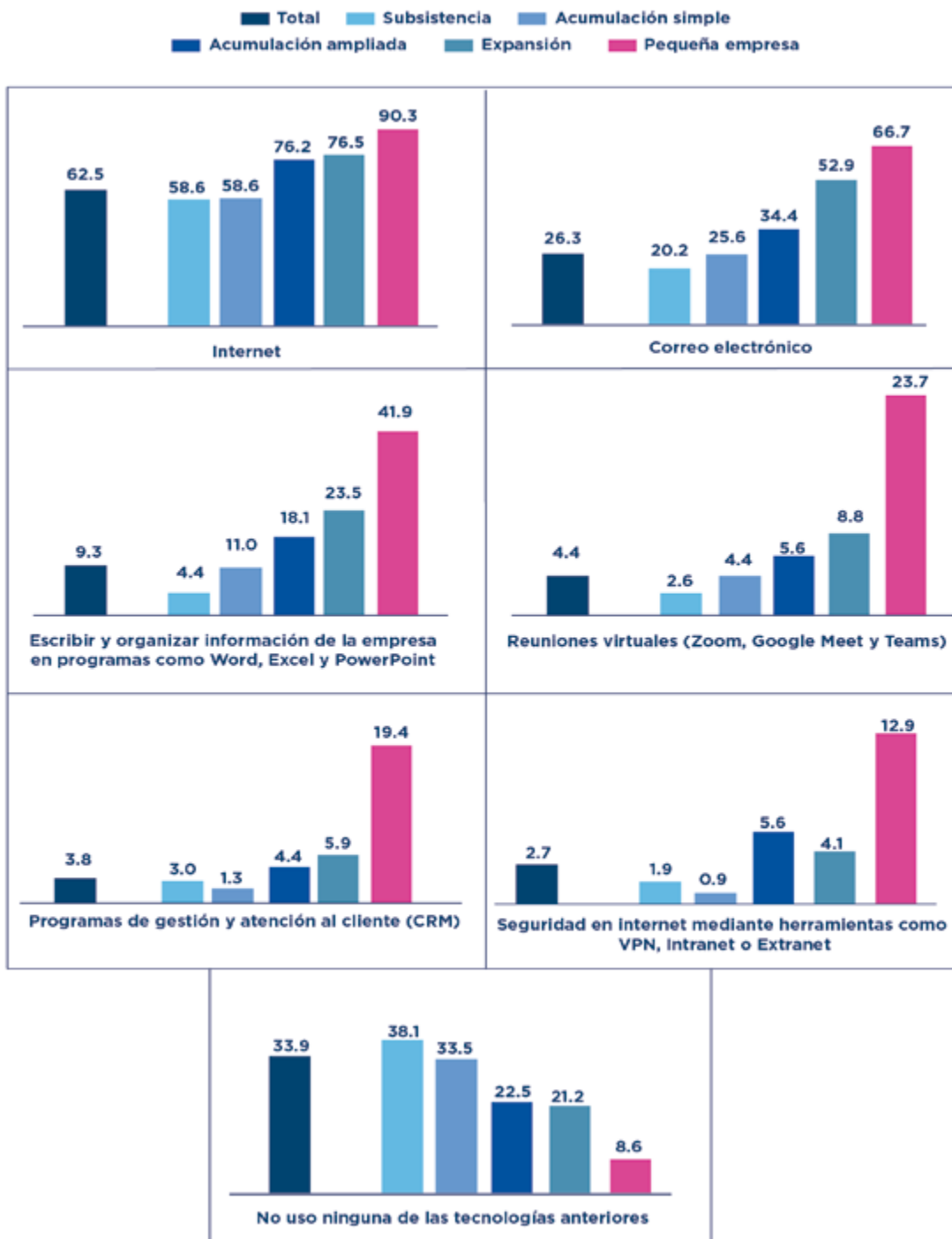
El recurso más utilizado es el servicio de internet, reportado por el 62.5 % de los empresarios. Le sigue, aunque con mucha menor frecuencia, el uso del correo electrónico (26.3%) y, más atrás, el empleo de programas de oficina como Word, Excel o PowerPoint (9.3%). Las tecnologías más especializadas muestran un uso todavía incipiente: apenas el 4.4 % utiliza plataformas para reuniones virtuales, el 3.8% recurre a programas de gestión y atención al cliente (CRM) y solo el 2.7% implementa herramientas de ciberseguridad.

El nivel de adopción tecnológica crece con el tamaño del negocio (véase Figura 5.4). El uso de internet pasa del 58.6 % entre los microempresarios de subsistencia al 90.3% en el caso de los pequeños empresarios. Algo similar ocurre con el correo electrónico (20.2% frente a 66.7%) y con los programas de oficina (4.4% frente a 41.9%). Las diferencias son aún más marcadas en el uso de tecnologías avanzadas: plataformas de reuniones virtuales (2.6% frente a 23.7%), CRM (3% frente a 19.5%) y programas de ciberseguridad (1.9% frente a 13%). Este patrón revela una correlación directa entre el tamaño del negocio y la intensidad del uso de herramientas tecnológicas.

Otros hallazgos relevantes del análisis por categorías (véase Tabla 5.7) incluyen:

- Nivel educativo: El uso de tecnología es mucho menos frecuente entre quienes tienen menor escolaridad. El 52.1 % de los empresarios con hasta sexto grado no utiliza herramientas digitales, porcentaje que baja a 41.7 % entre quienes cursaron hasta noveno grado, a 29 % entre los que cuentan con algún grado de bachillerato y a 20.5 % entre quienes tienen educación universitaria. La escolaridad baja suele estar asociada a mayores barreras para el acceso y uso efectivo de tecnologías.
- Sector económico: En el sector agropecuario, el 43.8 % de los empresarios no utiliza tecnología, lo cual puede explicarse por la baja cobertura de infraestructura digital y por la escasa percepción de utilidad de las tecnologías para ciertas actividades productivas. También destacan por

Figura 5.4. Uso de tecnologías por parte de los empresarios MYPE en las actividades cotidianas de sus negocios, según el tamaño de estos. Porcentaje de empresarios



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

sus bajos niveles de adopción el sector comercio (37.6 %) y, en menor medida, el sector liderado por mujeres empresarias (35.8 %), donde inciden factores como menor acceso a formación, tiempo disponible y disponibilidad de recursos tecnológicos. Por el contrario, los empresarios del sector transporte y del sector producción registran los niveles más altos de uso de tecnologías digitales, posiblemente por la necesidad de coordinar operaciones, mantenerse comunicados y responder con agilidad a las dinámicas del mercado.

- Formalidad. La adopción tecnológica mejora notablemente conforme los negocios avanzan en su proceso de formalización. Mientras que el 39.1 % de los empresarios informales no utiliza ninguna tecnología digital en sus actividades cotidianas, este porcentaje se reduce al 13.5 % entre los semiformales y a apenas 4.2 % entre los formales. Esta tendencia no solo se manifiesta en el acceso, sino también en la frecuencia y diversificación del uso: cuanto mayor es el nivel de formalidad, más habitual es el empleo de herramientas como internet, correo electrónico, programas de gestión o plataformas virtuales. Estos resultados sugieren que la formalización no solo está asociada al cumplimiento legal o fiscal, sino que también implica un entorno empresarial más estructurado, con mayores exigencias de organización, comunicación y relación con clientes, proveedores e instituciones. En ese contexto, las tecnologías digitales se vuelven no solo útiles, sino indispensables para operar eficientemente, acceder a servicios financieros, cumplir con obligaciones tributarias o participar en cadenas de valor más complejas. La formalidad, por tanto, no solo facilita, sino que también incentiva activamente la adopción tecnológica.
- Los mayores porcentajes de empresarios MYPE que no utilizan ninguna tecnología en las actividades cotidianas de sus negocios se concentran en cinco segmentos específicos. En primer lugar, destacan aquellos con menor nivel educativo: el 52.1 % de quienes tienen como máximo sexto grado de escolaridad y el 41.7 % de quienes cursaron hasta noveno grado no emplean herramientas digitales. Le siguen los empresarios del sector agropecuario (43.8 %) y los informales (39.1 %), así como quienes operan en el sector comercio (37.6 %) y las mujeres (35.8 %). Estos resultados reflejan cómo factores estructurales —como la educación, la informalidad y el tipo de actividad económica— limitan la capacidad de las MYPES para incorporar tecnologías. Una menor escolaridad suele estar asociada a mayores barreras de acceso y uso de herramientas digitales, mientras que en sectores como el agropecuario o el comercio tradicional, la adopción tecnológica es más baja por razones que van desde la baja disponibilidad de infraestructura hasta la escasa percepción

de utilidad inmediata. En el caso de las mujeres empresarias, las brechas pueden estar asociadas también a limitaciones de tiempo, menores oportunidades de capacitación y menor acceso a recursos tecnológicos.

Tabla 5.7. Principales tecnologías que utilizan los empresarios MYPE en las actividades cotidianas de sus negocios. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F	G
Total	62.5	26.3	9.3	4.4	3.8	2.7	33.9
Sexo							
Femenino	61.0	19.4	6.3	3.8	2.9	1.4	35.8
Masculino	64.6	36.5	13.9	5.4	5.3	4.4	31.1
Nivel educativo							
Sexto grado o menos	49.3	13.6	0.3	0.6	3.6	0.3	52.1
Entre séptimo y noveno grado	48.3	20.8	3.5	1.5	0.9	1.6	41.7
Algún grado de bachillerato	69.1	26.2	8.1	3.3	2.9	1.8	29.0
Educación superior (técnica o universitaria)	76.2	42.3	24.7	12.8	9.0	7.3	20.5
Actividad económica							
Agropecuario	51.6	24.6	3.1	1.6	0.0	2.3	43.8
Comercio	59.9	18.6	5.8	2.7	3.4	1.2	37.6
Producción	67.5	30.5	14.1	6.7	3.3	1.5	30.2
Servicios	61.3	27.7	13.7	6.5	6.8	4.3	35.6
Transporte	75.2	49.2	13.3	6.6	2.8	6.5	15.2
Formalidad							
Informal	58.7	17.4	4.0	2.5	2.3	1.3	39.1
Semiformal	74.7	60.7	25.1	9.6	5.6	7.9	13.5
Formal	94.2	77.6	57.9	24.6	28.5	11.1	4.2

A: Internet.

B: Correo electrónico.

C: Escribir y organizar información de la empresa en programas como Word, Excel y PowerPoint.

D: Reuniones virtuales (Zoom, Google Meet y Teams).

E: Programas y metodologías digitales de gestión y atención al cliente (CRM).

F: Seguridad en internet mediante herramientas como VPN (red privada virtual), Intranet (red privada de una empresa) o Extranet (red privada compartida con socios).

G: No uso ninguna de las tecnologías anteriores.

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

En conclusión, aunque el acceso a internet se ha extendido entre las MYPE salvadoreñas, la adopción tecnológica sigue siendo limitada, desigual y, en muchos casos, superficial. La digitalización real del sector enfrenta barreras estructurales vinculadas al tamaño del negocio, la escolaridad, el nivel de formalidad y el sector económico. Superar estas brechas exige políticas y programas que no solo amplíen la cobertura, sino que promuevan una integración significativa de tecnologías en las dinámicas productivas y comerciales.

La transformación digital no puede verse como un fin en sí mismo, sino como una herramienta para mejorar la competitividad, sostenibilidad y capacidades de las MYPE en un entorno económico cada vez más exigente.

5.2.2. Uso de canales digitales y redes sociales para la gestión comercial

La transformación digital de las MYPES no se limita al acceso a internet o al uso de herramientas básicas, sino que también implica establecer una presencia activa en plataformas digitales que les permitan interactuar con su entorno comercial. En un contexto cada vez más conectado, el uso de canales digitales es fundamental para ampliar la visibilidad del negocio, mejorar la atención al cliente y fortalecer las ventas.

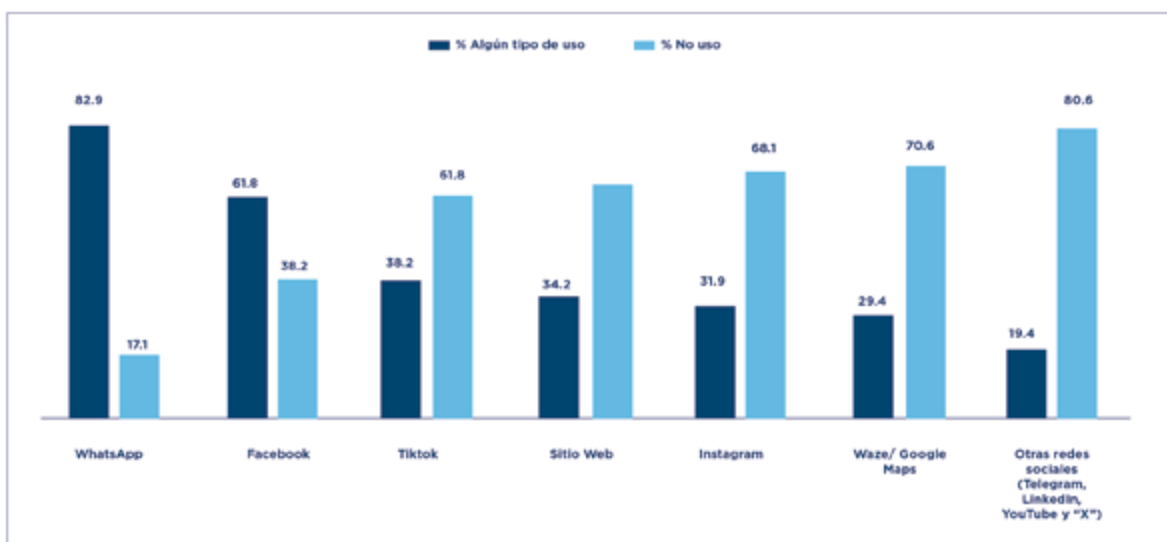
Este apartado examina la adopción de canales digitales por empresarios MYPE, desde sitios web institucionales hasta redes sociales de amplio alcance como Facebook, Instagram o TikTok. También se analiza el uso de aplicaciones de mensajería como WhatsApp, herramientas de geolocalización, como Google Maps o Waze, y otras plataformas digitales (Telegram, LinkedIn, YouTube o X), que en conjunto configuran el ecosistema digital que estas empresas podrían aprovechar para fortalecer su gestión comercial.

Los resultados generales indican que el uso de canales digitales por parte de las MYPES salvadoreñas presenta un panorama diverso, en el que algunas plataformas han logrado posicionarse como herramientas funcionales y cotidianas, mientras que otras apenas han sido exploradas. Como lo muestra la Figura 5.5, WhatsApp (82.9%) y Facebook (61.8%) son, con diferencia, las plataformas más utilizadas, ya sea para tener presencia, atender clientes, realizar ventas o invertir en publicidad. Le siguen con niveles más modestos de uso TikTok (38.2 %), el sitio web (34.2%) e Instagram (31.9%). En contraste, herramientas como Google Maps/Waze (29.4 %) y otros canales como LinkedIn, Telegram, YouTube o X apenas superan el 19% de adopción.

Estos datos reflejan que las plataformas de uso cotidiano y de fácil acceso tienden a ser las más integradas en los negocios, mientras que aquellas que requieren mayor estructuración, formación técnica o visión de futuro permanecen rezagadas.

A continuación, se examina el comportamiento específico de cada canal, atendiendo a su nivel de uso, funcionalidad y brechas entre segmentos empresariales.

Figura 5.5. Uso de canales y redes sociales en la gestión de las MYPES*



*Entre los usos considerados se incluye: la atención de clientes, ventas, inversión en publicidad y otros usos.

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

5.2.2.1. WhatsApp: el canal digital más utilizado por las MYPES

Entre los diversos canales digitales disponibles, WhatsApp es la plataforma más utilizada por los empresarios MYPE en El Salvador, tanto por su accesibilidad como por su utilidad directa en la relación con los clientes. Su carácter inmediato, gratuito y ampliamente difundido la convierte en una herramienta clave no solo para la comunicación, sino también para la gestión comercial cotidiana.

Tal como ya se señaló, el 82.9% de los empresarios MYPE utiliza WhatsApp. Más aún, un 39.2% emplea la aplicación para brindar atención directa a clientes, el 23.1% la utiliza como canal de venta, y un 3.7% invierte incluso en publicidad pagada dentro de la plataforma. Estas cifras reflejan el papel central que ha asumido WhatsApp en la digitalización comercial de las pequeñas unidades productivas, funcionando como una puerta de entrada al mundo digital para muchos empresarios del sector.

En términos generales, el uso de WhatsApp y su aprovechamiento para distintas funciones empresariales aumenta significativamente con el tamaño del negocio (véase Figura 5.6). En promedio, el 82.6% de los microempresarios de subsistencia utiliza esta plataforma, proporción que asciende al 94.6% entre los pequeños empresarios. Al comparar microempresarios de subsistencia con pequeños empresarios, las brechas se amplían aún más cuando se analizan sus usos específicos: el porcentaje

de quienes emplean WhatsApp para atención al cliente pasa del 36.7% al 60.2%, para ventas del 21.9% al 35.5%, y para pagar publicidad del 3.7% al 9.7%. Esto sugiere que, a medida que los negocios se formalizan y diversifican sus operaciones, también amplían el uso estratégico de esta herramienta en sus procesos comerciales.

Figura 5.6. Uso de WhatsApp en el negocio de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Llama la atención que los microempresarios de subsistencia usen WhatsApp para realizar ventas y pagar publicidad más que los microempresarios de acumulación simple. Incluso, en el caso del pago de publicidad, su uso supera al de los microempresarios de acumulación ampliada. Una posible explicación es que, al contar con menos infraestructura, recursos o habilidades técnicas para implementar canales digitales más complejos, los negocios de subsistencia recurren a WhatsApp como su principal —y a veces única— herramienta de gestión comercial. Su bajo costo, facilidad de uso y amplia adopción entre consumidores lo convierten en una opción funcional y directa para impulsar ventas y promocionar productos. En contraste, los empresarios de acumulación simple y de acumulación ampliada, al encontrarse en una fase intermedia de desarrollo, podrían estar explorando otras alternativas digitales sin haberlas implementado plenamente, lo que diluye su uso activo de esta plataforma en comparación con los extremos del espectro empresarial.

Más allá del tamaño del negocio, el uso de WhatsApp varía significativamente según otras características de los empresarios MYPE, como se detalla en la Tabla 5.8:

- *Nivel educativo.* El uso de WhatsApp, tanto en general como con fines comerciales, aumenta conforme mejora el nivel educativo de los empresarios MYPE. Entre quienes cuentan con hasta sexto grado de escolaridad, el 78.3% utiliza esta herramienta, porcentaje que sube al 88.8% entre quienes han cursado estudios superiores. El aprovechamiento comercial también mejora con la escolaridad: la atención a clientes pasa del 20.1% al 54.5%, las ventas del 22.2% al 34.1%, y el pago de publicidad del 3% al 3.5%.
- *Sector económico:* Los empresarios del sector transporte (88.9%) y producción (88.4%) son quienes reportan mayor uso general de WhatsApp. En términos de funcionalidades específicas, destaca el sector producción, con el mayor uso para atención a clientes (49.1%) y ventas (32%). En cuanto al pago de publicidad, sobresalen los sectores transporte (5.8%) agropecuario (5.4%) y producción (5.2%), lo que sugiere una mayor disposición en estos rubros a invertir en canales digitales de promoción.
- *Grado de formalidad:* Aunque el uso general de WhatsApp es más frecuente entre empresarios semiformales (90.3%) que entre formales (82.4 %) e informales (81.5%), el uso para fines comerciales (atención al cliente, ventas y publicidad) crece de forma clara con el grado de formalización del negocio. Entre los empresarios formales, el 58% lo utiliza para atender clientes, el 31.8% para vender, y el 8.4% para pagar publicidad, cifras significativamente más altas que las registradas entre los informales (37.7%, 22% y 3.1%, respectivamente). Este patrón reafirma que la formalidad no solo implica mayor estructura organizativa, sino también una mayor integración de herramientas digitales en la estrategia comercial.
- *Sexo del empresario:* Los hombres empresarios presentan niveles ligeramente más altos de uso de WhatsApp que las mujeres, tanto en términos generales (83.2% frente a 82.6%) como en funciones específicas como atención al cliente (42 % frente a 37.2 %), ventas (24.5% frente a 22.2%) y publicidad (4.6% frente a 3.2%). Estas diferencias, aunque moderadas, podrían estar asociadas a desigualdades en el acceso a dispositivos, tiempo disponible o formación digital.

En conjunto, estos resultados confirman que el uso de WhatsApp como herramienta comercial está profundamente influido por factores estructurales como el nivel educativo, el tipo de actividad económica, el grado de formalidad del negocio y el sexo del empresario. A pesar de su facilidad de uso, esta plataforma refleja de forma clara las brechas en capacidades digitales dentro del universo MYPE, y ofrece un punto de partida accesible —pero no suficiente— para avanzar hacia una transformación digital más profunda y estratégica.

Tabla 5.8. Uso de WhatsApp entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de WhatsApp	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	82.9	39.2	23.1	3.7
Sexo				
Femenino	82.6	37.2	22.2	3.2
Masculino	83.2	42.0	24.5	4.6
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	78.3	20.1	22.2	3.0
Entre séptimo y noveno grado	79.6	36.2	16.5	2.3
Algún grado de bachillerato	83.5	40.3	21.7	5.0
Educación superior (técnica o universitaria)	88.8	54.5	34.1	3.5
Actividad económica				
Agropecuario	84.7	19.9	15.3	5.4
Comercio	79.5	32.5	23.6	3.7
Producción	88.4	49.1	32.0	5.2
Servicios	82.8	47.5	23.6	1.3
Transporte	88.9	50.0	16.5	5.8
Formalidad				
Informal	81.5	37.7	22.0	3.1
Semiformal	90.3	41.9	26.9	6.1
Formal	82.4	58.0	21.8	8.4

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

5.2.2.2 Facebook

Después de WhatsApp, la segunda plataforma más utilizada por los empresarios MYPE es Facebook. Su amplio alcance y facilidad de uso la convierten en una herramienta valiosa para promocionar productos, interactuar con clientes y facilitar ventas en línea. Sin embargo, su aprovechamiento con estos fines sigue siendo limitado.

Según la Figura 5.7 y la Tabla 5.9, el 61.8% de los empresarios MYPE tiene cuenta en Facebook, pero solo una minoría la emplea con fines comerciales: el 18.8% la utiliza para atención a clientes, el 12.4% para ventas y apenas el 4.4% para publicidad.

Figura 5.7. Uso de Facebook en el negocio de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

El uso general de esta plataforma se eleva al 73.1% entre los pequeños empresarios, aunque entre los demás tamaños empresariales las diferencias son poco significativas.

Sin embargo, cuando se analizan los usos comerciales específicos, las brechas por tamaño del negocio se vuelven más marcadas. Por ejemplo, el uso de Facebook para atención a clientes pasa del 17.9% entre los microempresarios de subsistencia al 25.8% entre los pequeños empresarios. Para ventas, el crecimiento es también considerable: de apenas 12.6 % y 8.4% entre los microempresarios de subsistencia y de acumulación simple, respectivamente, a un 19.4% entre los pequeños empresarios.

Las diferencias más notables se observan en el uso de Facebook para publicidad: mientras solo el 1.9% de los microempresarios de subsistencia y el 5.3% de los de acumulación simple invierten en promocionar sus negocios en esta plataforma, los porcentajes ascienden al 13.5 % y 21.5% entre los microempresarios en expansión y los pequeños empresarios, respectivamente.

Estos datos reflejan cómo, a medida que los negocios avanzan en su desarrollo, también tienden a hacer un mayor uso de Facebook, integrándolo no solo como canal de presencia digital, sino como una herramienta clave para atraer clientes y posicionar sus productos.

Las brechas en el uso de Facebook también se evidencian al examinar variables como el nivel educativo, el sector económico y la formalidad del negocio (véase Tabla 5.9):

- Nivel educativo: A mayor escolaridad, mayor es la probabilidad de utilizar Facebook y de aprovecharlo con fines comerciales. El 51.8% de los empresarios con hasta sexto grado de educación reporta usar esta red social, frente al 64.9% entre quienes tienen estudios superiores. Este patrón también se refleja en actividades específicas: el uso para atención de clientes aumenta del 13.9% al 23.5%, para ventas del 8% al 20.2 %, y para publicidad del 0.7% al 9.6%. Estos datos sugieren que una mayor formación facilita no solo el acceso, sino también un mejor uso de las herramientas digitales.
- Sector económico: Los empresarios MYPE que operan en los sectores de producción (66.5 %) y transporte (63.7 %) presentan los niveles más altos de uso general de esta red social. El sector producción destaca particularmente en el uso comercial de la plataforma: el 23.6 % la utiliza para atención a clientes y el 14.3 % para realizar ventas. En cambio, los empresarios del sector servicios lideran en el uso de Facebook como canal publicitario, con un 7 % que lo emplea para promover sus productos.

- **Grado de formalidad:** La formalización del negocio también guarda una estrecha relación con el uso de Facebook. Mientras que el 59.4% de los empresarios MYPE informales tienen cuenta en la plataforma, entre los formales este porcentaje sube al 74.1%. Las diferencias se amplían aún más al observar los usos comerciales: entre los formales, el 23.6% la emplea para atención a clientes, el 14.5% para ventas y el 23.8% para publicidad. En los informales, estas cifras caen al 17.7%, 12.6% y 2.4%, respectivamente. Este contraste reafirma cómo la formalización puede facilitar un entorno más favorable para integrar canales digitales en la estrategia de negocios.
- **Sexo del empresario:** Aunque las empresarias MYPE registran una participación ligeramente mayor en el uso general de Facebook que los hombres (62.1% frente a 61.3 %), su aprovechamiento de la plataforma para fines comerciales es menor. En actividades como atención a clientes, ventas y publicidad, los empresarios hombres presentan porcentajes más altos: 19 %, 11.8 % y 6.8 %, respectivamente, frente al 18.7 %, 12.9 % y 2.8 % de las mujeres. Esta diferencia podría reflejar restricciones adicionales que enfrentan las mujeres, como menor acceso a capacitación digital, limitaciones de tiempo por responsabilidades domésticas o menor disponibilidad de recursos para invertir en estrategias de promoción digital.

5.2.2.3 TikTok

TikTok, una plataforma en auge especialmente entre públicos jóvenes, comienza a abrirse espacio entre las MYPES salvadoreñas. Aunque su nivel de adopción aún es limitado frente a canales más consolidados como Facebook o WhatsApp, su formato basado en videos breves y visualmente atractivos ofrece un alto potencial para la promoción de productos, el posicionamiento de marca y la conexión con nuevas audiencias.

Su menor utilización podría explicarse por la percepción de que requiere mayores habilidades técnicas o creativas, el desconocimiento de sus aplicaciones comerciales o la idea de que no es efectiva para llegar a públicos tradicionales. Aun así, su uso creciente entre ciertos segmentos empresariales sugiere que podría convertirse en una herramienta clave para negocios orientados al consumo masivo y a clientes jóvenes.

De acuerdo con la Figura 5.8 y la Tabla 5.10, el 38.2% de los empresarios MYPE reporta tener cuenta en TikTok, pero solo el 5. % la utiliza para atención al cliente, el 5.7 % para realizar ventas y apenas el 1.8 % para promocionar sus productos mediante publicidad.

Tabla 5.9. Uso de Facebook entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de Facebook	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	61.8	18.8	12.4	4.4
Sexo				
Femenino	62.1	18.7	12.9	2.8
Masculino	61.3	19.0	11.8	6.8
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	51.8	13.9	8.0	0.7
Entre séptimo y noveno grado	64.4	12.6	6.0	2.4
Algún grado de bachillerato	62.5	22.1	14.0	4.3
Educación superior (técnica o universitaria)	64.9	23.5	20.2	9.6
Actividad económica				
Agropecuario	58.6	8.7	9.3	3.1
Comercio	61.1	18.7	13.2	2.9
Producción	66.5	23.6	14.3	4.4
Servicios	60.4	17.9	12.1	7.0
Transporte	63.7	21.9	10.2	5.8
Formalidad				
Informal	59.4	17.7	12.6	2.4
Semiformal	71.4	23.7	11.0	10.3
Formal	74.1	23.6	14.5	23.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Como ocurre con otras herramientas digitales, su uso se incrementa con el tamaño del negocio. Mientras alrededor del 35% de los microempresarios de subsistencia y de acumulación simple tienen cuenta en TikTok, la proporción asciende a casi el 60 % entre los pequeños empresarios. También crece su uso comercial: el 5.1% de los microempresarios de subsistencia la emplea para ventas, frente al 12.9% de los pequeños empresarios. En atención al cliente, el uso pasa del 4.7% al 15.1%; y para hacer publicidad, la diferencia es aún más marcada: solo el 0.5% de los microempresarios de subsistencia, respectivamente, pagan publicidad en TikTok, frente al 12.9% de los pequeños empresarios.

Figura 5.8. Uso de TikTok en el negocio de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Las brechas en el uso comercial de TikTok reflejan patrones similares a los observados con otras herramientas digitales cuando se analizan variables como el nivel educativo, el sector económico y el grado de formalidad del negocio (véase Tabla 5.10).

- Nivel educativo. Aunque las diferencias no son tan pronunciadas como en otras plataformas, se observa una tendencia clara: a mayor nivel de escolaridad, mayor es el uso de TikTok con fines comerciales. Entre los empresarios con noveno grado o menos, solo el 4.6% utiliza esta red social para atender clientes y un 5.2% para realizar ventas. En contraste, entre quienes poseen algún nivel de educación superior, estos porcentajes aumentan al 7.8% y 8.9%, respectivamente. El uso para publicidad también refleja esta brecha: apenas el 1.4% entre los menos escolarizados (sexto grado o menos), frente al 2.8% entre los más educados.

Tabla 5.10. Uso de TikTok entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de TikTok	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	38.2	5.6	5.7	1.8
Sexo				
Femenino	38.6	4.9	5.7	1.7
Masculino	37.5	6.7	5.6	2.0
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	38.2	4.6	5.2	1.4
Entre séptimo y noveno grado	41.3	4.6	3.2	1.0
Algún grado de bachillerato	33.3	5.5	5.5	1.9
Educación superior (técnica o universitaria)	43.4	7.8	8.9	2.8
Actividad económica				
Agropecuario	44.5	1.2	3.4	0.9
Comercio	36.1	4.2	5.3	1.9
Producción	43.8	9.6	8.2	2.5
Servicios	35.2	5.9	5.8	1.9
Transporte	42.0	9.0	5.6	1.1
Formalidad				
Informal	36.1	4.7	5.2	1.2
Semiformal	50.3	9.7	7.8	3.8
Formal	32.8	9.4	6.0	7.3

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

- Sector económico. Los empresarios MYPE del sector producción son quienes muestran una mayor adopción de TikTok, con un 43.8% que reporta usar esta red social, y también lideran su aprovechamiento comercial: el 9.6% la utiliza para atender clientes, el 8.2% para realizar ventas y el 2.5% para promocionar productos. En contraste, los empresarios del sector agropecuario presentan los niveles más bajos de uso comercial de esta plataforma. Grado de formalidad. A diferencia de lo que ocurre con otras plataformas, el uso de TikTok es más común entre los empresarios MYPE semiformales (50.3%), quienes también destacan por aprovecharla en mayor proporción para atender clientes (9.7%) y realizar ventas (7.8%). Solo en el caso de su uso para hacer publicidad, los empresarios formales superan al resto, con un 7.3%.

- Sexo del empresario. Al igual que con Facebook, una mayor proporción de empresarias MYPE reporta usar TikTok en comparación con sus pares hombres (38.6% frente a 37.5%). Sin embargo, son los empresarios hombres quienes le dan un mayor uso comercial. En actividades como atención a clientes, ventas y publicidad, los porcentajes entre ellos son de 6.7%, 5.6% y 2%, respectivamente, frente al 4.9%, 5.7% y 1.7% registrados entre las mujeres.

5.2.2.4 Sitio web

A pesar de ser la puerta de entrada digital para cualquier empresa, el sitio web sigue siendo una herramienta poco utilizada por las PYMES salvadoreñas. Su implementación representa un desafío para muchas de ellas, ya que requiere inversión, conocimientos técnicos y mantenimiento constante, recursos que a menudo son limitados o inexistentes.

Figura 5.9. Uso de sitio web en el negocio de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

De acuerdo con la Figura 5.9 y la Tabla 5.11, apenas el 34.2% de los empresarios MYPE salvadoreños cuentan con un sitio web, lo que confirma su baja adopción dentro del ecosistema digital. Sin embargo, entre quienes utilizan esta herramienta, su aplicación con fines comerciales es relativamente significativa: el 15.8% la emplea para atender clientes, el 9.3% para realizar ventas y el 3.6% para publicitar productos. De hecho, después de WhatsApp y Facebook, el sitio web es el canal digital con mayor uso empresarial.

Tal como ocurre con otras herramientas digitales, el uso del sitio web aumenta conforme crece el tamaño del negocio. La proporción de empresarios MYPE que cuentan con una web se incrementa del 31.6% entre los microempresarios de subsistencia al 52.7% en el caso de los pequeños empresarios. Estas diferencias también se reflejan en su aprovechamiento comercial: entre los microempresarios de subsistencia, apenas el 8.1% lo utiliza para ventas, el 14.7% para atención a clientes y solo el 2.1% para hacer publicidad. En contraste, entre los pequeños empresarios estos porcentajes suben al 22.6%, 30.1% y 12.9%, respectivamente.

Las diferencias en el uso comercial del sitio web también responden a factores como el nivel educativo, el sector económico, el grado de formalidad y el sexo del empresario (véase Tabla 5.11).

Estas variables ayudan a explicar por qué esta herramienta, pese a su potencial, sigue siendo poco aprovechada por una parte significativa del sector MYPE.

- Nivel educativo. El nivel de escolaridad influye de manera directa en la adopción y el uso comercial del sitio web. Entre los empresarios con sexto grado o menos, solo el 30 % dispone de esta herramienta, frente al 39.7 % de quienes cuentan con estudios superiores. Las diferencias también son visibles en sus aplicaciones: el uso para ventas sube de 10.8 % a 20.6 %, para atención a clientes de 6.6 % a 14.3 %, y para publicidad de 1.8 % a 6.8 %, al comparar estos dos grupos.
- Sector económico. Las MYPE del sector producción lideran el uso del sitio web tanto en adopción como en funcionalidad. El 41 % de sus empresarios cuenta con esta herramienta, y son también quienes más lo emplean para interactuar con clientes (26.7%) y realizar ventas (12.2%). La mayor inversión en publicidad es liderada por el sector servicios con un 5% de sus empresarios.
- Grado de formalidad. Igual que en el caso de TikTok, en el caso del sitio web los empresarios semiformales reportan los niveles más altos de

adopción y aprovechamiento que los formales y los informales. La mitad de ellos afirma tener sitio web, y más de una cuarta parte lo utiliza para atención al cliente (26.9%), mientras que el 15 % lo emplea para ventas y el 11.5 % para publicidad.

- Sexo del empresario, Las diferencias entre hombres y mujeres empresarias en el uso del sitio web son mínimas en términos generales. No obstante, al analizar su aplicación para fines publicitarios, se observa una brecha significativa: el 5.8% de los hombres lo utiliza con este fin, frente al 2.1% de las mujeres.

Tabla 5.11. Uso de sitio web entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de TikTok	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	34.2	15.8	9.3	3.6
Sexo				
Femenino	34.0	16.4	8.9	2.1
Masculino	34.4	14.9	9.9	5.8
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	30.0	10.8	6.6	1.8
Entre séptimo y noveno grado	32.5	12.2	7.9	2.4
Algún grado de bachillerato	33.9	17.3	8.6	3.3
Educación superior (técnica o universitaria)	39.7	20.6	14.3	6.8
Actividad económica				
Agropecuario	29.2	13.7	8.9	0.9
Comercio	34.4	13.5	9.8	3.2
Producción	41.0	26.7	12.2	3.5
Servicios	30.0	12.3	7.3	5.0
Transporte	36.6	21.0	8.7	4.0
Formalidad				
Informal	30.5	13.5	8.1	1.8
Semiformal	50.7	26.9	15.0	11.5
Formal	45.6	19.8	12.9	9.7

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

5.2.2.5 Instagram

Pese a su creciente popularidad como plataforma de marketing digital a nivel global, Instagram aún no logra consolidarse como una herramienta comercial entre las MYPES salvadoreñas. Su penetración es considerablemente más baja en comparación con canales como WhatsApp o Facebook, lo que sugiere que su potencial sigue subutilizado. Aunque su enfoque visual resulta especialmente útil para promover productos o fortalecer la identidad de marca, muchas MYPES parecen no estar aprovechando estas ventajas, ya sea por desconocimiento, falta de habilidades técnicas o una percepción de que esta red está más orientada al entretenimiento que a los negocios. Esta limitada adopción evidencia una oportunidad aún no capitalizada para ampliar el alcance comercial de las MYPES.

De acuerdo con los resultados de la encuesta, solo una tercera parte de los empresarios MYPE (31.9%) reporta utilizar Instagram, aunque —como en otras plataformas— su uso aumenta con el tamaño del negocio. Mientras que solo el 27.9% de los microempresarios de subsistencia la emplea, la proporción sube al 38.1% entre los de acumulación ampliada y alcanza el 49.5 % en el caso de los pequeños empresarios.

Sin embargo, su uso con fines comerciales es mucho más limitado. Del total de empresarios MYPE, únicamente el 8.7% utiliza Instagram para atender clientes, el 6.3% para realizar ventas y apenas el 3.4% para promocionar sus productos. Estas cifras también mejoran con el tamaño del negocio: entre los microempresarios de subsistencia, solo el 7.4% la usa para atención de clientes, el 6.3% para hacer ventas y el 1.4% para publicidad; en contraste, entre los pequeños empresarios, estos porcentajes aumentan a 15.1%, 9.7% y 17.2%, respectivamente.

Llama la atención que, aunque los niveles de uso de sitios web son bajos, los microempresarios de subsistencia superan a los de acumulación simple en el uso de Instagram para concretar ventas (véase Figura 5.10).

Figura 5.10. Uso de Instagram en el negocio de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Las diferencias en la adopción y el uso comercial de Instagram también se hacen evidentes al analizar variables como el nivel educativo, el sector económico, el grado de formalidad y el sexo del empresario (véase Tabla 5.12). A continuación, se presentan los principales hallazgos:

- Nivel educativo. La escolaridad incide directamente en el uso de esta red social. Entre los empresarios MYPE con sexto grado o menos, solo el 23.9% reporta tener cuenta en Instagram, y su uso comercial es muy limitado: apenas el 5% la utiliza para atender clientes, el 6.3% para realizar ventas y el 1.6% para publicidad. En cambio, entre quienes tienen estudios superiores, el 43.1% dispone de cuenta, el 13.9% la utiliza para atender clientes, el 11.7% para efectuar ventas y el 8.9% para promocionar sus productos.

Tabla 5.12. Uso de Instagram entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de Instagram	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	31.9	8.7	6.3	3.4
Sexo				
Femenino	30.2	7.8	6.7	2.4
Masculino	34.3	10.0	5.7	4.7
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	23.9	5.0	6.3	1.6
Entre séptimo y noveno grado	30.8	6.3	2.3	0.7
Algún grado de bachillerato	29.6	8.7	5.8	2.7
Educación superior (técnica o universitaria)	43.1	13.9	11.7	8.9
Actividad económica				
Agropecuario	31.7	2.9	2.8	1.5
Comercio	30.7	7.3	6.0	1.4
Producción	31.5	10.2	7.0	3.8
Servicios	35.1	11.5	7.7	7.2
Transporte	31.2	10.4	6.1	4.5
Formalidad				
Informal	27.4	6.4	5.8	1.4
Semiformal	47.8	16.8	9.2	8.4
Formal	62.8	24.9	6.0	24.1

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

- Sector económico. Los empresarios MYPE del sector servicios son quienes presentan los mayores niveles de adopción y uso comercial de Instagram. El 35.1% tiene cuenta, y su uso con fines empresariales también destaca: el 11.5% la emplea para atender clientes, el 7.7% para ventas y el 8.9% para publicidad.
- Grado de formalidad. La formalización del negocio se asocia con un uso más extendido y comercial de Instagram. Solo el 27.4% de los empresarios informales reporta tener cuenta, frente al 62.8% entre los formales. Además, entre los formales, el 24.9 % la utiliza para atención al cliente, el 24.1% para publicidad y el 6 % para ventas, superando ampliamente los porcentajes registrados entre los informales (6.4%, 1.4% y 5.8%, respectivamente).

- Sexo del empresario. Las diferencias entre hombres y mujeres MYPE en la adopción y uso de Instagram son mínimas, pero reflejan ciertas particularidades. Los hombres presentan una mayor proporción de uso para atención a clientes (10%) y publicidad (4.7%) que las mujeres (7.8% y 2.4%, respectivamente). Sin embargo, en el uso para ventas, las mujeres superan ligeramente a los hombres: 6.7% frente a 5.7%.

5.2.2.6 Google Maps/Waze

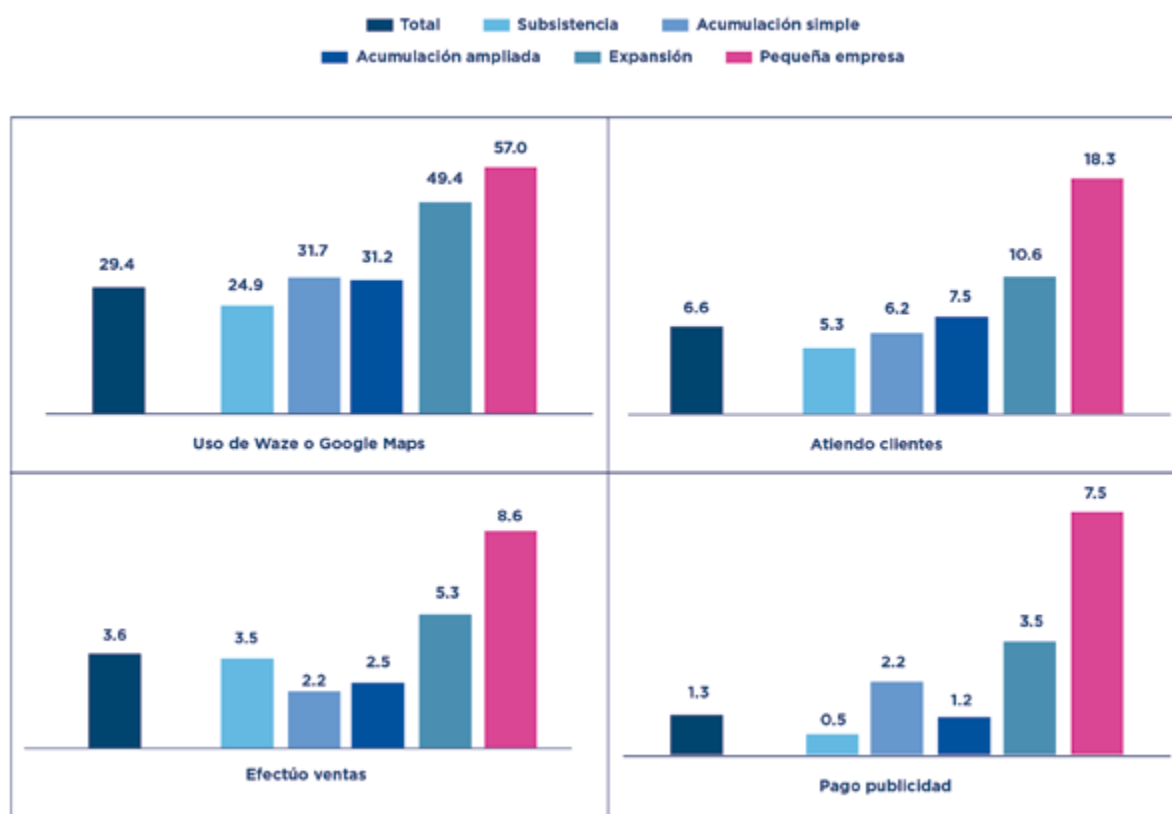
Las plataformas de geolocalización como Google Maps y Waze ofrecen a las empresas una excelente vía para mejorar su visibilidad, facilitar el contacto con clientes potenciales y posicionarse mejor en el mercado local. Al aparecer en estos sistemas de navegación, las MYPE pueden ser localizadas con mayor facilidad, brindar información clave sobre su ubicación y horarios de atención, y beneficiarse de reseñas que influyen en las decisiones de compra. Para empresarios MYPE con atención presencial, contar con este tipo de herramientas puede marcar una diferencia significativa en el flujo de clientes.

A pesar de estos beneficios, el uso de estas plataformas entre las MYPE salvadoreñas sigue siendo reducido. Solo un tercio de los empresarios (29.4%) declara utilizarlas, y su aprovechamiento con fines comerciales es aún más bajo: únicamente el 6.6% las emplea para atender clientes, el 3.6% para realizar ventas y apenas el 1.3% para promocionar productos o servicios.

Esta baja adopción podría deberse a varios factores: la percepción de que no son relevantes para todos los rubros, la falta de conocimientos técnicos para registrarse o gestionar su perfil empresarial, o la escasa valoración de su impacto en las estrategias comerciales.

Como ocurre con otras herramientas digitales, tanto la adopción como el uso comercial de estas plataformas de geolocalización aumentan de forma significativa a medida que el tamaño de los empresarios crece. Solo el 24.9% de los microempresarios de subsistencia utiliza Google Maps o Waze, mientras que entre los pequeños empresarios esta proporción alcanza el 57%. Algo similar ocurre con los usos específicos: entre los microempresarios de subsistencia, apenas el 5.3% emplea estas plataformas para atención al cliente, el 3.5% para ventas y solo el 0.5% para publicidad; en cambio, entre los pequeños empresarios, estos porcentajes suben al 18.3%, 8.6% y 7.5%, respectivamente (véase Figura 5.11).

Figura 5.11. Uso de Waze o Google Maps entre los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

No obstante, algunos patrones resultan contraintuitivos. Por ejemplo, los microempresarios de subsistencia reportan un mayor uso de estas herramientas para efectuar ventas que los de acumulación simple y acumulación ampliada. Asimismo, en el uso para promocionar productos, los microempresarios de acumulación simple superan a los de acumulación ampliada.

Más allá del tamaño del negocio, el uso de herramientas de geolocalización como Google Maps y Waze entre las MYPE salvadoreñas también está condicionado por otras variables clave, como el nivel educativo, el sector en el que operan, el grado de formalización y el sexo del empresario (véase Tabla 5.13).

- Nivel educativo. La escolaridad influye de forma notable en la adopción de estas plataformas. Solo el 21.1% de los empresarios con hasta sexto grado reporta contar con alguna de estas herramientas, y su uso con fines comerciales es escaso: apenas el 2.7% las emplea para atención al cliente, el 5.6% para ventas y solo el 0.8% para publicidad. En contraste,

entre quienes tienen estudios superiores, el 40.5% afirma tener cuenta en Google Maps o Waze. Sin embargo, en este grupo el aprovechamiento comercial sigue siendo moderado: el 10.9% las usa para atender clientes, el 4.4% para ventas y el 1.3% para promoción.

- Sector económico. El uso de estas plataformas de geolocalización varía según el sector en el que operan los empresarios MYPE. Como es de esperarse, los del sector transporte encabezan la adopción: 61.6% de sus empresarios reportan utilizarlas, y 19 % las emplea para facilitar la atención a clientes. Por su parte, los empresarios agropecuarios son quienes en mayor proporción las usan para concretar ventas (4.9%), mientras que en el sector producción se registra el mayor uso para publicidad (2.7%).
- Grado de formalización del negocio. Existe una relación clara entre el nivel de formalidad de los empresarios MYPE y el uso de estas herramientas. Solo el 23.2% de los empresarios informales reportan usarlas, frente al 55.6% de los semiformales y al 57.9% de los formales. Esta diferencia también se refleja en su uso comercial: en el sector informal, apenas el 5.2% las utiliza para atención al cliente, el 3.5% para ventas y el 0.7% para publicidad; entre los formales, los porcentajes aumentan al 10.8%, 5% y 5.3%, respectivamente.
- Sexo del empresario. Las diferencias por sexo son especialmente marcadas en estas plataformas, a diferencia de lo observado con otras herramientas digitales. El 43.8% de los empresarios hombres tienen cuentas en Google Maps o Waze, frente al 19.7% de las mujeres. Además, los hombres las utilizan con mayor frecuencia para fines comerciales: el 10.4% para atención a clientes, el 4.4% para ventas y el 2.1% para promoción, frente al 4%, 3.1% y 0.8% reportado por las mujeres.

5.2.2.7 Otras redes sociales como Telegram, LinkedIn, YouTube y X

Además de los canales digitales más utilizados como WhatsApp, Facebook, TikTok, Instagram o Google Maps, existen otras plataformas digitales —como Telegram, LinkedIn, YouTube y “X” (antes Twitter)— que aún registran una adopción marginal entre los empresarios MYPE salvadoreños. Si bien cada una de estas herramientas ofrece funcionalidades específicas con potencial para fortalecer la presencia digital, ampliar redes de contacto o mejorar la comunicación con distintos públicos, su penetración en el ecosistema MYPE sigue siendo muy limitada. Esto puede deberse a factores como el desconocimiento de sus beneficios comerciales, su asociación con usos personales o profesionales muy específicos, o simplemente por no ser percibidas como prioritarias dentro de la estrategia digital de negocios

pequeños. Sin embargo, su evolución futura podría depender del tipo de actividad, del perfil del empresario o de la creciente necesidad de diversificar canales de visibilidad y posicionamiento.

Tabla 5.13. Uso de Waze o Google Maps entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de Instagram	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	31.9	8.7	6.3	3.4
Sexo				
Femenino	30.2	7.8	6.7	2.4
Masculino	34.3	10.0	5.7	4.7
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	23.9	5.0	6.3	1.6
Entre séptimo y noveno grado	30.8	6.3	2.3	0.7
Algún grado de bachillerato	29.6	8.7	5.8	2.7
Educación superior (técnica o universitaria)	43.1	13.9	11.7	8.9
Actividad económica				
Agropecuario	31.7	2.9	2.8	1.5
Comercio	30.7	7.3	6.0	1.4
Producción	31.5	10.2	7.0	3.8
Servicios	35.1	11.5	7.7	7.2
Transporte	31.2	10.4	6.1	4.5
Formalidad				
Informal	27.4	6.4	5.8	1.4
Semiformal	47.8	16.8	9.2	8.4
Formal	62.8	24.9	6.0	24.1

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

De acuerdo con la información de la Figura 5.12 y la Tabla 5.14 solamente el 19.4% de los empresarios MYPE utiliza al menos una de estas otras plataformas digitales. Su uso para actividades propias del negocio, sin embargo, aún es aún más reducido: solo un 2.5% las emplea para atención a clientes, un 1.9 % para ventas y apenas el 1.6% para hacer publicidad.

Como ocurre con otros canales digitales, tanto la adopción como el uso comercial de estas plataformas emergentes es considerablemente más alto entre los pequeños empresarios que entre los distintos tipos de microempresarios. Según la Figura 5.12, cerca de un tercio de los pequeños empresarios (32.3%) tiene cuenta en al menos una de estas plataformas, y una proporción pequeña pero no despreciable comienza a utilizarlas con

finés comerciales: el 5.4% para atención a clientes, el 4.3% para ventas y el 6.5% para publicidad. En contraste, entre los microempresarios —ya sean de subsistencia, acumulación simple o ampliada, o de expansión— la adopción apenas supera el 20%, y su utilización para fines comerciales es aún más limitada, lo que sugiere que estas herramientas siguen siendo poco exploradas por la mayoría de los negocios de menor escala.

Figura 5.12. Uso de otras redes sociales como Telegram, LinkedIn, YouTube y X entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

A diferencia de las plataformas previamente analizadas, el uso que los empresarios MYPE hacen de redes sociales como Telegram, LinkedIn, YouTube y X muestra comportamientos más diversos y difíciles de predecir. Esta variabilidad se hace evidente al examinar diferentes perfiles empresariales según su nivel educativo, sector económico, grado de formalización y género (véase Tabla 5.14). En este caso, no se identifican patrones claros en la adopción y uso comercial de estas plataformas, lo que indica que los empresarios MYPE las están utilizando de manera exploratoria y sin estrategias definidas.

- Nivel educativo. Los datos revelan un patrón inesperado en la adopción de estas plataformas. Si bien los empresarios universitarios lideran su uso (26.1%), los empresarios con educación intermedia (séptimo a noveno grado) los siguen muy de cerca con un 23.7%. El hallazgo más significativo es que los empresarios con menor escolaridad (sexto grado o menos) muestran el mayor aprovechamiento comercial de estas herramientas: 4.6% las emplea para ventas directas y 3.3% para publicidad. Esto evidencia que estas plataformas ofrecen opciones accesibles y efectivas, independientemente del nivel de formación académica del empresario.
- Sector económico. Las mayores tasas de adopción y uso comercial se registran en el sector transporte. En este grupo, el 25.8% de los empresarios tiene cuenta en alguna de estas plataformas, y entre ellos, el 5.4% las emplea para atención a clientes. Este sector parece estar aprovechando mejor estas redes alternativas, posiblemente por su necesidad de diversificar canales de comunicación y promoción. También destaca el sector de producción donde el 3.5% de sus empresarios efectúan ventas y un 4.6 % invierten en publicidad.
- Grado de formalización. Los empresarios MYPE semiformales lideran tanto la adopción como el uso comercial de estas plataformas. Un 34.7% tiene cuenta en al menos una de estas redes sociales, y registran los mayores porcentajes de aplicación comercial: 5.2% las usa para atención al cliente, 4.2% para publicidad y 2.7% para ventas. Este patrón sugiere que los empresarios en proceso de formalización están más dispuestos a adoptar nuevas herramientas digitales como parte de su estrategia de crecimiento empresarial.
- Sexo del empresario. En cuanto a diferencias por sexo, los hombres tienden a adoptar estas plataformas en mayor proporción (24.5% frente al 15.9% de las mujeres). También reportan un uso comercial algo más elevado: 2.8% para atención a clientes, 2.1% para ventas y 2.1% para publicidad, frente al 2.3%, 1.7% y 1.2% registrado por las empresarias.

5.2.3. Digitalización de procesos de pago y cobro

La incorporación de medios digitales para realizar pagos y cobros constituye un paso decisivo en la transformación digital de las MYPES. Aunque muchas de estas empresas han avanzado en el uso de plataformas digitales para promocionar sus productos o comunicarse con sus clientes, el cierre de la transacción —el momento del cobro o del pago— sigue siendo uno de los eslabones más débiles. La alta dependencia del efectivo no solo limita la eficiencia operativa, sino que también reduce la trazabilidad financiera,

restringe el acceso a nuevos mercados y dificulta establecer relaciones comerciales con empresas formales o instituciones públicas.

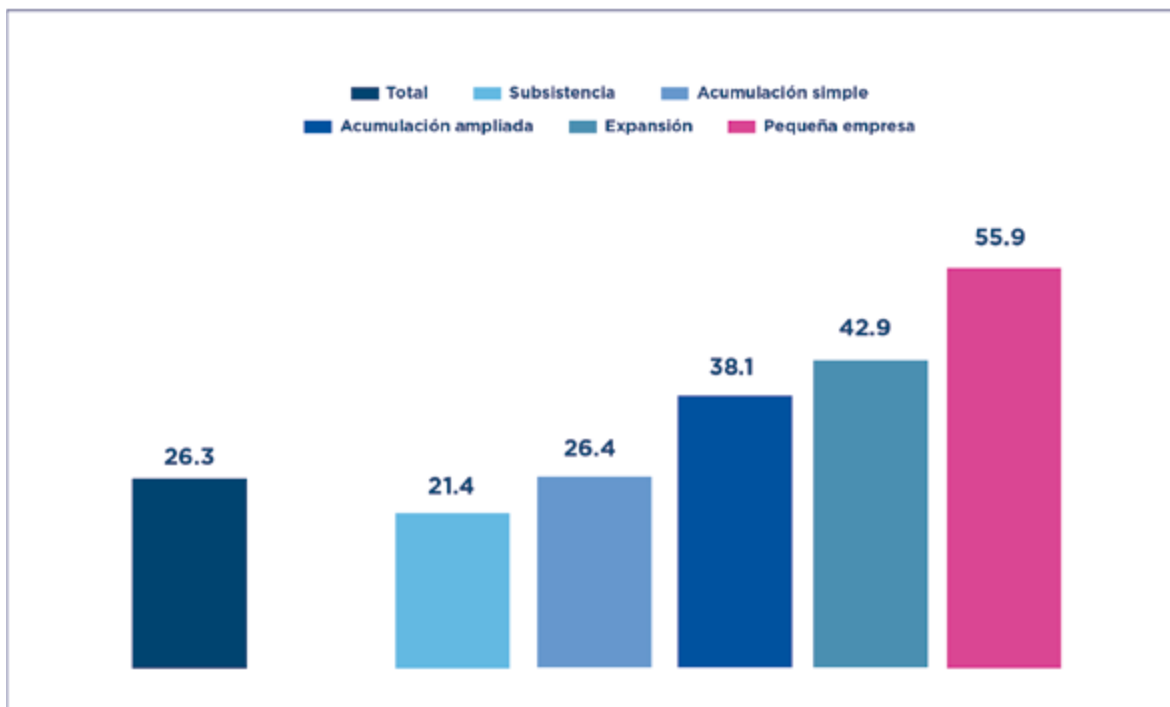
Este apartado examina hasta qué punto las MYPES salvadoreñas han empezado a incorporar medios digitales para recibir pagos, cuáles son las herramientas más utilizadas y qué sistemas consideran más accesibles. Aunque su adopción no es marginal, el uso de estas soluciones todavía es limitado, lo que revela una brecha importante en el proceso de digitalización. Esta situación plantea retos importantes tanto para el diseño de políticas públicas como para la expansión de servicios financieros que faciliten una mayor inclusión y modernización del sector.

Tabla 5.14. Uso de otras redes sociales como Telegram, LinkedIn, YouTube y X entre empresarios MYPES. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de otros	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	19.4	2.5	1.9	1.6
Sexo				
Femenino	15.9	2.3	1.7	1.2
Masculino	24.5	2.8	2.1	2.1
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	16.5	2.5	4.6	3.3
Entre séptimo y noveno grado	23.7	2.6	2.0	2.0
Algún grado de bachillerato	14.2	1.7	0.8	1.0
Educación superior (técnica o universitaria)	26.1	3.9	1.5	0.9
Actividad económica				
Agropecuario	21.4	0.6	0.6	0.0
Comercio	17.0	1.7	1.5	1.4
Producción	20.6	3.8	3.5	4.6
Servicios	19.3	2.5	1.9	1.2
Transporte	25.8	5.4	2.3	0.8
Formalidad				
Informal	16.4	2.0	1.7	1.0
Semiformal	34.8	5.2	2.7	4.2
Formal	20.7	2.6	2.6	2.6

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Figura 5.13. Porcentaje de empresarios MYPE que usan herramientas digitales para cobrar los productos o servicios que venden



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Según los datos presentados en la Figura 5.13 y la Tabla 5.14, apenas el 26.3 % de los empresarios MYPE utiliza herramientas digitales para cobrar por sus productos o servicios. El 73.7% restante continúa dependiendo de métodos tradicionales como el efectivo o los depósitos directos sin intermediación digital. No obstante, al igual que con otras herramientas tecnológicas, el uso de medios digitales de pago tiende a incrementarse con el tamaño del negocio: mientras que solo el 21.4% de los microempresarios de subsistencia declara utilizarlos, esta proporción se eleva al 55.9% entre los pequeños empresarios.

Las brechas en el uso de plataformas digitales para realizar cobros también se evidencian al analizar variables como el nivel educativo, el sector económico, el grado de formalización del negocio y el sexo de los empresarios MYPE (véase Tabla 5.15):

- Nivel educativo. La escolaridad marca una diferencia clara en la adopción de estas herramientas. Solo el 16 % de los empresarios con hasta sexto grado de estudios utiliza medios digitales para cobrar, mientras que entre quienes tienen educación universitaria el porcentaje asciende al 39.4%.

Tabla 5.15. Porcentaje de empresarios MYPE que usan herramientas digitales para cobrar los productos o servicios que venden

Categoría de análisis	Sí	No
Total	26.3	73.7
Sexo		
Femenino	24.2	75.8
Masculino	29.3	70.7
Nivel educativo		
Sexto grado o menos	16.0	84.0
Entre séptimo y noveno grado	17.4	82.6
Algún grado de bachillerato	28.8	71.2
Educación superior (técnica o universitaria)	39.4	60.6
Actividad económica		
Agropecuario	24.0	76.0
Comercio	23.8	76.2
Producción	29.9	70.1
Servicios	25.4	74.6
Transporte	35.1	64.9
Formalidad		
Informal	81.5	79.6
Semiformal	90.3	55.4
Formal	82.4	21.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

- Sector económico. El uso de herramientas digitales de cobro es más frecuente entre los empresarios del sector transporte (35.1%) y del sector producción (29.9%). En contraste, los sectores con menor adopción son comercio (23.8%) y agropecuario (24%).
- Grado de formalización. La formalización del negocio aparece en este campo como un factor decisivo. Solo el 20.4% de los empresarios informales reporta usar medios digitales para cobrar, cifra que aumenta al 44.6% entre los semiformales y alcanza el 79% entre los formales.

- Sexo del empresario. También se observan diferencias por sexo: el 29.3% de los empresarios hombres usa plataformas digitales para cobrar, frente al 24.2% de las mujeres.

Con una marcada diferencia, las dos herramientas digitales mayormente utilizadas por los empresarios MYPE salvadoreños para cobrar por los productos que vendan son la plataforma transferencias bancarias y las tarjetas de crédito o débito. Estas plataformas son utilizadas por el 17.4% y el 11.7% de los empresarios MYPE, respectivamente (véase Tabla 5.16).

Tabla 5.16. Herramientas digitales de pago utilizadas por las MYPES para cobrar los productos o servicios que venden. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F	G
Total	17.4	11.7	3.5	2.7	1.6	1.3	3.9
Tamaño							
Subsistencia	12.8	7.2	3.3	1.4	0.2	0.5	4.7
Acumulación simple	18.1	15.4	1.8	0.9	1.8	1.8	1.8
Acumulación ampliada	27.5	22.5	3.7	7.5	4.4	1.2	2.5
Expansión	12.8	7.2	3.3	1.4	0.2	0.5	4.7
Pequeña empresa	48.4	33.3	11.8	16.1	10.8	7.5	3.2
Sexo							
Femenino	15.0	9.1	2.7	2.1	1.5	1.0	4.6
Masculino	20.9	15.5	4.7	3.4	1.6	1.6	2.9
Nivel educativo							
Sexto grado o menos	5.3	3.5	1.3	1.3	0.7	0.4	9.2
Entre séptimo y noveno grado	7.4	4.7	1.6	1.7	1.2		5.4
Algún grado de bachillerato	20.3	13.9	3.2	2.0	1.2	0.3	2.1
Educación superior (técnica o universitaria)	32.4	21.6	7.9	5.9	3.3	5.1	1.7
Actividad económica							
Agropecuario	12.0	2.8	2.8	0.6	0.0	1.5	9.6
Comercio	13.4	3.0	3.0	1.8	0.8	1.4	4.4
Producción	23.9	5.3	5.3	2.3	3.3	1.6	3.8
Servicios	18.8	3.2	3.2	3.9	2.7	1.2	0.8
Transporte	26.5	4.6	4.6	5.1	1.5	0.7	4.5
Formalidad							
Informal	12.5	6.6	2.8	1.3	0.5	0.7	4.3
Semiformal	32.7	24.9	6.4	6.2	4.9	2.7	2.4
Formal	60.4	67.4	6.1	17.1	10.8	7.6	2.6

A: Transferencias bancarias (TRANSFER 365, UNI)

B: Pagos en línea con tarjeta de crédito o débito (QR o POS)

C: Pin de retiro en cajero

D: Links de pago

E: Plataforma de pago electrónico (CUBO, NICO, WOMPI, entre otros)

F: Pagos en criptomonedas (a través de Chivo Wallet u otras)

G: No uso ninguna de las herramientas anteriores

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

El uso de herramientas como las transferencias bancarias y las tarjetas de crédito o débito para realizar cobros varía considerablemente según las características de los empresarios y sus unidades productivas. Aspectos como el tamaño del negocio, el nivel educativo, el sector económico, el grado de formalización y el sexo del titular influyen de forma decisiva en su utilización:

- **Tamaño del negocio.** El tamaño marca una diferencia sustancial. Mientras apenas el 12.8% de los microempresarios de subsistencia acepta pagos mediante transferencias bancarias y solo el 7.2% admite pagos con tarjeta, entre los pequeños empresarios estas proporciones aumentan significativamente, alcanzando el 48.4% en el primer caso y el 33. % en el segundo.
- **Nivel educativo.** La escolaridad marca una diferencia significativa en la adopción de medios de cobro digitales. Solo el 5.3% de los empresarios con educación hasta sexto grado acepta pagos por transferencia bancaria y apenas el 3.5% utiliza tarjetas. En contraste, entre quienes cuentan con estudios universitarios, estas cifras se elevan al 32.4% y 21.6%, respectivamente.
- **Sector económico.** La aceptación de pagos mediante transferencias bancarias es más común en los sectores de transporte (26.5%) y producción (23.9%), mientras que en el agropecuario es más limitada (12%). En cuanto a las tarjetas, destacan los sectores servicios (15%), producción y transporte (13.2% ambos) como los que más las incorporan en sus procesos de cobro.
- **Grado de formalización.** A medida que los negocios avanzan en su proceso de formalización, el uso de medios digitales de cobro se vuelve significativamente más frecuente. Solo el 12.5% de los empresarios informales acepta transferencias bancarias y apenas el 6.6% opera con tarjetas. Entre los formales, en cambio, estas cifras se disparan al 60.4% y 67.4%, lo que evidencia cómo la formalización habilita una mayor integración a sistemas financieros más sofisticados y eficientes.
- **Sexo del empresario.** También se observan brechas importantes por sexo. Mientras el 20.9% de los empresarios hombres acepta pagos por transferencia bancaria y el 15.5% por tarjeta, entre las empresarias estos porcentajes bajan al 15% y 9.1%, respectivamente.

El uso de otras soluciones digitales para realizar cobros —como los enlaces de pago, el pin de retiro en cajeros o plataformas especializadas como CUBO, NICO o Wompi— sigue siendo incipiente entre los empresarios MYPE.

Estas herramientas, aunque ofrecen alternativas modernas y ágiles, aún no han alcanzado niveles significativos de adopción. Por otra parte, el uso de criptomonedas como medio de cobro permanece en niveles marginales, sin mostrar avances relevantes en el sector.

Cabe destacar que, entre los empresarios MYPE que han incorporado las transferencias bancarias como forma de cobro digital (17.4% del total), una abrumadora mayoría utiliza la plataforma Transfer365. En efecto, el 81.8 % de quienes emplean este tipo de medio opta por Transfer365, frente al 11.7% que utiliza transferencias vía UNI y apenas un 6.5% que recurre a otros sistemas. Esta clara preferencia refleja no solo la hegemonía alcanzada por Transfer365, sino también las ventajas que ofrece: gratuidad, disponibilidad continua (24/7) y facilidad de uso tanto en banca en línea como en aplicaciones móviles (véase Tabla 5.17).

Tabla 5.17. Porcentaje de empresarios MYPE que reciben pagos por transferencia bancaria, según herramienta digital utilizada*

Herramienta digital utilizada	Porcentaje de empresarios
Transfer365	81.8
Transferencia UNI	11.7
Otro	6.5

*Los porcentajes no se refieren al universo total de empresarios MYPE, sino exclusivamente al subconjunto que percibe pagos a través de transferencias bancarias.

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Estos datos confirman que, dentro del limitado grupo de MYPE que ha avanzado en la digitalización del cobro, la transferencia bancaria directa ha logrado consolidarse como una herramienta clave, especialmente cuando es inmediata y sin costos para el cliente o el empresario. El reto sigue siendo, sin embargo, que esta solución aún no se ha extendido al conjunto del universo MYPE, donde la informalidad y la dependencia del efectivo siguen predominando.

5.2.4. Transformación interna: digitalización de procesos de gestión

La transformación digital de las MYPES no se limita al uso de redes sociales o plataformas de pago, sino que implica también una modernización integral de sus procesos internos. La digitalización de la gestión administrativa,

contable y operativa es clave para mejorar la eficiencia, reducir errores, facilitar la toma de decisiones y aumentar la competitividad. Herramientas como hojas de cálculo, software contable, plataformas de inventario o sistemas de gestión de clientes (CRM) permiten a las empresas optimizar recursos, profesionalizar su funcionamiento y responder de forma más ágil a las demandas del mercado.

Este apartado analiza en qué medida las MYPES salvadoreñas han comenzado a incorporar soluciones digitales en su gestión cotidiana y cuáles son las herramientas más utilizadas. Como se verá, aunque algunas prácticas digitales han comenzado a extenderse, todavía existe una gran oportunidad para avanzar en este componente crucial de la transformación digital.

Los datos de la Tabla 5.18 revelan que casi la mitad de las MYPES salvadoreñas (45.8%) no han digitalizado ninguna actividad interna, lo que evidencia una transformación digital aún incipiente y enfocada principalmente en la relación con los clientes, dejando de lado la gestión interna del negocio.

Entre quienes sí han adoptado herramientas digitales, las funciones más comúnmente digitalizadas son la coordinación de entregas (38.6%) y, en menor medida, el manejo de inventarios (15.5%), la gestión financiera (10.6%) y la administración de personal (9.6%). La centralización de información clave del negocio, un componente esencial para la toma de decisiones apenas alcanza el 4.1%.

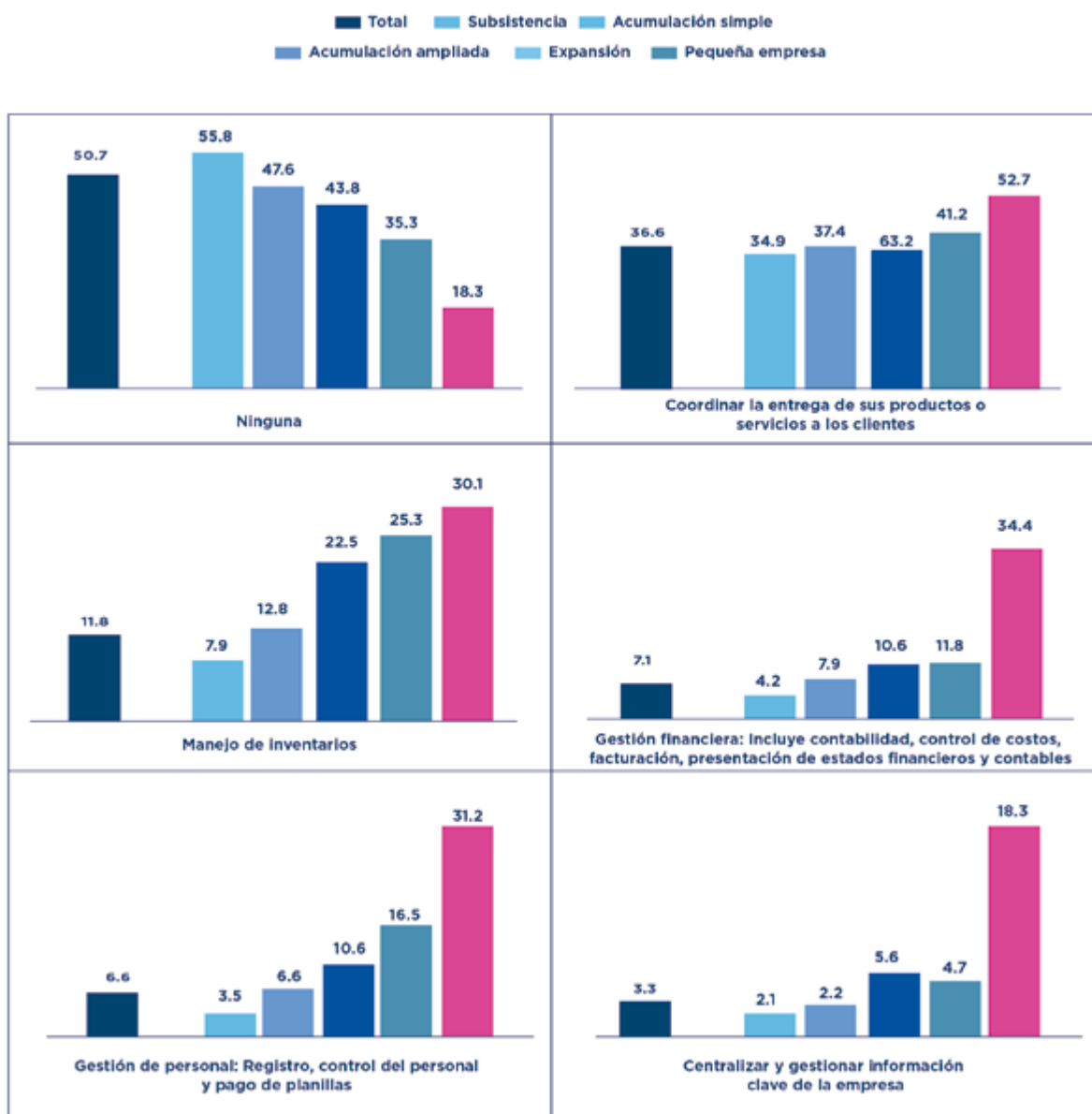
Estos resultados reflejan que, aunque algunas tareas operativas comienzan a beneficiarse de la digitalización, las funciones administrativas y de control continúan rezagadas. Esta falta de modernización en los procesos de gestión limita no solo la eficiencia operativa, sino también la capacidad de análisis, planificación y el crecimiento del negocio en el mediano y largo plazo.

Las diferencias por tamaño empresarial son consistentes con lo observado en otros apartados: mientras que el 55.8% de los microempresarios de subsistencia no ha digitalizado ningún proceso, esta proporción desciende al 18.3% entre los pequeños empresarios (véase Figura 5.14).

Además, las pequeñas empresas registran niveles de digitalización considerablemente más altos en diversas funciones clave del negocio con relación a las microempresas de subsistencia. Por ejemplo, una mayor proporción de ellas utiliza herramientas digitales para: a) coordinar la entrega de productos o servicios (52.7% frente a 34.9%), b) manejo de

inventarios (30.1% contra 7.9%), c) llevar la contabilidad y el control financiero (34.4% frente a 4.2%), d) administrar el personal (31.2% contra 3.5%) y e) centralizar y gestionar información clave de la empresa (18.3% frente a apenas 2.1%).

Figura 5.14. Actividades internas de los negocios de las MYPES con algún nivel de digitalización



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Un patrón similar se confirma al clasificar a los empresarios MYPE según su nivel educativo y su grado de formalización. Entre quienes solo alcanzaron

sexto grado de escolaridad, el 62.7% no ha digitalizado ningún proceso interno, mientras que entre los que tienen algún nivel de educación superior esta proporción se reduce al 39%. La brecha es aún más marcada cuando se compara el grado de formalidad: más de la mitad de los empresarios informales (55.8%) no ha digitalizado ninguna actividad, frente a solo el 13.1% de los empresarios formales. Por el contrario, en las cinco áreas analizadas, la incorporación de herramientas digitales aumenta de forma consistente a medida que se eleva el nivel educativo y se avanza en la formalización del negocio (véase Tabla 5.19).

Tabla 5.18. Actividades internas de las MYPES con algún nivel de digitalización

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F
Total	50.7	36.6	11.8	7.1	6.6	3.3
Sexo						
Femenino	49.2	40.9	9.6	5.6	4.4	2.7
Masculino	52.8	30.3	15.1	9.3	9.8	4.1
Nivel educativo						
Sexto grado o menos	62.7	26.1	8.9	5.5	2.3	2.7
Entre séptimo y noveno grado	50.3	36.0	6.2	7.5	3.2	2.5
Algún grado de bachillerato	52.5	37.3	12.0	5.2	4.8	2.1
Educación superior (técnica o universitaria)	39.0	43.8	19.9	11.1	16.8	6.8
Actividad económica						
Agropecuaria	62.4	27.8	7.7	5.8	2.9	0.0
Comercio	49.2	38.8	13.0	5.1	4.1	2.6
Producción	44.6	44.9	12.4	6.5	10.2	2.0
Servicios	46.3	37.2	12.9	12.6	8.8	5.9
Transporte	63.6	24.1	7.0	6.0	10.4	4.5
Formalidad						
Informal	55.8	35.1	8.3	3.7	2.7	1.2
Semiformal	33.3	40.2	19.1	14.0	18.5	10.8
Formal	13.1	52.8	57.1	50.8	41.5	16.6

A: Ninguna

B: Coordinar la entrega de sus productos o servicios a los clientes

C: Manejo de inventarios

D: Gestión financiera: incluye contabilidad, control de costos, facturación, presentación de estados financieros y contables

E: Gestión de personal: registro, control del personal y pago de planillas

F: Centralizar y gestionar información clave de la empresa

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Al analizar a los empresarios MYPE según el sector económico en el que operan, se observa que los del sector servicios y producción han avanzado más en la digitalización de procesos internos, mostrando una mayor

diversificación en el uso de herramientas tecnológicas, especialmente en áreas como la gestión financiera y de personal. En contraste, las empresas del sector agropecuario, transporte y comercio que presentan un patrón mucho más limitado, centrado principalmente en la coordinación de entregas, con escasa adopción de soluciones digitales para otras funciones administrativas clave.

Al considerar la variable sexo, las diferencias en la digitalización de procesos internos no son significativas. De hecho, una proporción ligeramente menor de empresarias MYPE reporta no haber digitalizado ningún proceso (49.2%) en comparación con los empresarios hombres (52.8%). Además, entre ellas la proporción que usa medios digitales para coordinar la entrega de productos o servicios a sus clientes es mayor que entre los hombres (40.9% frente a 30.3%). Sin embargo, en las otras cuatro áreas analizadas —manejo de inventarios, gestión financiera, gestión de personal y gestión de información clave del negocio— los porcentajes de adopción son ligeramente superiores entre los empresarios hombres.

5.2.5. Uso de herramientas digitales para formación y desarrollo de capacidades

La transformación digital no se limita al uso de tecnologías para mejorar la operación diaria de las empresas, sino que también exige una renovación constante de conocimientos y habilidades. En un entorno económico cada vez más dinámico y competitivo, la capacidad de aprender, adaptarse y aplicar nuevos conocimientos se vuelve un factor decisivo para la sostenibilidad y el crecimiento de las MYPES. En este contexto, las herramientas digitales ofrecen nuevas oportunidades para acceder a procesos de formación continua, ya sea para el desarrollo personal de los empresarios o para la capacitación de sus equipos de trabajo.

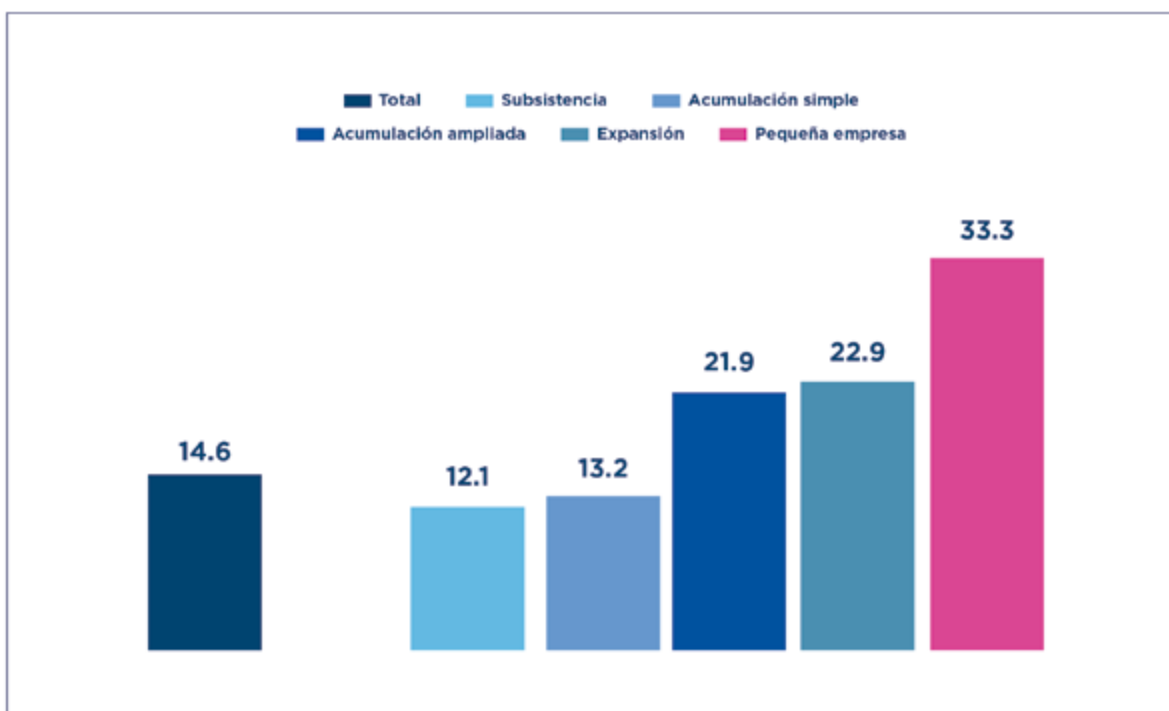
Este apartado analiza en qué medida las MYPES salvadoreñas están incorporando medios digitales con fines formativos, qué tan frecuente es su uso en actividades de capacitación, y si existe una cultura de aprendizaje apoyada en tecnologías digitales dentro del sector. El fortalecimiento de estas capacidades es esencial no solo para mejorar la productividad y eficiencia, sino también para permitir que las MYPES se adapten a nuevas exigencias del mercado, aprovechen oportunidades tecnológicas y enfrenten de mejor manera los desafíos de la modernización empresarial.

La incorporación de herramientas digitales con fines formativos es aún bastante limitada entre las MYPES salvadoreñas: solo el 14.6% declara haberlas utilizado (véase Figura 5.15 y Tabla 5.19). Este dato confirma que la digitalización en el sector se ha concentrado en áreas operativas o

comerciales, pero no ha permeado de forma significativa en los procesos de formación y actualización de capacidades.

Por tamaño del negocio, la tendencia es evidente: a mayor desarrollo empresarial, mayor es el uso de herramientas digitales para formación. Solo el 12.1% de los empresarios MYPE de subsistencia y el 13.2% de los de acumulación simple ha utilizado estos recursos para capacitarse, mientras que entre los pequeños empresarios la proporción aumenta al 33.3% (véase Figura 5.15).

Figura 5.15. Porcentaje de empresarios MYPE que utiliza herramientas digitales para capacitarse o formar a su personal



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

El uso de herramientas digitales para la formación también varía significativamente según otras características del empresario y su negocio (véase nuevamente Tabla 5.19). El nivel educativo es uno de los factores más determinantes: mientras uno de cada cuatro empresarios con estudios superiores (24.2%) ha utilizado estas herramientas, solo el 10% de quienes tienen hasta sexto grado de escolaridad y el 9.4% de quienes estudiaron entre séptimo y noveno grado lo ha hecho.

El grado de formalización es otro factor que influye de manera clara: apenas el 10.6% de los empresarios informales ha utilizado herramientas

digitales para capacitarse, mientras que entre los semiformales y formales la proporción se triplica, alcanzando alrededor de un tercio en ambos casos. En cuanto al sector económico, destacan los empresarios del transporte (22.4%) y los de servicios (16.5%) como los que más han aprovechado estos recursos. Por el contrario, el sector comercio muestra los niveles más bajos de adopción, con apenas un 11.7%.

Finalmente, aunque en menor medida, también hay diferencias por sexo: el 17.6% de los hombres empresarios ha recurrido a medios digitales para capacitarse, frente al 12.6% de las mujeres.

Tabla 5.19. Porcentaje de empresarios que usan y no usan herramientas digitales para capacitarse o formar al personal

Categoría de análisis	Sí	No
Total	85.4	14.6
Sexo		
Femenino	87.4	12.6
Masculino	82.4	17.6
Nivel educativo		
Sexto grado o menos	90.0	10.0
Entre séptimo y noveno grado	90.6	9.4
Algún grado de bachillerato	85.5	14.5
Educación superior (técnica o universitaria)	75.8	24.2
Actividad económica		
Agropecuario	86.9	13.1
Comercio	88.3	11.7
Producción	84.7	15.3
Servicios	83.5	16.5
Transporte	77.6	22.4
Formalidad		
Informal	89.4	10.6
Semiformal	68.5	31.5
Formal	67.0	33.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Algunas herramientas utilizadas, pero por una proporción mínima de empresarios MYPE son los tutoriales gratuitos de internet (9.3%), plataformas de cursos en línea como Coursera o Udemy (4.5%) y webinars o capacitaciones virtuales (3.7%). El uso de aplicaciones móviles educativas es todavía mucho más reducido (1.5%).

Tabla 5.20. Herramientas digitales de formación utilizadas por los empresarios MYPE. En porcentaje de empresarios

Tipo de herramienta	Porcentaje de empresarios
Tutoriales gratuitos en internet (YouTube, blogs, etc).	9.3
Plataformas de cursos en línea (Coscurrea, Udemy, edX, etc).	4.5
Webinars o capacitaciones virtuales	3.7
Aplicaciones de aprendizaje móvil (Duolingo, Skillshare, etc).	1.5
Otro	0.7

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

5.2.6. Incorporación de tecnologías emergentes: inteligencia artificial

La inteligencia artificial (IA) se ha convertido en una de las innovaciones más transformadoras dentro de la revolución digital. Soluciones como los asistentes virtuales, las plataformas de automatización, los sistemas de análisis predictivo y las herramientas de generación de contenido están reconfigurando la manera en que las empresas gestionan sus procesos, interactúan con sus clientes y toman decisiones estratégicas. Su capacidad para mejorar la eficiencia, personalizar servicios y aumentar la competitividad es particularmente relevante en contextos empresariales que buscan adaptarse a entornos cambiantes y digitalizados.

No obstante, la incorporación de tecnologías basadas en IA entre las MYPES salvadoreñas es aún incipiente. Como revela la Tabla 5.21, apenas el 5.9 % del empresariado afirma utilizar este tipo de herramientas, frente a un abrumador 94.1 % que no lo hace. Esta baja adopción refleja un rezago importante, pero también una oportunidad crítica para avanzar hacia una digitalización más profunda.

La escasa penetración de estas tecnologías podría atribuirse a múltiples factores: desconocimiento de sus aplicaciones, ausencia de formación técnica, o la percepción de que no son relevantes para el tipo de actividades que desarrollan estas empresas.

Tabla 5.21. Porcentaje de empresarios que usan herramientas de inteligencia artificial en el negocio

Categoría de análisis	No	Sí
Total	94.1	5.9
Tamaño		
Subsistencia	95.6	4.4
Acumulación simple	93.4	6.6
Acumulación ampliada	91.9	8.1
Expansión	90.6	9.4
Pequeña empresa	82.8	17.2
Sexo		
Femenino	95.5	4.5
Masculino	92.0	8.0
Nivel educativo		
Sexto grado o menos	95.9	4.1
Entre séptimo y noveno grado	96.0	4.0
Algún grado de bachillerato	96.3	3.7
Educación superior (técnica o universitaria)	86.6	13.4
Actividad económica		
Agropecuario	92.3	7.7
Comercio	95.2	4.8
Producción	94.4	5.6
Servicios	92.9	7.1
Transporte	92.7	7.3
Formalidad		
Informal	96.0	4.0
Semiformal	84.6	15.4

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Aunque el número de usuarios de IA es muy reducido, la información de la Tabla 5.21 permite identificar algunas tendencias relevantes. En primer lugar, el uso de estas herramientas crece conforme aumenta el tamaño del negocio: apenas el 4.4% de los microempresarios de subsistencia reporta utilizar IA, frente al 17.2% de los pequeños empresarios.

También se observa una relación positiva con el nivel educativo. Mientras solo el 4.1% de quienes tienen hasta sexto grado de escolaridad hacen uso de IA, la proporción asciende al 13.4 % entre quienes poseen algún nivel de educación superior.

Por sexo, el uso es ligeramente mayor entre hombres (8%) que entre mujeres (4.5%). Un dato llamativo es que, si bien los empresarios informales son los que menos reportan uso de IA (4%), la adopción es más alta entre los semiformales (15.4%) que entre los formales (9.5%).

Entre el reducido grupo de empresarios MYPE que ha incorporado herramientas de inteligencia artificial (apenas el 5.9% del total), su uso sigue siendo limitado y concentrado en funciones básicas (véase Tabla 5.22). Del total de los empresarios MYPE, un 3.2% utiliza la IA para atención al cliente. Una proporción aún menor la emplea en campañas publicitarias (2.5%) o análisis de datos (1.6%). Los usos más avanzados o especializados, como la automatización de tareas repetitivas (1.3%) o la gestión de recursos humanos (0.5%), son aún más excepcionales.

Tabla 5.22. Actividades realizadas con inteligencia artificial por empresarios MYPE (porcentaje del total)

Tipo de Actividades	Porcentaje de empresarios
Atención al cliente	3.2
Campañas publicitarias	2.5
Análisis de datos	1.6
Automatización de tareas repetitivas	1.3
Recursos humanos	0.5
Otros	0.2

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

5.3. Oportunidades y barreras para la transformación digital

La transformación digital no depende únicamente del acceso a tecnología, sino también de las percepciones que se tienen los empresarios sobre sus beneficios y dificultades. Comprender qué factores motivan la adopción de herramientas digitales y qué obstáculos la dificultan resulta clave para diseñar políticas y programas de apoyo más eficaces. En este acápite se analiza, en primer lugar, las oportunidades que los empresarios asocian con la digitalización y, posteriormente, las principales barreras que perciben para avanzar en ella.

5.3.1. Oportunidades de la transformación digital identificadas por los empresarios MYPE

Según los datos de la Figura 5.16 y la Tabla 5.23, entre las cinco oportunidades que, a juicio de los empresarios MYPE, ofrece la transformación digital, la más ampliamente reconocida es el aumento de la visibilidad del negocio y el acceso a nuevos mercados, señalada por el 62.1% del total. Muy por debajo, en segundo lugar, se encuentra la posibilidad de facilitar la comunicación y la gestión de pagos con clientes y proveedores (29.4%), lo cual está estrechamente vinculado al uso creciente de herramientas como WhatsApp, redes sociales y transferencias bancarias. En proporciones menores, los empresarios también mencionan beneficios como la mejora de la productividad y eficiencia (17.1%), la reducción de costos operativos (16.5%) y el acceso a formación en línea (9.1%).

Obsérvese además en la Figura 5.16 que, salvo en el caso del aumento de visibilidad y acceso a nuevos mercados, las demás oportunidades que ofrece la transformación digital son reconocidas con mayor frecuencia a medida que aumenta el tamaño de los empresarios, lo cual es consistente con el mayor grado de aprovechamiento que los pequeños empresarios hacen de estas herramientas.

Figura 5.16. Principales oportunidades de la digitalización identificadas por los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios.



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

La manera en que los empresarios MYPE perciben las oportunidades de la transformación digital también varía notablemente según sus características personales y del negocio (véase Tabla 5.23). Factores como el nivel educativo, el grado de formalización, el sexo del empresario y el sector económico en el que operan, marcan diferencias claras en su apreciación de los beneficios digitales:

- Nivel educativo. Cuanto mayor es el nivel de estudios, mayor es la capacidad para identificar el potencial de la digitalización. Los

empresarios con más escolaridad visualizan en mayor proporción las cinco oportunidades analizadas.

- Grado de formalización. A medida que los negocios avanzan en su formalización, también crece el reconocimiento de los beneficios que ofrece la transformación digital en cada una de las cinco áreas evaluadas.

Tabla 5.23. Principales oportunidades que ofrece la digitalización. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	A	B	C	D	E
Total	62.1	29.4	17.1	16.5	9.1
Sexo					
Femenino	65.2	28.5	14.4	11.8	8.2
Masculino	57.6	30.8	21.2	23.3	10.5
Nivel educativo					
Sexto grado o menos	55.8	25.8	10.3	11.6	6.4
Entre séptimo y noveno grado	54.6	22.3	13.4	15.9	6.2
Algún grado de bachillerato	67.4	29.7	15.7	15.0	8.9
Educación superior (técnica o universitaria)	65.8	39.5	28.9	23.3	14.9
Actividad económica					
Agropecuario	52.3	18.9	14.0	21.8	8.0
Comercio	65.3	28.2	14.0	13.5	8.0
Producción	67.7	33.4	24.1	16.6	13.8
Servicios	61.9	33.2	17.8	17.0	10.6
Transporte	50.8	29.2	22.3	23.5	6.8
Formalidad					
Informal	63.0	26.4	13.8	14.2	7.6
Semiformal	54.1	41.4	26.1	24.5	14.1
Formal	75.3	43.9	52.2	31.6	21.1

A: Aumentar la visibilidad y acceder a nuevos mercados

B: Facilitar la comunicación y gestión de pagos con clientes y proveedores

C: Mejorar la productividad y eficiencia en las operaciones

D: Reducir costos operativos

E: Acceder a capacitación y formación en línea

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

- Sexo del empresario. Salvo en el caso de la visibilidad y acceso a nuevos mercados, los empresarios hombres tienden a identificar con mayor frecuencia las demás oportunidades que ofrece la digitalización para sus negocios frente a sus pares mujeres.

- Sector económico. Con excepción de la reducción de costos operativos, las demás ventajas de la digitalización son más reconocidas por los empresarios MYPE del sector producción, lo cual de alguna manera refleja también que este es el sector donde se han registrado mayores avances en la adopción de herramientas digitales.

5.3.2. Barreras para la transformación digital de las MYPES

Aunque la digitalización abre importantes oportunidades para que las MYPES mejoren su competitividad, amplíen sus mercados y optimicen su gestión, en la práctica muchas de ellas encuentran serias dificultades para avanzar en este proceso. Los obstáculos más frecuentes señalados por los propios empresarios incluyen el alto costo de los equipos y servicios tecnológicos, la falta de conocimientos o capacitación en herramientas digitales, y el acceso limitado a internet de calidad, especialmente en zonas rurales.

A ello se suma una marcada desconfianza hacia el uso de tecnología, dificultades para identificar proveedores tecnológicos adecuados y, en algunos casos, resistencia al cambio por parte de colaboradores o clientes. Estas barreras, tanto estructurales como culturales, limitan el aprovechamiento pleno de las ventajas que ofrece la transformación digital. Comprender cuáles son los principales obstáculos identificados por los propios empresarios permite diseñar políticas y programas más ajustados a sus realidades y necesidades. Este apartado explora dichas barreras, destacando aquellas que más inciden en frenar el proceso de transformación digital del sector MYPE.

De acuerdo con la información de la Tabla 5.24, solamente el 35.7% de los empresarios MYPE declara no enfrentar ningún obstáculo para digitalizarse. Entre quienes sí identifican barreras, el alto costo encabeza la lista (24.7%), seguido de la falta de conocimientos o capacitación en herramientas digitales (17.7%), lo que confirma que las limitaciones económicas y formativas siguen siendo los principales cuellos de botella. Otras barreras destacadas son el acceso limitado a internet de calidad (14%), la falta de confianza en el uso de la tecnología (10.4%), la dificultad para encontrar proveedores tecnológicos confiables (8.8%) y la resistencia al cambio por parte de colaboradores o clientes (6.4%).

Las percepciones sobre estos obstáculos varían según características del empresario y del negocio:

- Sexo del empresario. Las diferencias entre hombres y mujeres son moderadas. Ambos grupos identifican al alto costo como principal

desafío. Sin embargo, en cuanto al segundo desafío más importante, las mujeres indican la falta de acceso a internet (16.5%), mientras que los hombres la falta de capacitación (21.9%).

- **Tamaño del empresario.** A mayor tamaño, menor percepción de barreras. El 43% de los pequeños empresarios afirma no enfrentar obstáculos, frente al 36.3% de los de subsistencia. Además, los pequeños empresarios reportan con menor frecuencia problemas de costo y conectividad, pero con mayor frecuencia mencionan la falta de conocimientos (25.8%) y la dificultad para encontrar proveedores adecuados (15.1%). Esto podría deberse a que, al estar más cerca de procesos de transformación digital, enfrentan desafíos más específicos y avanzados.
- **Nivel educativo.** Llama la atención que los empresarios con menor escolaridad son quienes en mayor proporción no identifican barreras (44.1%), mientras que entre quienes tienen educación superior esa proporción cae al 28.8%. Además, la falta de confianza en la tecnología y las dificultades para encontrar proveedores adecuados aumentan con el nivel educativo. Esta paradoja puede deberse a que quienes tienen más formación también tienen mayores expectativas y una comprensión más crítica de lo que implica digitalizar un negocio.
- **Grado de formalización.** El avance en la formalización no se traduce necesariamente en una menor percepción de barreras. De hecho, los empresarios formales identifican más dificultades relacionadas con la capacitación, la conectividad y la búsqueda de proveedores adecuados. La excepción es la falta de confianza en la tecnología, que disminuye a medida que el negocio se formaliza.
- **Sector económico.** De forma inesperada, el sector agropecuario es el que menos barreras percibe: el 46.4% de sus empresarios afirma no enfrentar obstáculos para digitalizarse. Además, solo una minoría menciona limitaciones como la falta de conocimientos (11%), la desconfianza en la tecnología (3.3%) o la dificultad para encontrar proveedores adecuados (3.9%). En cambio, empresarios de sectores como producción, transporte y servicios —más expuestos al uso cotidiano de herramientas digitales— reportan con mayor frecuencia barreras como el alto costo, la falta de capacitación y los problemas técnicos. Esto sugiere que, a mayor interacción con la tecnología, más conscientes son los empresarios de los desafíos específicos que deben enfrentar para avanzar en sus procesos de digitalización.

En conjunto, estos hallazgos sugieren que la percepción de obstáculos no solo depende de la existencia real de barreras, sino también del nivel de

exposición y de conciencia que los empresarios tienen sobre el proceso de transformación digital. Cuanto más avanzan en ese proceso —ya sea por su tamaño, nivel educativo o grado de formalización— más visibles se vuelven los desafíos concretos que deben superar. Esto pone en evidencia la necesidad de políticas diferenciadas: mientras algunas MYPES necesitan apoyo básico para dar los primeros pasos, otras requieren soluciones más especializadas para resolver cuellos de botella específicos en su ruta de digitalización.

Tabla 5.24. Principales obstáculos que enfrentan las MYPES para digitalizarse. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F	G
Total	35.7	24.7	17.7	14	10.4	8.8	6.4
Tamaño							
Subsistencia	36.3	25.1	15.1	14.7	9.3	7.4	5.6
Acumulación simple	32.2	29.1	20.3	15.4	12.8	9.7	7.5
Acumulación ampliada	31.2	24.4	25.6	10.0	14.4	10.0	6.2
Expansión	36.5	18.2	25.3	11.8	11.8	14.7	7.6
Pequeña empresa	43.0	15.1	25.8	8.6	10.8	15.1	14.0
Sexo							
Femenino	37.3	23.2	14.9	16.5	11.3	8.4	7.4
Masculino	33.4	26.9	21.9	10.2	8.9	9.3	5.0
Nivel educativo							
Sexto grado o menos	44.1	20.5	16.7	18.3	9.0	2.6	4.9
Entre séptimo y noveno grado	29.2	32.3	13.5	19.3	8.8	8.5	7.1
Algún grado de bachillerato	40.1	23.5	18.8	9.2	10.4	7.3	3.9
Educación superior (técnica o universitaria)	28.8	21.3	21.4	13.2	13.1	16.4	11.3
Actividad económica							
Agropecuario	46.4	24.2	11.0	10.4	3.3	3.9	4.5
Comercio	35.6	24	17.5	14.1	10.7	7.1	6.3
Producción	34.6	33.1	18.9	10.5	10.7	10.7	6.1
Servicios	31.2	24.7	17.4	18.7	12.8	10.8	9.3
Transporte	39.0	19.1	21.8	10.5	8.5	12.2	3.3
Formalidad							
Informal	35.1	26.4	16.6	14.7	10.8	7.0	6.1
Semiformal	39.8	16.6	20.0	10.1	8.3	13.1	8.2
Formal	31.8	20.8	32.0	14.4	8.7	28.3	7.4

A: Ningún obstáculo.

B: Alto costo.

C: Falta de conocimientos o capacitación en herramientas digitales.

D: Falta de acceso a internet de calidad.

E: Falta de confianza en el uso de tecnología.

F: Dificultad para encontrar proveedores tecnológicos adecuados.

G: Resistencia al cambio por parte de colaboradores o clientes.

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

5.4. Conclusiones y recomendaciones

5.4.1. Conclusiones

- La transformación digital avanza entre las MYPES salvadoreñas, pero de forma fragmentada y con un claro sesgo hacia el uso comercial, dejando rezagada la incorporación de herramientas para la gestión interna, la capacitación y la adopción de tecnologías emergentes. La evidencia muestra que la digitalización está fuertemente condicionada por factores estructurales —educación, formalización, tamaño y sector— que determinan tanto el acceso como el uso productivo de la tecnología.
- El tipo de conexión a internet es un factor decisivo. Aunque la mayoría de MYPES cuenta con banda ancha fija o datos móviles, la calidad y capacidad de cada servicio define el potencial de aprovechamiento. El internet móvil, más flexible y de menor costo inicial, es común en negocios pequeños o ambulantes, pero limita el acceso a aplicaciones que requieren mayor procesamiento. En contraste, la banda ancha fija, más extendida entre MYPES formales y de mayor tamaño, permite incorporar sistemas de gestión, análisis de datos y herramientas complejas.
- La digitalización sigue centrada en la interacción con clientes. WhatsApp y Facebook se consolidan como canales dominantes —usados por ocho y seis de cada diez empresarios MYPE, respectivamente—, mientras que herramientas básicas como correo electrónico o programas de ofimática apenas alcanzan a tres de cada diez. Los sistemas de gestión o atención al cliente, así como el uso de inteligencia artificial, siguen siendo marginales.
- El predominio del efectivo persiste en las transacciones, incluso con la disponibilidad de herramientas gratuitas como Transfer365. Dos de cada tres empresarios no usan medios de pago digitales, lo que limita la trazabilidad financiera, el acceso a clientes institucionales y la consolidación de modelos de negocio en línea.
- El tamaño del empresario, el nivel educativo y el grado de formalización son determinantes. Los pequeños empresarios tienden a aprovechar más herramientas, mientras que los negocios de subsistencia y acumulación simple se concentran en usos básicos. La educación superior se asocia con una digitalización más amplia y sofisticada, aunque también con una mayor conciencia de los retos técnicos y estratégicos que implica. La formalización no garantiza una digitalización plena: en algunos casos, los empresarios semiformales superan a los formales en la adopción de tecnologías específicas, como la inteligencia artificial.

- El sector económico también moldea el patrón de digitalización. Producción y servicios muestran un uso más diversificado e integral, mientras que comercio y agro se enfocan en funciones acotadas como la coordinación de entregas. El sector agropecuario, sin embargo, es el que en mayor proporción afirma no enfrentar barreras, lo que podría reflejar expectativas más modestas o la existencia de soluciones adaptadas a su realidad.
- Las oportunidades de la digitalización son ampliamente reconocidas, especialmente el aumento de visibilidad y acceso a nuevos mercados. Otras ventajas, como mejorar la productividad, reducir costos o acceder a formación en línea, son menos mencionadas y más valoradas por empresarios con mayor tamaño, educación y formalización.
- Las barreras persisten y son diversas. El alto costo y la falta de conocimientos o capacitación lideran la lista, seguidos por la baja calidad del internet, la desconfianza tecnológica y la dificultad para encontrar proveedores. La incidencia de estas limitantes varía según sexo, tamaño, nivel educativo, formalización y sector.
- En síntesis, la digitalización de las MYPES salvadoreñas ha progresado, pero sigue siendo parcial y orientada a canales de comunicación y marketing. El reto es cerrar las brechas estructurales que frenan su adopción integral, fomentando un uso estratégico de las herramientas digitales para impulsar la productividad, la innovación y la sostenibilidad empresarial.

5.4.2. Recomendaciones

- Impulsar en las MYPES programas de digitalización integral que abarquen no solo la promoción y venta de bienes y servicios, sino también la gestión interna, el control financiero, la administración de personal y la capacitación, mediante programas de formación, asesoría técnica y acompañamiento continuo.
- Mejorar la calidad y diversidad de la conectividad, priorizando la expansión de banda ancha fija y el acceso a soluciones como internet satelital en zonas rurales y sectores con menor cobertura, con subsidios o financiamiento para las MYPES.
- Fomentar entre las MYPES el uso de medios de pago digitales con campañas de sensibilización, capacitación y estímulos que promuevan herramientas como Transfer365, garantizando interoperabilidad y reduciendo barreras regulatorias.

- Cerrar la brecha de alfabetización digital con programas adaptados al nivel educativo, tamaño y sector de los empresarios MYPE, priorizando a las unidades de subsistencia y acumulación simple que enfrentan mayores rezagos.
- Vincular la capacitación digital de las MYPES con objetivos de negocio, ofreciendo contenidos prácticos y estructurados que demuestren beneficios concretos en ventas, eficiencia o reducción de costos, fomentando la cultura de aprendizaje continuo.
- Facilitar la adopción de inteligencia artificial mediante guías, casos prácticos y herramientas de bajo costo o gratuitas, con aplicaciones específicas en análisis de datos, automatización de tareas y atención al cliente.
- Diseñar estrategias sectoriales focalizadas, potenciando la digitalización avanzada en producción y servicios, y priorizando soluciones simples y escalables entre empresarios MYPE de los sectores comercio y agropecuario, adaptadas a sus necesidades operativas.
- Abordar las barreras de forma diferenciada, reconociendo que el costo, la falta de capacitación o la calidad del internet no afectan a todos por igual; las políticas deben responder a las particularidades de sexo, tamaño, educación, formalización y sector.
- Fortalecer las alianzas público-privadas para ampliar la oferta tecnológica y formativa, integrando a empresarios MYPE, universidades, cooperativas y organizaciones de desarrollo en la provisión de soluciones accesibles y sostenibles.



Dayana Mariel Ramirez,
empleada El Refugio
Coffee Shop



Refugio

QUALITY COFFEE SHOP

Capítulo 6

**El peso del trabajo
doméstico y de
cuidado en el
empresariado
MYPE salvadoreño**

“

Cuando las **tareas** del hogar se comparten, las **empresarias** liberan tiempo y multiplican **oportunidades** ”

Introducción

Este capítulo nace de una pregunta práctica: ¿cómo inciden las responsabilidades de cuidado y las tareas del hogar en la gestión cotidiana de las MYPES salvadoreñas? En miles de emprendimientos familiares, hogar y negocio comparten espacio y tiempo. Esa superposición rara vez se calcula y, por ello, se subestima su efecto en decisiones concretas como los horarios de atención, la aceptación de pedidos, la posibilidad de capacitarse o la capacidad de delegar.

El tiempo es un insumo productivo. Si una parte sustancial del día en las MYPES se dedica al cuidado y a la organización del hogar, la escala y el crecimiento del negocio se resienten. Cuando la información sobre servicios de cuidado es escasa o la confianza es baja, aun existiendo necesidad, trasladar esas tareas al mercado se vuelve difícil. De ahí la importancia de identificar las condiciones que permitan recuperar horas productivas sin sacrificar el bienestar de las familias emprendedoras.

Para aportar evidencia, el estudio se basa en encuestas a empresarias y empresarios que lideran micro y pequeñas empresas del país. El cuestionario recoge información sobre quién realiza tareas domésticas y de cuidado, cuánto tiempo se destina a ellas, qué ajustes se hacen en el negocio cuando esas responsabilidades aumentan, cómo se percibe la oferta local de servicios (guarderías, centros de día, apoyos domiciliarios), qué barreras aparecen (costo, confianza, información) y cuánto interés existe en emprender precisamente en el sector de cuidados. Con estos datos, el análisis busca iluminar un fenómeno cotidiano, pero poco visible, con cifras comparables que ayuden a identificar condiciones para generar empleo, dinamizar la economía y reducir brechas de género, mediante el impulso de la industria del cuidado.

El capítulo pone énfasis en las diferencias entre grupos. Para cada tema se comparan resultados por tamaño del negocio, sexo, nivel educativo, actividad económica, condición de formalidad y tipo de hogar. Este enfoque permite ir más allá del promedio e identificar dónde se concentran las mayores restricciones: micronegocios que operan desde el hogar, hogares monoparentales, sectores con mayor estacionalidad o unidades económicas con menor acceso a redes de apoyo.

En cuanto a su organización, el documento avanza de lo general a lo específico. Primero, se presenta la caracterización de la población encuestada para contextualizar la lectura. Luego se describen la distribución de tareas domésticas y de cuidado y sus efectos en la operación del negocio (tiempos,

escala, delegación). A continuación, se analizan la percepción de oferta, las barreras más frecuentes y el interés emprendedor en servicios de cuidado. Finalmente, se sintetizan los hallazgos en un conjunto de conclusiones y recomendaciones dirigidas a instituciones públicas, gobiernos locales y actores del ecosistema MYPE.

En suma, se trata de un estudio que pone números a una experiencia bien conocida por quienes emprenden: el equilibrio cotidiano entre el negocio y el hogar. Al ordenar esa experiencia con datos comparables, el informe ofrece una base común para la conversación entre empresarias y empresarios, autoridades y organizaciones de apoyo. La finalidad es clara: que, con mejor información y mejores arreglos, el cuidado —lejos de ser un freno— se convierta en un aliado de la productividad, del bienestar y de la igualdad de oportunidades.

6.1. Características de la muestra

La clasificación por tamaño de las MYPES utilizada en este estudio se basa en los criterios establecidos por el Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, los cuales retoman los lineamientos definidos en la Ley MYPE (Decreto Legislativo No. 957, 2017) y en la más reciente Política de Integración Económica de la Microempresa (CONAMYPE, 2024). Ambas normativas establecen parámetros cuantitativos para segmentar a las MYPES según su nivel de ventas, lo que permite identificar con mayor precisión las capacidades, limitaciones y necesidades diferenciadas de cada grupo empresarial.

Sobre esta base, la clasificación adoptada para el análisis es la siguiente:

Tabla 6.1. Clasificación de las MYPES según tamaño

Categoría MYPE	Ventas mensuales
Subsistencia	Hasta US \$ 1,500
Acumulación simple	De US \$1,501 a US \$3,000
Acumulación ampliada	US \$3,001 a US \$6,000
Expansión	De US \$6,001 a US \$15,000
Pequeña empresa	De US \$15,001 a US \$150,000

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Por otra parte, según la última estimación realizada por el Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI en octubre de 2024 a partir de datos

de la EHPM de 2023, en El Salvador había 854,914 MYPES, de las cuales, según el criterio de expertos de CONAMYPE, un 67.9% corresponden a microempresas de subsistencia, 13.9% a establecimientos de acumulación simple, 6.7% a acumulación ampliada, 6.8% de expansión y un 4.7% a pequeñas empresas.

Tabla 6.2. Distribución de las MYPES según tamaño

Categoría MYPE	Número	Porcentaje
Subsistencia	580,743	67.9
Acumulación simple	118,577	13.9
Acumulación ampliada	56,937	6.7
Expansión	58,305	6.8
Pequeña empresa	40,352	4.7
Total MYPES	854,914	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

El tamaño de las empresas o sus ventas mensuales es una variable clave para diferenciar las empresas que componen el sector, no solo a nivel legislativo sino empírico, como se ha demostrado en los Informes sobre el Estado de la MYPE de 2023 y 2024. Por ello, se decidió aplicar un muestreo aleatorio estratificado por el tamaño de los establecimientos según su nivel de ventas mensuales. No obstante, dado que algunos estratos representan un porcentaje bajo de la población, se aplicó un submuestreo al estrato de subsistencia y un sobremuestreo al resto de estratos.

De esta manera, se realizaron 1,472 encuestas a empresarios MYPE mediante recolecciones virtuales y en campo del 14 al 29 de agosto de 2025, buscando garantizar suficiente representación de los grupos menos frecuentes en la población. Además, de acuerdo con el cálculo de error muestral mediante la fórmula de Kish, la encuesta presenta un margen de error máximo de ± 2.8 puntos porcentuales al 95 % de confianza.

Todas las cifras del informe se presentan ponderadas mediante factores de expansión, definidos como la razón entre el tamaño poblacional de cada estrato y el número de encuestas realizadas en él. Estos pesos corrigen la sobre- o subrepresentación de ciertos grupos y permiten que los resultados reflejen la composición poblacional de las MYPES y no solo la

distribución observada en la muestra. La Tabla 6.3 detalla el peso promedio por entrevistado en cada categoría de análisis del capítulo, como referencia al grado de expansión que se les aplica sobre su muestra real.

Tabla 6.3. Características generales de la muestra real y ajustada

Categoría de análisis	Población MYPE	Muestra real	Frecuencia porcentual sin ajuste	Peso promedio o por encuesta	Frecuencia porcentual ajustada
Total	854,914	1,472	100.0	791.6	100.0
Tamaño					
Subsistencia	580,743.0	675	39.8	860.4	67.9
Acumulación simple	118,577.0	322	21.0	368.3	13.9
Acumulación ampliada	56,937.0	210	14.8	271.1	6.7
Expansión	58,305.0	163	15.7	357.7	6.8
Pequeña empresa	40,352.0	102	8.6	395.6	4.7
Sexo					
Femenino	555,459.6	894	55.4	621.3	65.0
Masculino	299,454.4	578	44.6	518.1	35.0
Tipo de hogar					
Unipersonal	143,169.0	251	17.1	570.4	16.7
Monoparental	160,694.6	256	17.4	627.7	18.8
Pareja	150,806.5	264	17.9	571.2	17.6
Nuclear	179,111.3	325	22.1	551.1	21
Extenso	221,132.6	376	25.5	588.1	25.9

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

6.2. Dimensión de la carga de trabajo doméstico y de cuidado

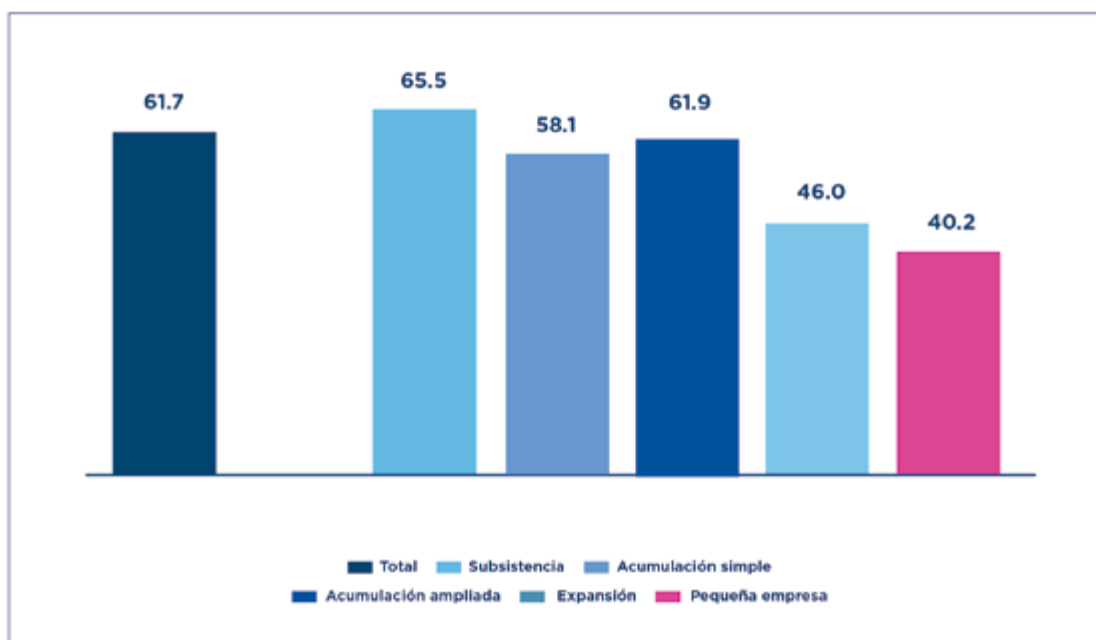
El análisis del trabajo dentro de los hogares del empresariado MYPE se aborda en dos dimensiones estrechamente relacionadas: las tareas domésticas no remuneradas y el cuidado de personas. Ambas constituyen responsabilidades que absorben tiempo, esfuerzo y, en muchos casos, recursos económicos, afectando de manera directa la vida familiar y la gestión empresarial. Examinar quiénes realizan estas actividades, qué tipo de labores concentran, cuánto tiempo dedican, cómo varían según características del negocio y del hogar, y de qué manera se valoran o reconocen, permite dimensionar con mayor precisión la magnitud de la carga que asumen los micro y pequeños empresarios. Asimismo, este análisis evidencia las desigualdades de género y las diferencias derivadas del tamaño del negocio, ofreciendo un panorama integral de cómo el trabajo doméstico y de cuidado se inserta en la dinámica productiva de las MYPES.

6.2.1. Tareas domésticas

El análisis del trabajo en los hogares de los empresarios MYPE inicia con la revisión de la participación en tareas domésticas no remuneradas, el tipo de actividades que realizan y el tiempo que dedican diariamente a ellas. Estos indicadores permiten dimensionar la magnitud de la carga que el empresariado MYPE asume dentro de sus hogares y observar las diferencias según el tamaño de la empresa, el sexo y la estructura del hogar.

De acuerdo con la Figura 6.1, el 61.7% de los empresarios MYPE realizan regularmente tareas domésticas en beneficio de su hogar sin recibir remuneración, frente al 38.3% que no lo hace. Al observar los datos según el tamaño del negocio, se confirma que la carga doméstica disminuye a medida que la empresa crece. En los establecimientos de subsistencia, el 65.5% de los empresarios asume estas tareas; en los de acumulación simple, el 58.1%; y en los de acumulación ampliada, el 61.9%. La proporción cae al 46% en negocios en expansión y llega a un mínimo del 40.2% en las pequeñas empresas. Esta tendencia sugiere que la consolidación empresarial de las MYPES tiende a liberar a sus propietarios del trabajo doméstico.

Figura 6.1. Porcentaje de empresarios MYPE que realizan tareas domésticas sin recibir una remuneración de acuerdo con el tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Las diferencias por sexo son aún más notorias (véase Tabla 6.4). Entre los hombres, la participación en labores domésticas es prácticamente equivalente (49.8% sí y 50.2% no), mientras que entre las mujeres el 68.1% declara realizarlas, lo que evidencia un claro desequilibrio.

Tabla 6.4. Porcentaje de empresarios MYPE que realizan tareas domésticas sin recibir una remuneración

Categoría de análisis	Sí	No
Total	61.7	38.3
Sexo		
Hombre	49.8	50.2
Mujer	68.1	31.9
Tipo de hogar		
Unipersonal	62.6	37.4
Monoparental	67.5	32.5
Pareja	54.6	45.4
Nuclear	63.7	36.3
Extenso	60.1	39.9

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Las principales tareas domésticas que realizan los empresarios MYPE en sus hogares (Figura 6.2) son limpiar (42%), cocinar (36.8%), administrar el hogar —que incluye organización, pagos o gestiones— (36.7%), lavar ropa (35.2%) y hacer compras para el hogar (33.7%).

Todas estas actividades se reportan con menor frecuencia a medida que aumentan las ventas mensuales del establecimiento: en los negocios de subsistencia 45.2% limpia y 38.8% cocina, mientras que en expansión estas proporciones descienden a 30.1% y 22.7%, y en las pequeñas empresas se sitúan en torno al 26.5%.

Figura 6.2. Tareas domésticas que realizan los propietarios de MYPES por tamaño del negocio. Porcentaje de empresarios



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Las brechas por sexo son marcadas y consistentes en la mayoría de los rubros, con mayor participación de las mujeres; no obstante, se reducen algo en la administración del hogar y en las compras, y se amplían en labores de cocina y lavado de ropa (véase tabla 6.5).

La absorción de tareas domésticas conlleva, además, una sustitución de tiempo de trabajo en las MYPES: en promedio, el empresariado que realiza labores domésticas deja de trabajar 2.34 horas al día en su negocio (Figura 6.3).

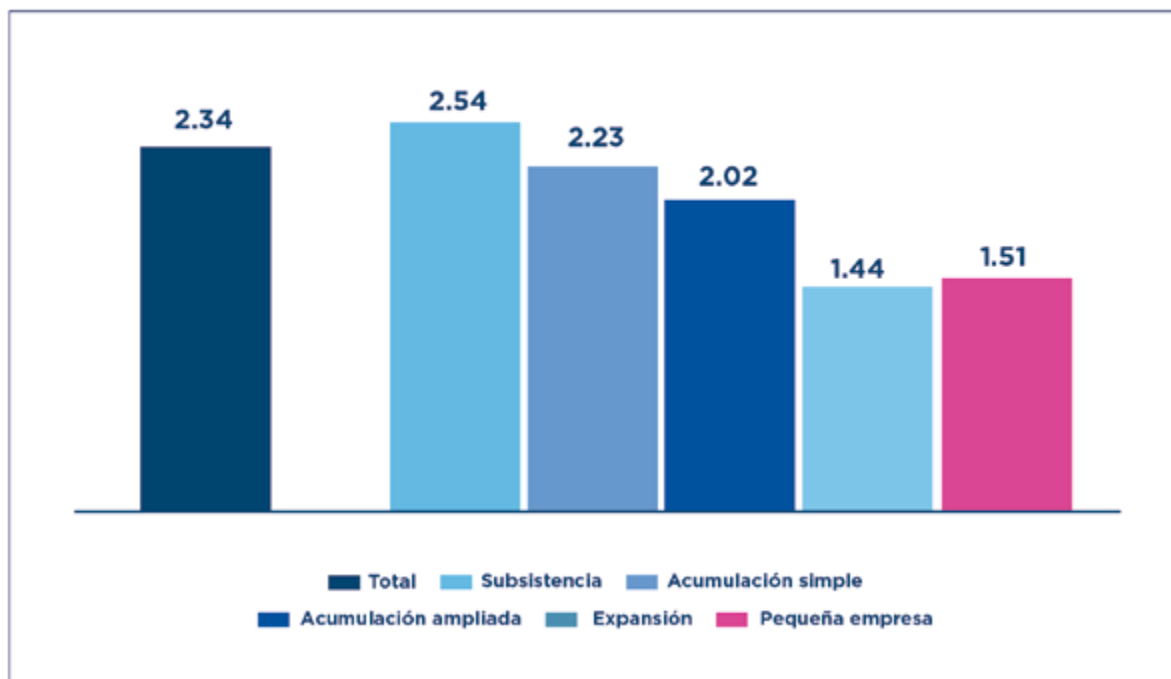
Las diferencias por tamaño empresarial son claras y consistentes: en subsistencia, los propietarios interrumpen 2.54 horas diarias; en acumulación simple, 2.23; en acumulación ampliada, 2.02; en expansión, 1.44; y en pequeñas empresas, 1.51 horas. Este patrón confirma que la consolidación del negocio se traduce en menor tiempo sustraído a la actividad productiva por responsabilidades domésticas.

Tabla 6.5. Tareas domésticas que realizan los propietarios de MYPES por tamaño del negocio. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Limpiar	Cocinar	Administración del hogar (organización, pagos, coordinación de actividades)	Lavar ropa	Hacer compras para el hogar
Total	42.0	36.8	36.7	35.2	33.7
Sexo					
Hombre	30.4	19.2	28.0	20.2	24.3
Mujer	48.3	46.3	41.4	43.3	38.7
Nivel educativo					
Sexto grado o menos	39.0	34.5	31.6	34.2	26.4
Entre séptimo y noveno grado	34.7	29.4	22.3	28.0	22.5
Algún grado de bachillerato	42.5	38.8	40.3	36.1	35.9
Educación superior (técnica o universitaria)	50.3	42.1	48.2	41.6	45.5
Tipo de hogar					
Unipersonal	44.6	39.2	30.3	40.2	27.4
Monoparental	37.0	34.2	48.9	32.9	29.6
Pareja	33.3	26.3	27.5	20.4	22.9
Nuclear	49.1	47.7	38.9	44.4	46.0
Extenso	44.2	35.3	36.6	36.4	38.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Figura 6.3. Horas promedio que dejan de trabajar los empresarios MYPE para atender tareas domésticas, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

De acuerdo con la Tabla 6.6, por sexo, la brecha vuelve a estar presente: las mujeres interrumpen 2.74 horas, frente a 1.59 horas en los hombres; aunque ellas dedican más del doble de tiempo a las tareas del hogar, la interrupción del trabajo en el negocio es menor al doble, lo que podría indicar estrategias de organización del tiempo, apoyo informal o una intensificación del trabajo no remunerado fuera del horario productivo.

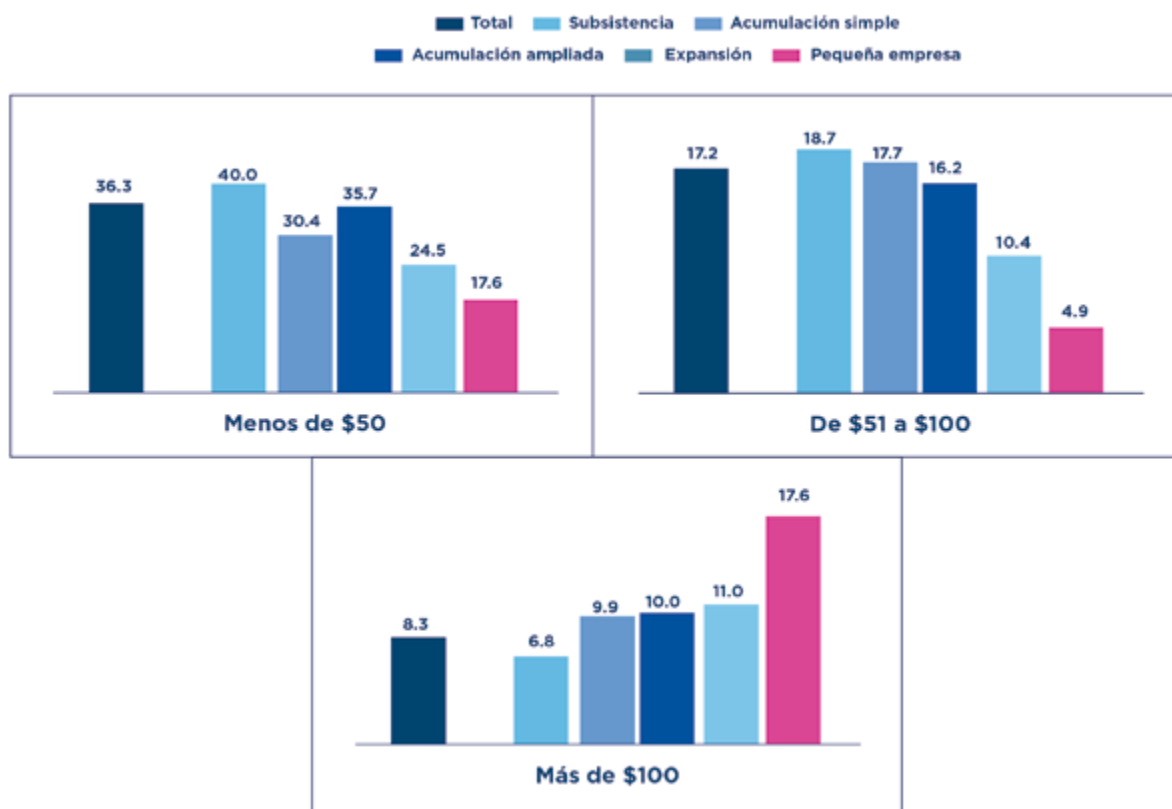
Tabla 6.6. Horas promedio que dejan de trabajar los empresarios MYPE para atender tareas domésticas

Categoría de análisis	Promedio
Total	2.34
Sexo	
Hombre	1.59
Mujer	2.74
Tipo de hogar	
Unipersonal	2.25
Monoparental	2.75
Pareja	2.14
Nuclear	2.40
Extenso	2.17

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Además de requerir tiempo, las labores domésticas implican pérdidas monetarias para quienes las realizan (61.7 % de los empresarios de acuerdo con la Tabla 6.4). Según la Figura 6.4, el 36.3 % del empresariado reporta pérdidas mensuales de hasta US\$ 50 por el tiempo dedicado al hogar; el 17.2 % las sitúa entre US\$ 51 y US\$ 100, y solo el 8.3 % declara montos superiores a US\$ 100.

Figura 6.4. Monto en dólares que dejan de ganar las MYPES por realizar tareas domésticas, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Las pérdidas reportadas también guardan relación con el tamaño de las MYPES. El 40 % de los negocios de subsistencia estiman pérdidas menores a US\$ 50; en acumulación simple, el 30.4 % reporta menos de US\$ 50 y el 17.7 % entre US\$ 51 y US\$ 100; en acumulación ampliada, el 35.7 % señala pérdidas menores de US\$ 50. En expansión, la proporción con pérdidas por debajo de US\$ 50 cae a 24.5 %, y en pequeñas empresas, aunque en promedio se declaran menos pérdidas, destaca que el 17.6 % reporta montos superiores a US\$ 100, el nivel más alto entre los estratos por ventas.

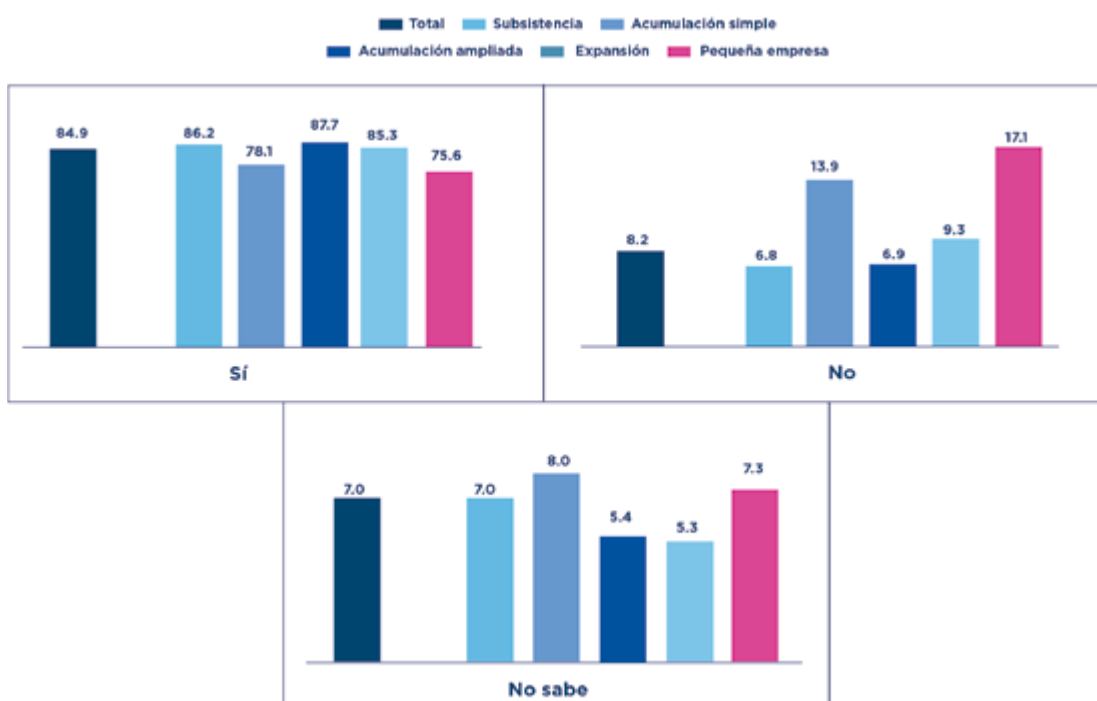
Las diferencias vuelven a ser claras de acuerdo con el sexo de los empresarios (Tabla 6.7). El 30.1 % de hombres estima incurrir en pérdidas menores a US\$ 50 por su trabajo doméstico, y el 13.3 % entre US\$ 51 y US\$100. Por otra parte, 39.6% de empresarias mujeres reportan pérdidas por debajo de US\$50 y el 19.2% entre US\$51 y US\$100. Otro aspecto que resaltar es que la proporción de mujeres que declaran pérdidas es superior a la de hombres en el estrato de pérdidas de más de \$100.

Tabla 6.7. Monto en dólares que dejan de ganar las MYPES por realizar tareas domésticas

Categoría de análisis	Menos de \$50	De \$51 a \$100	Más de \$100
Total	36.3	17.2	8.3
Sexo			
Hombre	30.1	13.3	6.4
Mujer	39.6	19.2	9.3
Tipo de hogar			
Unipersonal	35.8	20.9	5.9
Monoparental	38.2	20.5	8.8
Pareja	32.4	14.9	7.3
Nuclear	39.7	13.0	10.9
Extenso	35.0	17.3	7.9

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Figura 6.5. Porcentaje de empresarios MYPE que considera su aporte en tareas domésticas como un ahorro o contribución económica para el hogar, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Pese al tiempo y dinero involucrados, realizar tareas domésticas puede percibirse como un aporte. Considerando exclusivamente a quienes efectivamente realizan estas labores, una abrumadora mayoría del 84.9% las entiende como un ahorro o contribución económica para el hogar; el 8.2% no lo percibe así y el 7.0% no sabe (Figura 6.5).

Tanto hombres como mujeres que dirigen sus propios negocios y, además, se encargan de las tareas domésticas, valoran estas labores como una contribución importante a sus hogares. Sin embargo, la forma en que perciben y expresan este valor presenta ciertas diferencias. De acuerdo con la Tabla 6.8, el 81.9% de los hombres las percibe como contribución (11.4% lo descarta) y entre las mujeres el porcentaje favorable asciende a 86.1% (7.0% lo niega).

Tabla 6.8. Porcentaje de empresarios MYPE que considera su aporte en tareas domésticas un ahorro o contribución económica para el hogar.

Categoría de análisis	Sí	No	No sabe
Total	84.9	8.2	7.0
Sexo			
Hombre	81.9	11.4	6.7
Mujer	86.1	6.9	7.1
Tipo de hogar			
Unipersonal	87.6	8.1	4.3
Monoparental	89.3	4.9	5.8
Pareja	82.6	9.3	8.1
Nuclear	85.5	9.0	5.5
Extenso	80.3	9.4	10.3

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

En suma, los resultados de la Tabla 6.8 revelan que, si bien la gran mayoría de empresarios MYPE valora el trabajo doméstico como un ahorro para el hogar, esta percepción disminuye en los estratos de mayor tamaño.

Los empresarios MYPE que manifestaron realizar tareas domésticas también fueron preguntados si sus familias valoran este trabajo. Un 73.7% de este conjunto de empresarios consideran que sus labores domésticas son valoradas por sus familias, frente a 13.8% que lo niega y un 12.5% que manifiesta no saber (Figura 6.6).

Figura 6.6. Porcentaje de empresarios que consideran que las tareas domésticas que realizan son valoradas o no por sus familiares, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

El análisis por tamaño de negocio del empresariado que hace tareas domésticas muestra un patrón ascendente desde subsistencia (71.5%) y acumulación simple (73.3%) hasta acumulación ampliada (83.8%) y expansión (86.7%), aunque en pequeña empresa la percepción favorable desciende a 82.9%.

Por sexo, los hombres reportan mayor reconocimiento (81.9 %, frente a 6.8 % que no lo percibe), mientras que en las mujeres, aunque predomina la valoración positiva, esta es menor (70.4%), con 16.6 % que señala falta de reconocimiento y 13.0 % que manifiesta incertidumbre (Tabla 6.9).

Por último, al observar los empresarios que manifestaron realizar tareas domésticas según su tipo de hogar, llama la atención el caso de los empresarios que viven con su pareja o su familia nuclear, pues aproximadamente 8 de cada 10 empresarios en estas condiciones consideran que sus familias valoran sus aportes. En cambio, otros tipos de hogar se asocian con una prevalencia promedio de reconocimiento del 70%.

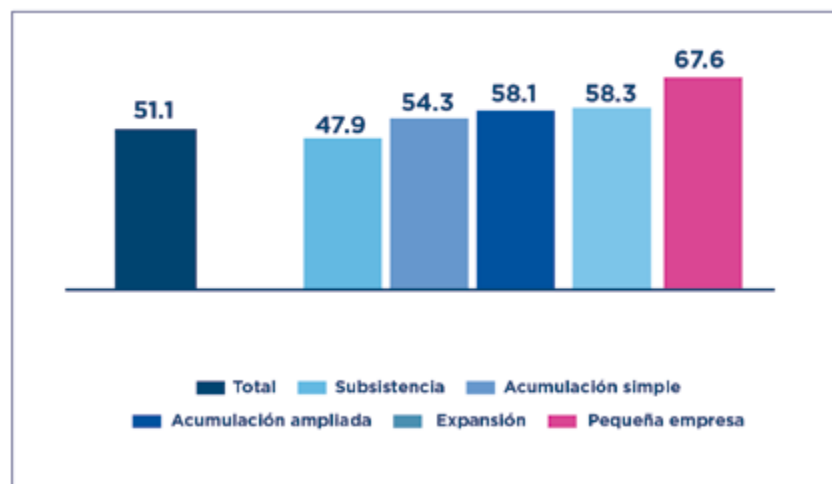
Tabla 6.9. Porcentaje de empresarios que consideran que las tareas domésticas que realizan son valoradas o no por sus familiares

Categoría de análisis	Sí	No	No sabe
Total	73.7	13.8	12.5
Sexo			
Hombre	81.9	6.8	11.3
Mujer	70.4	16.6	13.0
Tipo de hogar			
Unipersonal	66.8	15.8	17.4
Monoparental	76.9	13.1	10.0
Pareja	80.1	9.5	10.4
Nuclear	79.1	12.9	8.0
Extenso	67.0	16.5	16.5

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

En la Figura 6.7 se muestran los resultados de si los empresarios MYPE cuentan con alguien que les ayude en las tareas domésticas. Las respuestas del total del empresariado encuestado están divididas casi en partes iguales, pues 51.1% afirma tener apoyo, mientras que 48.9% señala no contar con él.

Figura 6.7. Porcentaje de empresarios que cuentan con alguien que les ayude en las tareas domésticas, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Las diferencias por tamaño de negocio son claras y progresivas. En los establecimientos de subsistencia, menos de la mitad (47.9%) dispone de ayuda, mientras que la proporción aumenta en los negocios de acumulación simple (54.3%) y en acumulación ampliada (58.1%). En la fase de expansión, 58.3% recibe apoyo, y en las pequeñas empresas la cifra sube hasta 67.6%, mostrando que el acceso a ayuda doméstica crece conforme se consolida el negocio.

De acuerdo con la tabla 6.10, los hombres reportan en mayor proporción contar con ayuda (61.4% frente a 38.6% que no), mientras que entre las mujeres la situación se invierte: 45.4% tiene apoyo y 54.6% no lo recibe.

Tabla 6.10. Porcentaje de empresarios que cuentan con alguien que les ayude en las tareas domésticas

Categoría de análisis	Sí	No
Total	51.1	48.9
Sexo		
Hombre	61.4	38.6
Mujer	45.5	54.5
Tipo de hogar		
Unipersonal	29.8	70.2
Monoparental	46.0	54.0
Pareja	55.4	44.6
Nuclear	59.7	40.3
Extenso	58.6	41.4

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Finalmente, el tamaño del hogar de los empresarios también incide en que estos cuenten con ayuda para las labores domésticas. Así, 29.8% del empresariado en hogares unipersonales cuenta con ayuda frente al 46% de empresarios en hogares monoparentales y el 55.4% de quienes viven con su pareja. Estas proporciones suben al 59.7% para los que viven con su familia nuclear y 58.6% para los que viven con su familia extensa.

En conjunto, el acceso a ayuda doméstica crece con el tamaño del negocio y, hasta cierto punto, el tamaño del hogar del empresario. No obstante, las mujeres enfrentan más dificultades para contar con apoyo en estas tareas.

Como muestra la Figura 6.8, del total de empresarios que indicaron que reciben ayuda para la realización de las tareas del hogar, el apoyo típicamente proviene de familiares del empresario (26.6%), su pareja (19.1%) o una persona contratada específicamente para ello (5.2%).

Figura 6.8. Personas que ayudan a los empresarios MYPE a realizar tareas domésticas de su hogar, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

La Figura 6.8 también muestra que a medida aumenta el nivel de ventas de las empresas es más probable que los dueños de estas gocen del apoyo de una persona contratada específicamente para realizar tareas domésticas, pues esto solo ocurre en el 3.1% de los establecimientos de subsistencia, 4% de los de acumulación simple y 7.6% de los de ampliada. Sin embargo, para los estratos de expansión y pequeña empresa, el porcentaje de empresarios que contratan una persona para tareas domésticas sube al 14.7% y 20.6%, respectivamente.

Según su sexo, aproximadamente uno de cada cinco empresarios MYPE hombres reciben apoyo de otros familiares para tareas domésticas,

mientras que entre las empresarias el dato sube a una de cada tres mujeres. Por el contrario, aproximadamente uno de cada tres empresarios recibe apoyo de su pareja en las tareas domésticas, pero entre las mujeres empresarias esto solo ocurre en uno de cada diez casos (tabla 6.11)

Tabla 6.11. Personas que ayudan a los empresarios MYPE a realizar tareas domésticas de su hogar

Categoría de análisis	Otro familiar (hijos, tíos, hermanos, suegros, abuelos, etc)	Pareja	Persona contratada
Total	26.6	19.1	5.2
Sexo			
Hombre	18.4	36.4	6.5
Mujer	31.0	9.8	4.5
Tipo de hogar			
Unipersonal	17.8	6.8	4.8
Monoparental	35.9	6.5	3.5
Pareja	7.6	41.7	5.5
Nuclear	18.9	35.0	5.8
Extenso	44.5	7.9	5.8

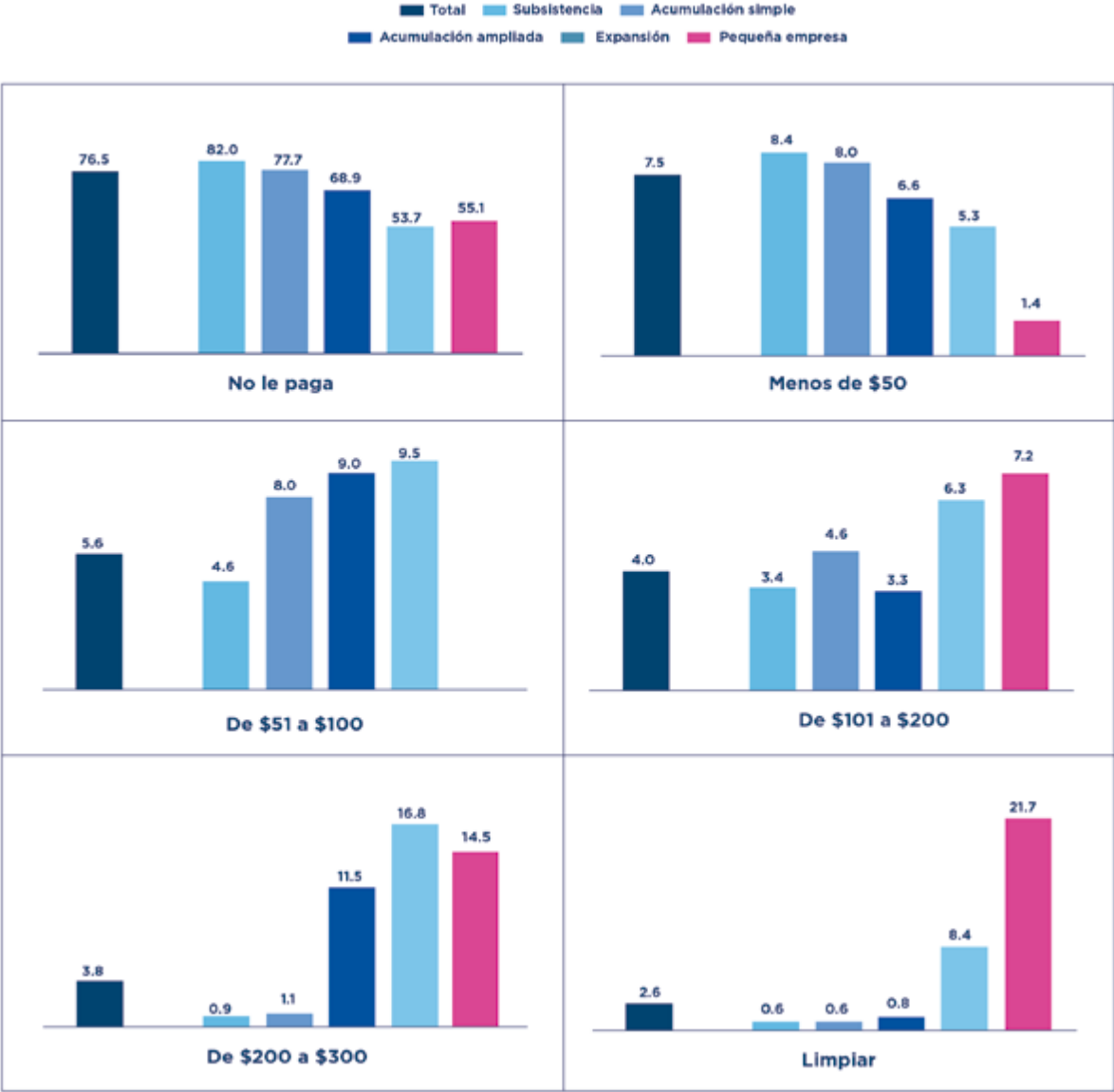
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Por último, en lo que respecta al tipo de hogar, destaca que un 44.5% de empresarios en hogares de familia extensa y un 35.9% de empresarios en hogares monoparentales cuentan con apoyo de otro familiar para realizar tareas domésticas. En cambio, los empresarios que solo viven con su pareja o familia nuclear tienden a recibir el apoyo de su pareja en un 41.7% y 35% de casos, respectivamente, ubicándose muy por encima del resto de categorías, como los hogares extensos donde solo un 7.9% recibe apoyo de su pareja.

Otro aspecto importante a la hora de analizar el trabajo doméstico entre el empresariado MYPE es determinar si quienes reciben ayuda con tareas domésticas, pagan a la persona o personas que les ayudan. Los resultados de este subconjunto de empresarios reportados en la Figura 6.9, indican que tres de cada cuatro empresarios que se benefician del trabajo doméstico de un tercero, no pagan por este trabajo (76%). Además, entre los que sí pagan, predominan los montos bajos: 7.5% pagan menos de 50 dólares mensuales, 5.6% entre 51 y 100 dólares y 4% entre 101 y 200.

Apenas 3.8% reporta pagar entre 200 y 300 dólares, y solo un 2.6% más de US\$300 mensuales. Este dato es importante pues el salario mínimo vigente en El Salvador para el sector servicios al momento de realizar el estudio era de US\$408.80 mensuales.

Figura 6.9. Pago que realizan los empresarios MYPES a las personas que les ayudan en las tareas domésticas del hogar, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

El tamaño de los establecimientos MYPE influye claramente en la propensión de sus dueños a pagar por el trabajo doméstico en los casos donde los empresarios cuentan con apoyo. 82% de los empresarios de subsistencia no pagan por el trabajo doméstico que reciben, cifra que se reduce al 77.7% para el estrato de acumulación simple, 68.9% para acumulación ampliada, 53.7% para expansión y 55.1% para la pequeña empresa. Este último segmento también sobresale del resto por ser el que alcanza una proporción más alta de empresarios (21.7%) que pagan más de US\$300 a quienes les ayudan en el trabajo doméstico.

Examinando los resultados por el sexo de los empresarios que reciben ayuda con las tareas domésticas se observa que ambos grupos tienen porcentajes similares de empresarios que no pagan a quienes les aportan trabajo doméstico (75.1% de los hombres y 77.5% de las mujeres). No obstante, sobresale que un 4.4% de empresarios MYPE hombres pagan más de US\$300 a quienes les realizan tareas domésticas frente a solo un 1.2% de mujeres (véase Tabla 6.12).

Finalmente, por tipo de hogar, sobresale el caso de los empresarios que viven en hogares unipersonales y que cuentan con ayuda en tareas domésticas, pues solo un 57.7% reportó no pagar por este trabajo, frente al promedio de 78.5% que alcanzaron los empresarios que recibían ayuda en los otros tipos de hogares estudiados.

Tabla 6.12. Pago que realizan los empresarios MYPES a las personas que les ayudan en las tareas domésticas del hogar

Categoría de análisis	No le paga	Menos de \$50	De \$51 a \$100	De \$101 a \$200	De \$200 a \$300	Más de \$300
Total	76.5	7.5	5.6	4.0	3.8	2.6
Sexo						
Hombre	75.1	5.1	6.7	4.6	4.0	4.4
Mujer	77.5	9.2	4.7	3.6	3.7	1.2
Tipo de hogar						
Unipersonal	57.7	15.6	9.9	7.8	6.9	2.0
Monoparental	76.9	8.8	5.3	4.2	3.3	1.4
Pareja	79.8	4.9	5.8	2.1	5.1	2.4
Nuclear	78.4	5.1	4.5	5.4	2.8	3.6
Extenso	78.8	7.7	5.0	2.8	3.2	2.6

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

En conjunto, los resultados de la Tabla 6.12 muestran que la mayor parte del apoyo doméstico que reciben los empresarios MYPE no se remunera, y que los pagos, cuando existen, están por debajo del salario mínimo mensual. Sin embargo, la propensión a pagar es más elevada para los grupos con mayor tamaño empresarial y en hogares unipersonales, evidenciando que sí existe un nicho que traslada la carga doméstica al mercado.

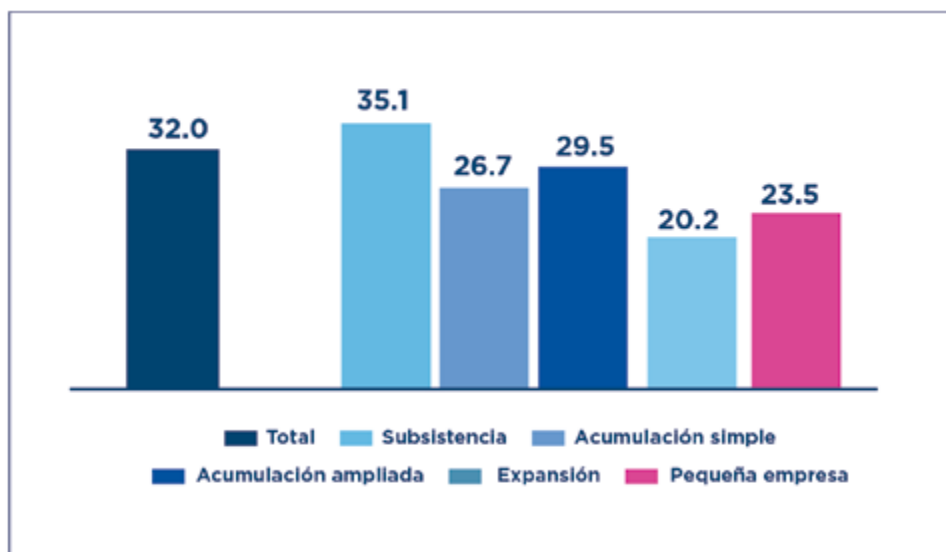
6.2.2 Cuidado de personas

El análisis del cuidado de personas en los hogares del empresariado MYPE permite dimensionar no solo la magnitud de esta carga —que incluye atención a menores de edad, personas mayores, con discapacidad o con enfermedades crónicas— sino también sus efectos sobre el tiempo disponible para el negocio, las pérdidas monetarias asociadas, la valoración que se hace de ese aporte y las formas de apoyo (doméstico o contratado) que median su distribución.

En esta subsección se presentará la prevalencia del cuidado no remunerado, las situaciones de las personas cuidadas, los tipos de tareas más comunes, el tiempo que se invierte y el que se sustrae al negocio, las pérdidas económicas mensuales estimadas, la percepción de aporte y el reconocimiento familiar; y se determinará si el empresariado cuenta con ayuda para este tipo de labor, quién la brinda y si se remunera.

En la Figura 6.10 se observa que tres de cada diez empresarios MYPE (32%) realizan de manera regular tareas de cuidado de personas no remunerado, frente a un 68% que no lo hace. La prevalencia desciende conforme avanza el tamaño de las empresas: desde 35.1% en subsistencia y 29.5% en acumulación ampliada, hasta 20.2% en expansión y 23.5% en pequeña empresa.

Figura 6.10. Porcentaje de empresarios que realizan tareas del cuidado de personas (niños, personas adultas mayores, personas con discapacidad, etc.) sin recibir una remuneración por ello, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Al igual que con las tareas domésticas, las empresarias tienden a ser quienes asumen el rol de cuidadoras, pues solo un 23% de empresarios hombres reportan realizar tareas de cuidado de personas, frente a un 36.9% de mujeres.

El tipo de hogar también marca contrastes: en los hogares monoparentales el 42.2% de los empresarios reporta cuidar de alguien, en los de familia extensa el 32.8%, mientras que en hogares unipersonales apenas el 15.7% asume este rol.

Tabla 6.13. Porcentaje de empresarios que realizan tareas del cuidado de personas (niños, personas adultas mayores, personas con discapacidad, etc.) sin recibir una remuneración por ello

Categoría de análisis	Porcentaje
Total	32.0
Sexo	
Hombre	23.0
Mujer	36.9
Tipo de hogar	
Unipersonal	15.7
Monoparental	42.2
Pareja	23.6
Nuclear	42.0
Extenso	32.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Entre los empresarios MYPE, el 23.9% cuida a menores de edad, el 7.4% a personas de edad avanzada, el 2.2% a personas con discapacidad física, el 2.1% a quienes padecen una enfermedad crónica o terminal y el 2.4% a otros casos diversos. Tal como se establece en la Tabla 6.14, la concentración de las actividades de cuidado alrededor de menores de edad se mantiene en todas las categorías de análisis examinadas. No obstante, destaca que un 12.5% de empresarios MYPE que viven en un hogar de familia extensa también cuidan de personas en edad avanzada.

Tabla 6.14. Tipo de persona que cuidan los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Menor de edad	Edad avanzada	Discapacidad física	Enfermedad crónica o terminal	Otro
Total	23.9	7.4	2.2	2.1	2.4
Tamaño					
Subsistencia	25.9	8.3	2.4	2.4	2.8
Acumulación simple	20.8	5.9	1.6	1.2	1.6
Acumulación ampliada	22.9	6.2	2.4	1.4	1.4
Expansión	15.3	4.3	1.8	1.2	2.5
Pequeña empresa	18.6	4.9	1.0	2.0	1.0
Sexo					
Hombre	16.5	4.9	0.8	0.5	2.7
Mujer	27.9	8.7	2.9	2.9	2.3
Tipo de hogar					
Unipersonal	8.1	5.6	1.2	0.8	1.5
Monoparental	32.3	7.0	3.1	3.2	2.4
Pareja	17.6	4.0	0.2	2.0	2.9
Nuclear	36.8	5.7	2.5	1.1	1.9
Extenso	22.1	12.5	3.1	2.9	3.2

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Las principales actividades que realiza el subconjunto de empresarios MYPE que indicó que cuida a otros (Figura 6.11) son la alimentación (25.9%), la supervisión o acompañamiento (20.5%), la higiene personal (16.7%), el apoyo escolar o estimulación (16.3%) y la compra de medicinas o atención médica (15.6%). Solo un 9.1% reporta realizar otras tareas de cuidado de personas. La alimentación de personas también es la actividad de cuidado más recurrente en todas las categorías de análisis.

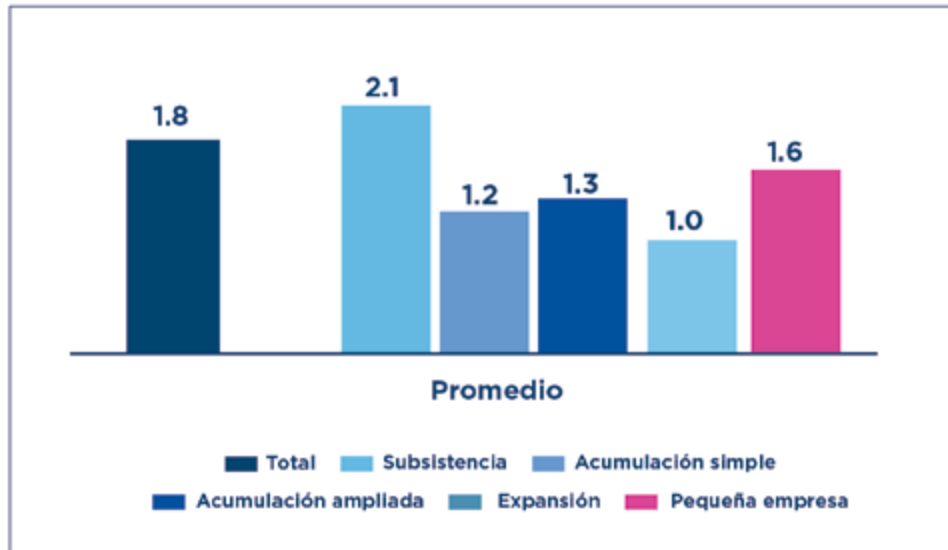
Figura 6.11. Principales actividades de cuidado que realizan los empresarios MYPE, por tamaño del negocio.



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

La realización de estas actividades de cuidado requiere tiempo. En promedio, como muestra la Figura 6.12, los empresarios MYPE dedican 1.8 horas al día al cuidado de personas sin remuneración. Esta carga es mayor en los establecimientos de subsistencia (2.1 horas) y disminuye progresivamente en acumulación simple (1.2), ampliada (1.3) y expansión (1.0). En pequeña empresa, sin embargo, el tiempo vuelve a subir a 1.6 horas.

Figura 6.12. Horas promedio que dedican al cuidado de personas los empresarios MYPE sin recibir una remuneración, por tamaño del negocio.



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

De acuerdo con la Tabla 6.15 las mujeres también tienden a dedicar más del doble del tiempo que los hombres a tareas de cuidado de personas (2.3 horas diarias contra 0.9). Otro aspecto que resaltar es que los hogares unipersonales tienen una carga de cuidado promedio relativamente baja con 0.8 horas diarias, mientras que los hogares monoparentales enfrentan un promedio de 2.6 horas.

El tiempo que los empresarios dejan de trabajar en sus negocios debido a responsabilidades de cuidado alcanza en promedio 1.4 horas diarias (Figura 6.13). Las mayores interrupciones se registran en negocios de subsistencia (1.5 horas) y se reducen notablemente en los otros segmentos de ventas, que promedian una hora diaria de interrupción.

Por sexo, los hombres interrumpen su trabajo 0.8 horas al día, mientras que las mujeres lo hacen 1.7 horas, reflejando una carga desigual (véase Tabla 6.16). Finalmente, según el tipo de hogar de los empresarios, destaca el caso de los hogares monoparentales y los hogares extensos, que dedican 1.8 y 1.5 horas diarias promedio, respectivamente, al cuidado de personas. Por otra parte, los empresarios de hogares unipersonales solo dejan de trabajar un promedio de 0.6 horas diarias por el cuidado de personas. Esto confirma que la composición familiar influye fuertemente en la carga de cuidado.

Tabla 6.15. Horas promedio que dedican al cuidado de personas los empresarios MYPE sin recibir una remuneración.

Categoría de análisis	Promedio
Total	1.8
Sexo	
Hombre	0.9
Mujer	2.3
Tipo de hogar	
Unipersonal	0.8
Monoparental	2.6
Pareja	1.3
Nuclear	2.5
Extenso	1.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Figura 6.13. Horas promedio que dejan de trabajar los empresarios MYPE debido a sus responsabilidades de cuidado, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Tabla 6.16. Horas promedio que dejan de trabajar los empresarios MYPE debido a sus responsabilidades de cuidado

Categoría de análisis	Promedio
Total	1.4
Sexo	
Hombre	0.8
Mujer	1.7
Tipo de hogar	
Unipersonal	0.6
Monoparental	1.8
Pareja	1.1
Nuclear	1.6
Extenso	1.5

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Estas interrupciones en las actividades de sus empresas llevan a los micro y pequeños empresarios que realizan tareas del cuidado a sufrir pérdidas monetarias vinculadas al cuidado (Figura 6.14). 18% del empresariado MYPE señala pérdidas menores a US\$50 mensuales y 7.1% entre US\$51 y US\$100. Solo 3.3% reporta entre US\$101 y 200, 2.2% entre US\$ 200 y 300, y 1.5% más de US\$300. El resto de los empresarios no reportaron realizar labores de cuidado de personas en sus hogares.

Las “ganancias perdidas” derivadas de las labores de cuidado guardan relación con el nivel de ventas de los establecimientos MYPE. El segmento de subsistencia concentra más casos en el tramo menor a US\$50 (20.7%) y también en el de US\$51 a US\$100 (7.7%), mientras que pequeña empresa agrupa el porcentaje más alto en “más de US\$300” (9.8%), señalando que, si bien una fracción creciente deja de realizar cuidado al consolidarse, quienes sí cuidan en los estratos altos pueden enfrentar pérdidas importantes.

Figura 6.14. Monto en dólares que pierden los empresarios MYPE por asumir labores de cuidado, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

La tendencia de las mujeres a asumir las tareas de cuidado de persona las lleva a presentar una mayor prevalencia de pérdidas (o ganancias no realizadas) que los hombres en todos los rangos establecidos (véase Tabla 6.17). No obstante, las brechas de género tienden a reducirse a medida aumentan los rangos de pérdidas. Así, las brechas por sexo entre mujeres y hombres pasan de un 6.3% en el rango más bajo (menos de US\$50) a 4.1% para el rango de US\$51 a US\$100, 1.3% para el rango de US\$101 a US\$200, 2.1% para el de US\$200 a US\$ 300 y solo 0.1% para el rango de más de US\$300 mensuales.

Tabla 6.17. Monto en dólares que pierden los empresarios MYPE por asumir labores de cuidado

Categoría de análisis	Menos de \$50	De \$51 a \$100	De \$101 a \$200	De \$200 a \$300	Más de \$300
Total	18.0	7.1	3.3	2.2	1.5
Sexo					
Hombre	13.9	4.4	2.4	0.9	1.4
Mujer	20.2	8.5	3.7	3.0	1.5
Tipo de hogar					
Unipersonal	7.9	5.2	1.5	0.6	0.5
Monoparental	25.1	7.7	5.4	2.4	1.7
Pareja	14.8	3.0	2.3	2.2	1.4
Nuclear	22.4	10.7	3.5	2.8	2.7
Extenso	18.0	7.7	3.3	2.8	1.0

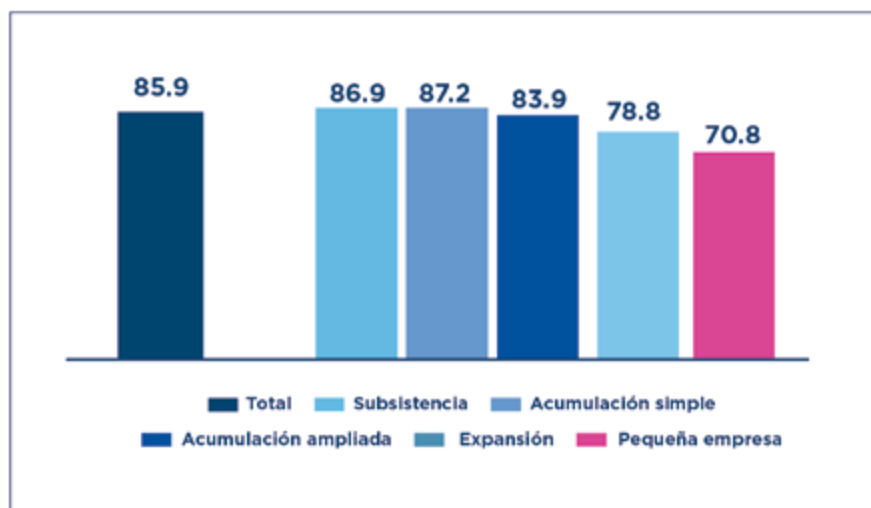
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Pese a las interrupciones y pérdidas que implica, la mayoría del empresariado que realiza actividades de cuidado percibe su esfuerzo como un aporte. En total, como se establece en la Figura 6.15, un 85.9% de empresarios que cuidan a una persona que vive con ellos considera que este trabajo es un ahorro o contribución económica para el hogar, frente a 8.5% que lo niega y 5.7% que no sabe.

No obstante, el reconocimiento del trabajo de cuidado como un aporte al hogar por parte del empresario que lo realiza disminuye a medida aumenta el tamaño del negocio. Así, este es mayor en negocios de subsistencia (86.9%) y acumulación simple (87.2%), pero cae en acumulación ampliada (83.9%), expansión (78.8%) y alcanza el nivel más bajo en pequeña empresa (70.8%).

Por sexo, los hombres reportan 81.9% de valoración positiva, mientras que las mujeres alcanzan 88.2%. Finalmente, el tipo de hogar también guarda relación con la tendencia a valorar el trabajo de cuidado, pues considerando únicamente a los empresarios que cuidan de personas, un 78.3% del empresariado en hogares unipersonales y un 75.7% de hogares que cohabitan solo con su pareja valoran positivamente el trabajo de cuidado de personas, contra un 90.7% de empresarios en hogares monoparentales, 87.5% en hogares con hijos (nuclear) y 87.4% en hogares de familia extensa (véase Tabla 6.18).

Figura 6.15. Porcentaje de empresarios MYPE que perciben su esfuerzo al realizar actividades del cuidado como un aporte para el hogar, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

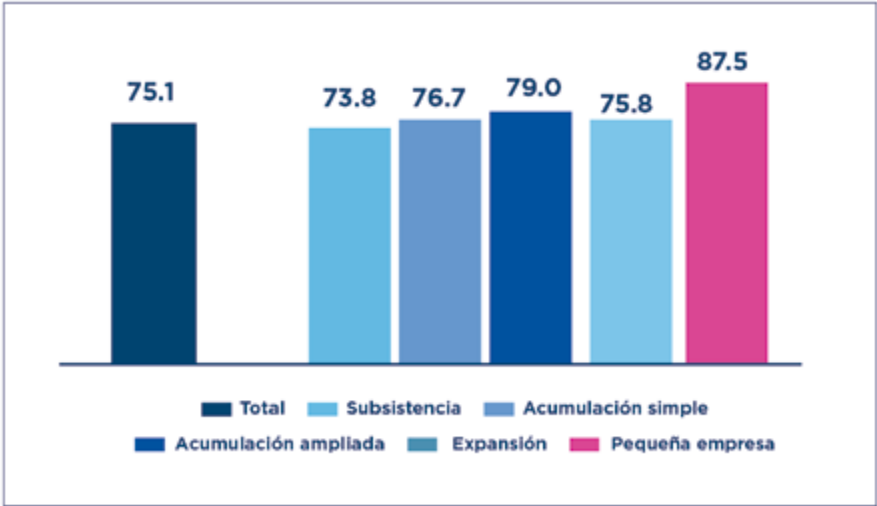
Tabla 6.18. Porcentaje de empresarios MYPE que perciben su esfuerzo al realizar actividades del cuidado como un aporte para el hogar.

Categoría de análisis	Porcentaje
Total	85.9
Sexo	
Hombre	81.9
Mujer	87.2
Tipo de hogar	
Unipersonal	78.3
Monoparental	90.7
Pareja	75.7
Nuclear	87.2
Extenso	87.3

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Por otro lado, de acuerdo con la Figura 6.16, el 75.1% de los empresarios MYPE que realizan actividades de cuidado considera que sus familias valoran su aporte, frente a 13.8% que siente lo contrario y 11.1% que no sabe. Esta percepción es mayor en pequeña empresa (87.5%), pero más baja en subsistencia (73.8%) y expansión (75.8%).

Figura 6.16. Porcentaje de empresarios MYPE que perciben que el esfuerzo en tareas de cuidado que realizan es valorado por sus familiares, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Paradójicamente las empresarias que también se dedican al cuidado de personas perciben menos valoración familiar a pesar de dedicar más tiempo a las actividades de cuidado. Esto pues solo un 72.2% reporta reconocimiento contra un 83.7% de hombres (véase Tabla 6.19).

Algunos empresarios MYPE también cuentan con el apoyo de una persona para que les ayude con el cuidado de un miembro de su hogar. Como muestra la Tabla 6.20, 73.5% de los empresarios reportan carecer de este apoyo contra un 26.5% de empresarios que sí lo tiene. Al analizar la distribución por sexo se detecta que, en línea con el hallazgo de que las mujeres dedican más tiempo a las actividades de cuidado de personas que los empresarios hombres, solo 24.1% de empresarias manifestaron contar con apoyo para esta actividad contra un 30.7% de hombres.

Finalmente, por tipo de hogar, solo un 13.5% de hogares unipersonales cuentan con apoyo frente a un 38.8% de los hogares con familia extensa.

Tabla 6.19. Porcentaje de empresarios MYPE que perciben que el esfuerzo en tareas de cuidado que realizan es valorado por sus familiares

Categoría de análisis	Porcentaje
Total	75.1
Sexo	
Hombre	83.7
Mujer	72.2
Tipo de hogar	
Unipersonal	69.1
Monoparental	74.4
Pareja	75.4
Nuclear	82.1
Extenso	69.9

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

La procedencia de esa ayuda (Figura 6.17) se concentra en familiares (13.0% de empresarios MYPE) y la pareja (11.2%). No obstante, a medida aumentan las ventas del negocio tiende a aumentar la proporción de empresarios que contratan a una persona para fines de cuidado, pasando del 1.2% para el segmento de subsistencia al 1.6% para acumulación simple, 2.9% para acumulación ampliada, 5.5% de expansión y 10.8% de pequeña empresa.

De acuerdo con la Tabla 6.21, las mujeres empresarias también tienden a depender más de otros familiares para el cuidado de personas que los hombres (14.9 % contra 9.4%). En cambio, los hombres tienden a depender más de sus parejas (18.8% de empresarios) que las mujeres (7.1% de empresarias).

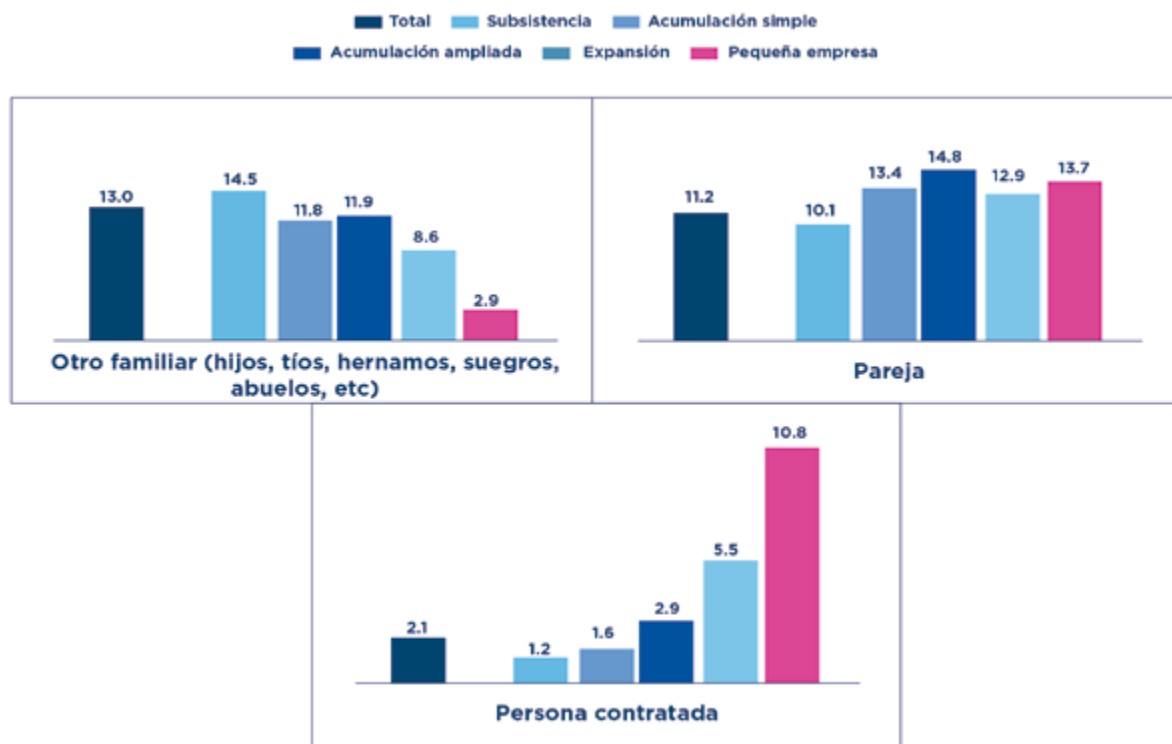
Tabla 6.20. Porcentaje de empresarios que reciben apoyo de otra persona para el cuidado de las personas del hogar.

Categoría de análisis	No	Sí
Total	73.5	26.5
Tamaño		
Subsistencia	74.1	25.9
Acumulación simple	73.3	26.7
Acumulación ampliada	70.0	30.0
Expansión	73.0	27.0
Pequeña empresa	72.5	27.5
Sexo		
Hombre	69.3	30.7
Mujer	75.9	24.1
Tipo de hogar		
Unipersonal	86.5	13.5
Monoparental	73.2	26.8
Pareja	75.8	24.2
Nuclear	61.2	38.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

La clase de persona que apoya al empresariado MYPE en tareas de cuidado también depende del tipo de hogar del empresario. Así, los hogares monoparentales y con familia extensa tienden a depender principalmente de otros familiares (20.5% y 18.6%, respectivamente); en cambio, los hogares de quienes viven solo con su pareja o con su familia nuclear dependen más del apoyo de su pareja (17.4% y 24.6%, respectivamente), que de otras personas.

Figura 6.17. Persona/as que ayudan a los empresarios MYPE a realizar las tareas del cuidado, por tamaño del negocio.



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Finalmente, los resultados indicados en la Figura 6.18 muestran que solo un 25.2% de empresarios que recibe apoyo para el cuidado de personas que viven con ellos paga por dicho servicio. El resto de empresarios (74.8%) no paga a quienes realizan ese trabajo. Además, un 9.9% de quienes reciben apoyo pagan menos de US\$50 mensuales, 6.4% entre US\$51 y US\$100, 3.9% entre US\$ 101 y US\$200, y 3.1% entre US\$200 a US\$300. Apenas 1.9% reportan pagos superiores a US\$300 mensuales.

Al analizar por tamaño del negocio se observa que los empresarios con mayor nivel de ventas mensuales exhiben una mayor propensión a pagar a quienes les apoyan en el cuidado de personas. Así, se pasa de un 80% de empresarios que reciben apoyo sin pagar en los establecimientos de subsistencia a un 73.3% en acumulación simple, 66.7% en acumulación ampliada, 54.5% en expansión y 50% de pequeñas empresas. Además, la pequeña empresa es la subcategoría con la mayor proporción de empresarios (17.9%) que paga más de US\$300 mensuales a quienes les apoyan con labores de cuidado.

Tabla 6.21. Persona/as que ayudan a los empresarios MYPE a realizar las tareas del cuidado de personas.

Categoría de análisis	Otro familiar (hijos, tíos, hermanos, suegros, abuelos, etc)	Pareja	Persona contratada
Total	13.0	11.2	2.1
Sexo			
Hombre	9.4	18.8	2.5
Mujer	14.9	7.1	1.9
Tipo de hogar			
Unipersonal	6.9	5.2	1.4
Monoparental	20.5	3.2	2.9
Pareja	4.6	17.4	2.1
Nuclear	11.3	24.6	2.4
Extenso	18.6	5.8	1.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

La proporción de hombres que paga a quienes les ayudan con cuidado de personas es ligeramente superior a la de las mujeres (73.5% contra 75.7%). Además, el porcentaje de hombres que pagan salarios mensuales entre US\$200 a US\$300 y el que paga más de US\$300 más que duplica al de mujeres en esos niveles salariales.

En cuanto al tipo de hogar, los unipersonales concentran los mayores niveles de pago de todas las subcategorías de hogar (32.6%), lo que es coherente con la ausencia de otros miembros de la familia que puedan asumir las tareas de cuidado. En contraste, los hogares nucleares y extensos dependen en mayor medida de la ayuda no remunerada de la pareja o de familiares.

De esta manera, aunque la mayoría del empresariado MYPE no paga por el apoyo recibido en el cuidado, existe una clara diferenciación por tamaño de empresa y condiciones socioeconómicas. Los negocios más consolidados muestran una mayor propensión a destinar recursos monetarios, incluso en montos significativos, para cubrir estas necesidades.

Figura 6.18. Actividades relacionadas a su negocio han tenido que modificar los empresarios MYPE por dedicarse al cuidado y tareas domésticas del hogar



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Tabla 6.22. Monto que pagan los empresarios MYPE a las personas que cuidan su hogar

Categoría de análisis	No le paga	Menos de \$50	De \$51 a \$100	De \$101 a \$200	De \$200 a \$300	Más de \$300
Total	74.8	9.9	6.4	3.9	3.1	1.9
Sexo						
Hombre	73.5	7.9	6.6	4.3	4.7	3.0
Mujer	75.7	11.2	6.3	3.6	2.0	1.2
Tipo de hogar						
Unipersonal	67.4	8.9	13.9	4.5	5.3	
Monoparental	70.6	10.9	7.8	6.6	2.4	1.8
Pareja	74.7	9.1	4.3	1.5	8.0	2.4
Nuclear	78.2	7.6	3.7	6.1	1.1	3.2
Extenso	76.4	12.6	7.5	0.6	2.2	0.7

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

En resumen, los resultados confirman que el cuidado de personas es menos prevalente que las tareas domésticas. Aun así, el trabajo de cuidado reproduce patrones de desigualdad encontrados en el trabajo doméstico como mayor participación y tiempo entre mujeres y en estratos de subsistencia y menores costos monetarios y de horas de trabajo en el negocio entre establecimientos más consolidados. Además, el pago por el trabajo de cuidado es casi una excepción y no una regla en el sector MYPE.

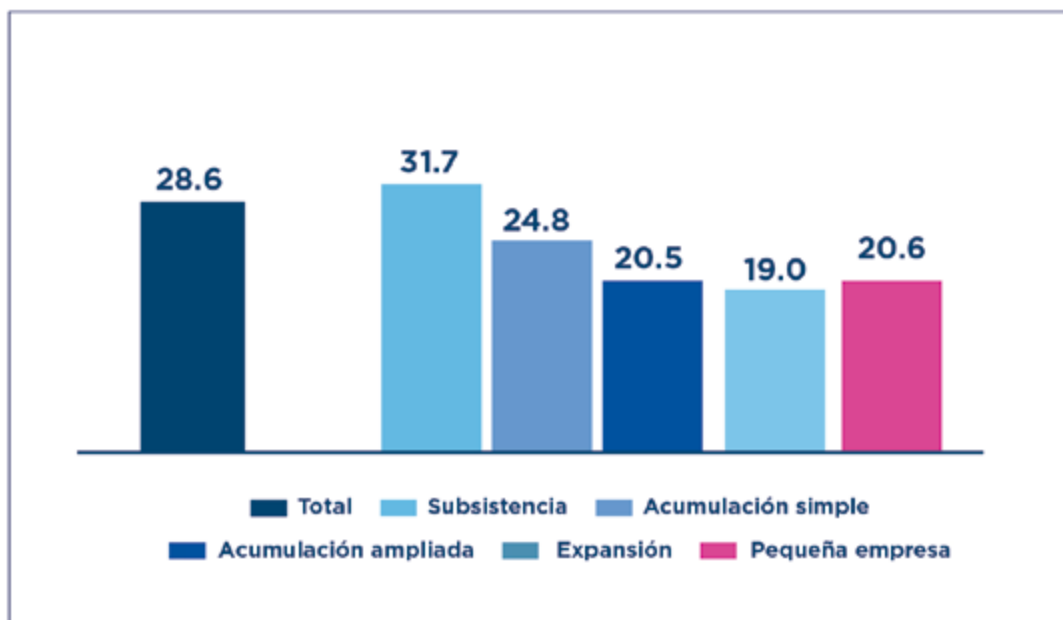
6.3. Impacto del cuidado y trabajo doméstico en la actividad empresarial

El peso de las responsabilidades de cuidado y de las tareas domésticas no solo afecta la vida familiar del empresariado MYPE, sino que también repercute directamente en la gestión de sus negocios. La necesidad de ajustar horarios, renunciar a oportunidades de capacitación o incluso rechazar clientes constituye una pérdida de recursos y capacidades que limita las posibilidades de crecimiento empresarial. El resto de esta sección detalla de qué manera las cargas del hogar interfieren en la actividad productiva, con diferencias claras por tamaño del negocio, sexo, nivel educativo, formalidad y estructura del hogar.

En total, 28.6% del empresariado MYPE afirma haber tenido que modificar actividades de su negocio debido a responsabilidades de cuidado o tareas domésticas, mientras que el 71.4% no lo ha hecho. Este dato indicado en la Figura 6.19 revela que casi tres de cada diez empresarios enfrentan un impacto directo en su emprendimiento.

Por tamaño de negocio, los establecimientos de subsistencia y acumulación simple son los que más han tenido que modificar sus actividades empresariales por responsabilidades domésticas o de cuidado con un 31.7% y 24.8%, respectivamente; mientras que para el resto de los estratos el promedio de establecimientos afectados es del 20.3%. Esto sugiere que a medida que crece la empresa, el propietario logra amortiguar los efectos del cuidado y las labores domésticas en su actividad empresarial.

Figura 6.19. Porcentaje de empresarios MYPE que han tenido que modificar alguna actividad empresarial por las responsabilidades de cuidado de personas y tareas domésticas del hogar, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

La diferencia por sexo es particularmente marcada. Entre los hombres, solo 18.4% señala que las cargas familiares han modificado su actividad, mientras que entre las mujeres esta proporción sube a 34.1% (véase table 6.23). Este contraste confirma que las empresarias son más vulnerables a la tensión entre el trabajo productivo y el reproductivo, lo que se traduce en mayores limitaciones para sostener y hacer crecer sus negocios.

Adicionalmente, 42.4% de empresarios que viven en hogares monoparentales ven afectada la operación de su negocio por responsabilidades domésticas y de cuidado de personas, mientras que solo un 16% de empresarios en hogares unipersonales sufren esta situación.

Tabla 6.23. Porcentaje de empresarios MYPE que han tenido que modificar alguna actividad empresarial por las responsabilidades de cuidado de personas y tareas domésticas del hogar

Categoría de análisis	No	Sí
Total	71.4	28.6
Sexo		
Hombre	81.6	18.4
Mujer	65.9	34.1
Tipo de hogar		
Unipersonal	84.0	16.0
Monoparental	57.6	42.4
Pareja	78.7	21.3
Nuclear	69.4	30.6
Extenso	69.8	30.2

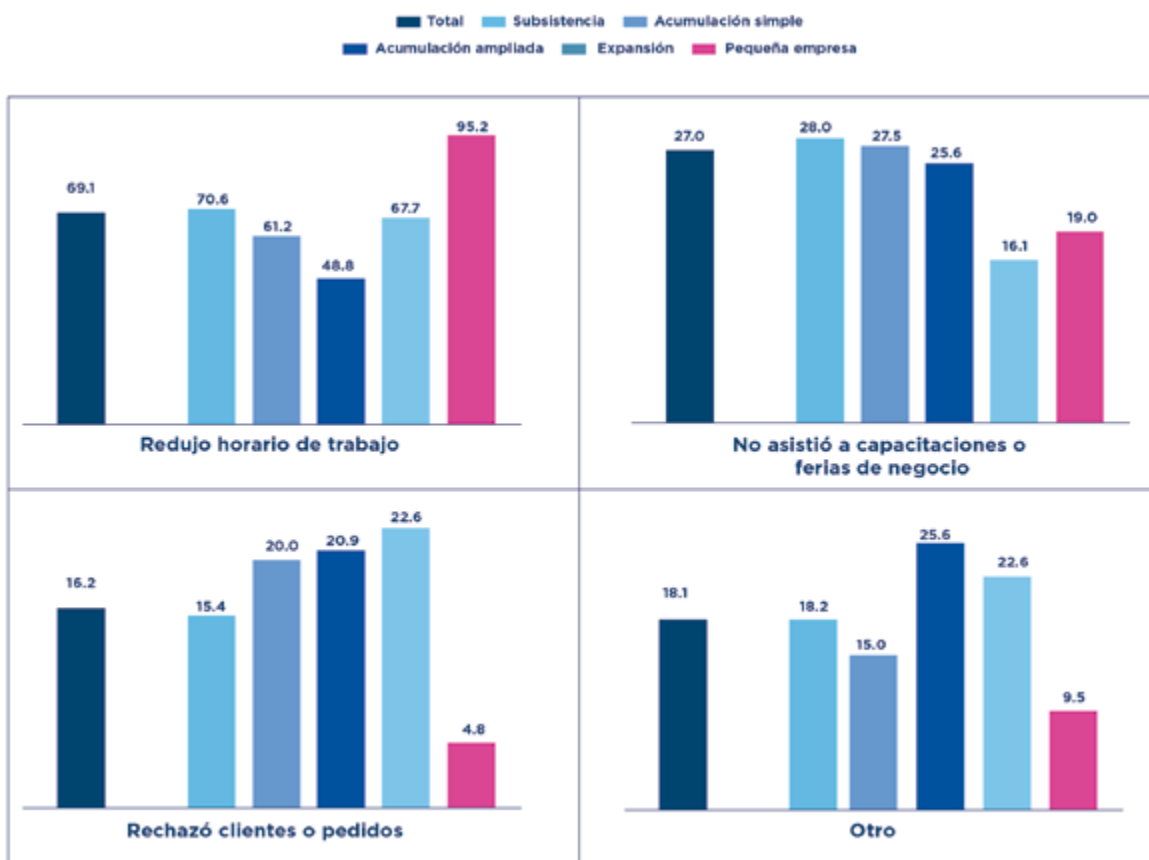
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Entre los empresarios que reconocieron haber tenido que modificar su actividad por responsabilidades de cuidado y tareas domésticas, la mayoría señala haber reducido su horario de trabajo, con 69.1%. Esta es la principal forma en que las cargas del hogar interfieren en la vida empresarial, seguida por la no asistencia a capacitaciones o ferias de negocios (27%) y por el rechazo de clientes o pedidos (16.2%). Además, 18.1% menciona haber implementado otros cambios.

El análisis por tamaño de negocio de los empresarios que realizan tareas domésticas o de cuidado confirma que la reducción de horario afecta sobre todo a los estratos de subsistencia (70.6%) y acumulación simple (61.2%). En acumulación ampliada, la proporción disminuye a 48.8%, mientras que en expansión vuelve a subir a 67.7% y alcanza su punto máximo en pequeña empresa, con 95.2% de los casos. La no asistencia a capacitaciones y ferias tiene un peso importante en todos los estratos, pero es mayor en subsistencia (28%) y acumulación simple (27.5%), lo

que muestra cómo los negocios más pequeños tienden a sacrificar sus posibilidades de formación y conexión con el mercado. El rechazo de clientes o pedidos crece con el tamaño empresarial: 15.4% en subsistencia, 20.9% en acumulación ampliada y 22.6% en expansión, lo que indica que, conforme crecen, algunos negocios enfrentan un conflicto más fuerte entre la demanda de sus clientes y las responsabilidades de cuidado.

Figura 6.20. Monto que pagan los empresarios MYPE a las personas que cuidan en su hogar, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

De acuerdo con la Tabla 6.24, los patrones según el sexo de los empresarios que sufren modificaciones en su actividad empresarial por labores domésticas o de cuidado son relativamente parecidos, aunque los hombres concentran un poco más la reducción del horario (69.2%) y las mujeres declaran en mayor medida “No asistió a capacitaciones o ferias de negocio otros cambios” (29.2% contra 19.4% en hombres).

Finalmente, por tipo de hogar, los unipersonales son los más afectados, pues no solo reducen horarios en mayor medida, sino que también presentan una proporción elevada de rechazo de clientes y ausencia en capacitaciones.

Tabla 6.24. Actividades relacionadas a su negocio han tenido que modificar los empresarios MYPE por dedicarse al cuidado y tareas domésticas del hogar

Categoría de análisis	Redujo horario de trabajo	No asistió a capacitaciones o ferias de negocio	Rechazó clientes o pedidos	Otro
Total	69.1	27.0	16.2	18.1
Sexo				
Hombre	69.2	19.4	16.9	23.3
Mujer	69.1	29.2	16.0	16.6
Tipo de hogar				
Unipersonal	83.1	15.7	7.2	8.2
Monoparental	67.9	19.7	16.8	19.8
Pareja	70.5	25.0	9.2	24.3
Nuclear	68.1	37.3	19.3	12.4
Extenso	65.7	30.9	19.5	21.4

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Frente a estas limitaciones, los empresarios afectados han recurrido a diversas estrategias para compatibilizar las demandas de cuidado con el funcionamiento de sus negocios (Figura 6.21). La más utilizada es la extensión de la jornada laboral, que alcanza al 50.8% de quienes han enfrentado esta situación. Otra medida frecuente es delegar actividades en otras personas (24.4%), mientras que una minoría señala que ha reducido el número de clientes atendidos (16.4%) o la cantidad de pedidos aceptados (11.6 %). Un 16.5 % menciona haber aplicado otras soluciones.

Por tamaño de negocio, la extensión de la jornada es la estrategia dominante entre el empresariado afectado de subsistencia (53.3%), acumulación ampliada (53.5%) y expansión (38.7%), mientras que, en la pequeña empresa, la delegación adquiere más peso. En este último estrato, 66.7% de los empresarios afectados afirma haber transferido parte de sus tareas a otras personas, lo que refleja que los negocios más consolidados tienen mayor capacidad de organizarse internamente o contratar apoyos.

Figura 6.21. Estrategias ha implementado las MYPES para sobrellevar estas responsabilidades en su negocio, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Las diferencias por sexo de los empresarios afectados por labores domésticas y de cuidado también son notables (véase Tabla 6.25). Entre los hombres, 54.3% afirma extender sus horarios frente a 49.8% de las mujeres. Ellas, en cambio, tienden a diversificar más las estrategias: 16.3% ha reducido el número de clientes atendidos y 13.7% la cantidad de pedidos, frente a 15.3% y 4.1% en el caso de los hombres. Esto sugiere que, para las empresarias, el ajuste no solo se concentra en trabajar más horas, sino en restringir la escala del negocio para poder atender las responsabilidades familiares.

El tipo de hogar de los empresarios afectados vuelve a ser un factor determinante. Los hogares unipersonales dependen más de la extensión de la jornada, mientras que los hogares de pareja, extensos y nucleares muestran mayor capacidad para delegar, probablemente porque cuentan con miembros adicionales que pueden aportar a la organización del negocio.

Tabla 6.25. Estrategias ha implementado las MYPES para sobrellevar estas responsabilidades en su negocio

Categoría de análisis	Extender mi horario de trabajo	Delegar actividades del negocio en otras personas	Otro	Disminuir la cantidad de clientes atendidos	Disminuir la cantidad de pedidos
Total	50.8	24.4	16.5	16.4	11.6
Sexo					
Hombre	54.3	30.7	20.2	15.3	4.1
Mujer	49.8	22.6	15.5	16.7	13.7
Tipo de hogar					
Unipersonal	59.0	15.9	18.3	18.8	
Monoparental	50.7	18.0	17.7	16.1	11.2
Pareja	45.1	22.8	19.2	15.3	16.8
Nuclear	49.5	37.4	13.0	16.9	11.5
Extenso	52.0	24.2	16.3	16.1	13.5

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

En conjunto, los hallazgos muestran que las responsabilidades de cuidado y de trabajo doméstico constituyen un factor que limita tanto el tiempo como las oportunidades del empresariado MYPE. Las mujeres, los negocios más pequeños, los hogares monoparentales y quienes no cuentan con seguridad social son los más expuestos a ver reducida su actividad empresarial, a renunciar a clientes o a sacrificar espacios de capacitación. Aunque algunos logran responder con estrategias como extender su jornada o delegar funciones, estas soluciones suelen implicar mayores costos personales o familiares.

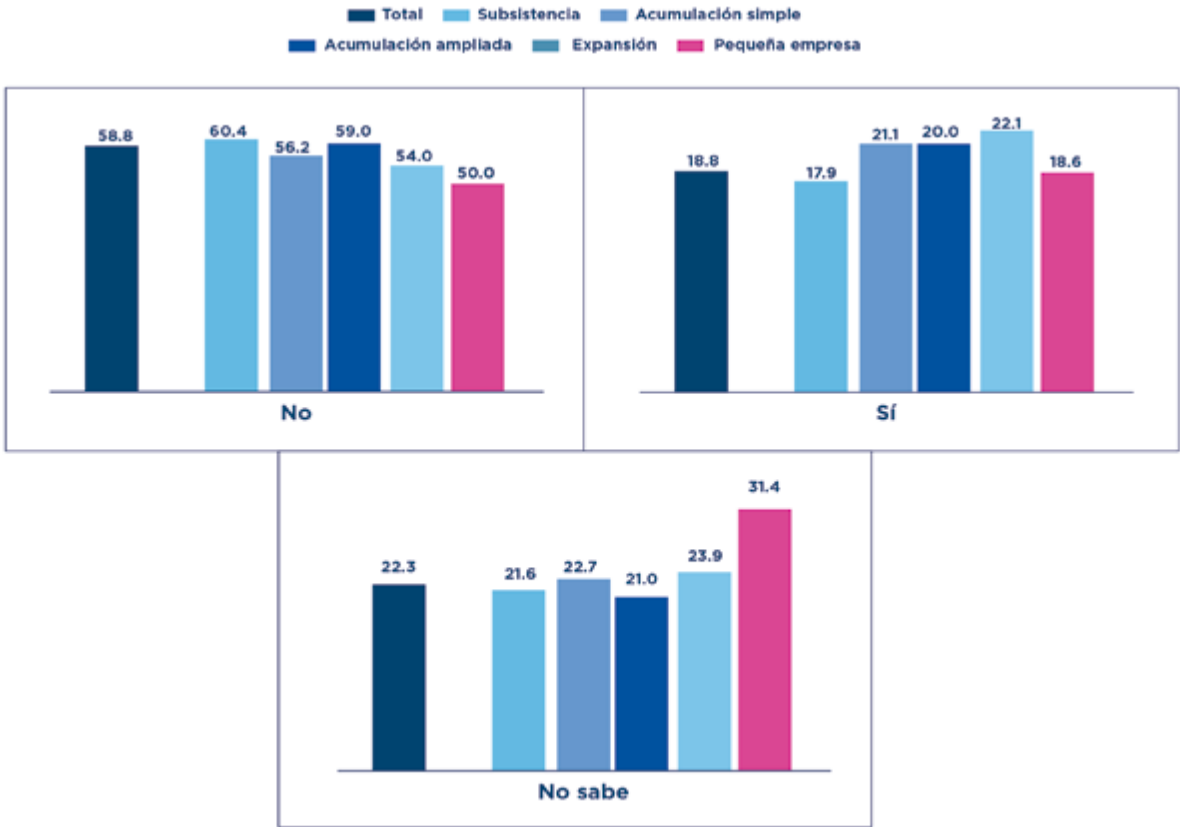
6.4. Necesidades y oportunidades para el desarrollo de la economía del cuidado

La economía del cuidado constituye un ámbito importante tanto para aliviar la carga no remunerada de los hogares como para generar nuevas oportunidades de empleo y emprendimiento. En el caso del empresariado MYPE, comprender las percepciones sobre la oferta disponible, las barreras que limitan su uso, las necesidades no cubiertas y las condiciones

habilitantes para ampliar estos servicios es clave para diseñar políticas y programas efectivos. Asimismo, resulta relevante explorar el interés de los propios empresarios en desarrollar iniciativas vinculadas al cuidado y su nivel de conocimiento sobre el marco normativo vigente. En esta sección se analizan de manera integrada estas dimensiones, comenzando con la percepción de la oferta disponible en las comunidades y lugares de trabajo del empresariado MYPE.

Un 58.8% de empresarios MYPE responden que no tiene servicios de cuidado en las cercanías de su comunidad o lugar de trabajo, 22.3% manifiesta no saber y solo 18.8% afirma que sí cuenta con algún servicio disponible (Figura 6.22). Este punto de partida revela un escenario de relativamente baja cobertura e información incompleta sobre la disponibilidad real de servicios de cuidado.

Figura 6.22. Porcentaje de empresarios MYPE con algún servicio del cuidado en las cercanías de su comunidad o lugar de trabajo, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

De acuerdo con la Figura 6.22, la percepción de disponibilidad de servicios de cuidado no guarda una relación clara con el tamaño del negocio, pues el porcentaje de empresarios que reporta servicios cercanos se mantiene en torno al 20% en todos los estratos según ventas mensuales. Sin embargo, en las pequeñas empresas destaca un nivel particularmente alto de desconocimiento, con 31.4% que declara no saber si existen servicios en su entorno.

De acuerdo con la Tabla 6.26, por sexo, la proporción de quienes identifican servicios cercanos es muy similar (19.6% en hombres y 18.4% en mujeres), lo que indica que las diferencias de género son poco relevantes en este aspecto.

Tabla 6.26. Porcentaje de empresarios MYPE con algún servicio del cuidado en las cercanías de su comunidad o lugar de trabajo.

Categoría de análisis	No	No sabe	Sí
Total	58.8	22.3	18.8
Sexo			
Hombre	57.4	23.0	19.6
Mujer	59.6	22.0	18.4
Tipo de hogar			
Unipersonal	53.6	25.7	20.7
Monoparental	64.2	17.5	18.3
Pareja	53.6	23.3	22.9
Nuclear	61.1	20.8	18.1
Extenso	60.0	24.2	15.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Aunado a la baja oferta percibida de servicios de cuidado, existen barreras que pueden estar obstaculizando que el empresariado MYPE acceda a servicios de cuidado ofertados en el mercado.

Los resultados de la Tabla 6.27 indican que este es efectivamente el caso, pues solo un 13.5% de empresarios consideran que la ausencia de servicios cercanos pueda ser la principal causa por la que muchos empresarios no contraten servicios de cuidado de personas. De hecho, la principal razón

por la que los empresarios MYPE estarían evitando contratar servicios de cuidado, según los mismos empresarios, es una falta de confianza en el servicio o una predilección por asumir la carga personalmente o delegarla en un familiar (38.5%), seguida de cerca por el costo del servicio (38.1%).

Por tamaño de negocio, la desconfianza y la preferencia por asumir el cuidado personalmente alcanza valores similares en todos los estratos, sin que exista un patrón claro. Algo parecido sucede con el nivel educativo y el acceso a seguridad social.

Sin embargo, al ver las diferencias según el sexo de los empresarios se observa que la principal razón para los hombres es el costo elevado (37.8%), mientras que entre las mujeres predomina la falta de confianza o la preferencia por el cuidado familiar (40.5%). Estos datos refuerzan la idea de que, para las empresarias, la decisión de no contratar servicios de cuidado está más asociada a la confianza y a normas culturales, mientras que en los hombres pesa más la barrera económica.

Finalmente, de acuerdo con el tipo de hogar de los empresarios, sobresalen los hogares donde habita solo el empresario con su pareja, pues presentan el porcentaje más alto de quienes opinan que la principal barrera para los servicios de cuidado es su costo y el porcentaje más bajo de quienes opinan que es la falta de confianza (28.6%).

En síntesis, según el propio empresariado MYPE, los principales factores que frenan la contratación de servicios de cuidado no son únicamente la disponibilidad, sino más bien la confianza y el costo, ambos mencionados por casi cuatro de cada diez empresarios. La ausencia de servicios cercanos y otras razones completan el panorama con un peso mucho menor. Estos hallazgos indican que cualquier esfuerzo por fortalecer la economía del cuidado debe enfrentar simultáneamente la necesidad de oferta accesible y de calidad, acompañada de mecanismos que reduzcan el costo y construyan confianza en los servicios.

Tabla 6.27. Razones por la que los empresarios MYPE no contratan servicios de cuidado de personas. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Costo elevado	No confían en el servicio, prefieren delegar a alguien conocido	Prefieren cuidar personalmente	No hay servicios cerca	Otra
Total	38.1	23.9	14.6	13.5	10.0
Tamaño					
Subsistencia	39.0	23.4	14.8	13.5	9.3
Acumulación simple	34.5	21.4	15.8	15.2	13.0
Acumulación ampliada	36.7	29.5	16.2	10.5	7.1
Expansión	35.6	24.5	11.7	16.6	11.7
Pequeña empresa	42.2	29.4	8.8	7.8	11.8
Sexo					
Femenino	37.8	20.5	14.1	14.5	13.1
Masculino	38.3	25.7	14.8	12.9	8.3
Tipo de hogar					
Unipersonal	40.1	20.7	16.6	8.7	13.8
Monoparental	38.6	27.2	14.5	13.8	5.8
Pareja	45.4	16.1	12.5	17.1	8.9
Nuclear	36.1	26.2	12.3	15.9	9.4
Extenso	33.1	27.0	16.4	11.8	11.7

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Cuando se consulta al empresariado MYPE sobre cuáles son los servicios de cuidado que consideran más necesarios en sus comunidades, las respuestas reflejan tanto la importancia del cuidado infantil como la atención a otros grupos dependientes (véase Figura 6.23). Un 46.2% de las respuestas proporcionadas por los empresarios señalan las guarderías o centros de atención infantil como la necesidad prioritaria. En segundo lugar, se ubican los asilos o centros de atención para personas mayores con 30.7%, seguidos de la atención psicológica con 29.4%, los centros para personas con enfermedades crónicas con 22.4%, y los centros para personas con discapacidad con 19%. Un 17.9 % manifiesta que ninguna de las opciones es prioritaria.

Por tamaño de negocio, las guarderías se mantienen como la principal necesidad en todos los estratos, seguidas por los asilos, excepto para las MYPES de subsistencia, donde la segunda mayor concentración de respuestas se dirigió hacia la atención psicológica (32%).

Las diferencias por sexo también son ilustrativas (véase Tabla 6.28). Entre las empresarias, el 47.3% considera prioritarias las guarderías, seguidas por la atención psicológica (31.6%), mientras que, en los hombres, aunque las guarderías siguen en primer lugar (44.2%), adquieren más peso los asilos

para adultos mayores (31.8%). Esto sugiere que las mujeres empresarias enfatizan más el cuidado infantil y la salud mental, mientras que los hombres resaltan la atención a la tercera edad.

Figura 6.23. Servicios de cuidado de personas que las MYPES consideran más necesarios en su comunidad, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Tabla 6.28. Servicios de cuidado de personas que las MYPES consideran más necesarios en su comunidad

Categoría de análisis	Guardería o centros de atención infantil	Asilos o centros de atención de personas mayores	Atención Psicológica	Centros para personas con enfermedades crónicas	Centros para personas con discapacidad	Ninguna de las anteriores
Total	46.2	30.7	29.4	22.4	19.0	17.9
Sexo						
Hombre	39.6	28.7	21.9	20.6	18.3	23.2
Mujer	49.7	31.8	33.5	23.4	19.4	15.0
Tipo de hogar						
Unipersonal	36.6	43.9	21.9	16.9	23.2	19.9
Monoparental	43.5	27.2	30.5	22.6	15.9	16.7
Pareja	43.8	25.5	19.7	21.2	16.1	19.4
Nuclear	55.1	28.3	35.1	25.4	21.3	16.4
Extenso	48.6	30.2	35.6	24.1	18.6	17.5

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

En conjunto, la Tabla 6.28 confirma que, desde la perspectiva del empresariado MYPE, las guarderías y la atención infantil son la principal necesidad en materia de servicios de cuidado, seguidas por la atención a personas mayores y la salud mental.

El empresariado MYPE también respondió sobre los aspectos necesarios para que más personas o negocios puedan ofrecer servicios de cuidado de personas. Los resultados disponibles en la Tabla 6.29 muestran que un 58.9% menciona el financiamiento como una de las principales necesidades, seguido de 51.5% que seleccionaron la capacitación en este ámbito. También aparecen con peso el conocimiento de requisitos legales (29.2%), la información de mercado (19.9%) y otras condiciones (13.9%). Este panorama refleja que las barreras de entrada al sector de cuidado son tanto económicas como formativas y regulatorias.

De hecho, es posible que el empresariado MYPE encuestado incluso haya subestimado la importancia de conocer el marco regulatorio, pues a la hora de preguntar a los propietarios de MYPES sobre si conocen acerca de la Ley Crecer Juntos, la Ley Especial para la Protección de los Derechos de la Persona Adulta Mayor o la Política Nacional de Corresponsabilidad de los Cuidados 2022-2030, solo un 63.1% manifestó conocer sobre la primera, un 48.9 % sobre la segunda y un 33.8 % acerca de la tercera.

Esto implica que, si bien la Ley Crecer Juntos tiene una difusión relativamente amplia, persisten vacíos importantes en el conocimiento de otras normativas claves que regulan la economía del cuidado.

Tabla 6.29. Aspectos necesarios para que más negocios ofrezcan servicios de cuidado de personas. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Financiamiento	Capacitación	Conocimiento de requisitos legales	Información del mercado	Otro
Total	58.9	51.5	29.2	19.9	13.9
Tamaño					
Subsistencia	59.1	51.4	28.1	18.8	13.6
Acumulación simple	56.5	47.5	24.5	20.8	15.8
Acumulación ampliada	60.5	52.9	27.1	20.0	12.4
Expansión	57.7	51.5	39.3	26.4	11.7
Pequeña empresa	61.8	62.7	46.1	23.5	17.6
Sexo					
Femenino	55.9	46.1	24.3	18.3	16.4
Masculino	60.4	54.4	31.8	20.8	12.6
Tipo de hogar					
Unipersonal	58.9	44.1	17.3	11.5	15.7
Monoparental	57.8	52.9	25.8	16.2	13.5
Pareja	52.6	53.4	25.4	14.2	12.5
Nuclear	64.1	56.4	40.1	23.7	13.0
Extenso	59.6	50.0	33.1	28.8	14.7

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

El potencial de la economía del cuidado no solo reside en aliviar y distribuir equitativamente las cargas familiares, sino también en abrir oportunidades de emprendimiento. Los resultados de la Tabla 6.30 muestran que 25.6% del empresariado MYPE estaría dispuesto a iniciar un negocio en alguno de los servicios de cuidado identificados como necesarios en sus comunidades, mientras que otro 25.6% manifiesta que “tal vez” lo haría. En conjunto, algo más de la mitad de los empresarios (51.2%) visualizan la posibilidad de incursionar en este sector, aunque solo una cuarta parte lo haría de forma decidida. El 48.9% restante indica que no estaría interesado.

El interés en iniciar un negocio de servicios de cuidado guarda una relación inversa con el tamaño de la empresa que ya tienen los empresarios, de manera que el segmento más interesado en este mercado son los empresarios de subsistencia. Por sexo, se percibe un mayor interés del lado de las mujeres que de los hombres en incursionar en la industria del cuidado, ya que solo un 45% de empresarias mujeres cierran la puerta a esta posibilidad frente a un 55.9% de hombres.

Tabla 6.30. Interés de abrir un negocio de servicios de cuidado. Porcentaje de empresarios MYPE

Categoría de análisis	No	Tal vez	Sí
Total	48.9	25.6	25.6
Tamaño			
Subsistencia	44.6	26.7	28.7
Acumulación simple	61.2	20.2	18.6
Acumulación ampliada	55.2	22.9	21.9
Expansión	49.7	30.7	19.6
Pequeña empresa	63.7	22.5	13.7
Sexo			
Hombre	55.9	23.9	20.2
Mujer	45.0	26.5	28.5
Nivel educativo			
Sexto grado o menos	54.7	21.4	23.9
Entre séptimo y noveno grado	56.3	23.3	20.4
Algún grado de bachillerato	45.5	29.0	25.6
Educación superior (técnica o universitaria)	43.5	24.7	31.7
Tipo de hogar			
Unipersonal	58.6	19.9	21.5
Monoparental	47.0	22.8	30.2
Pareja	49.4	23.8	26.9
Nuclear	45.6	28.6	25.8
Extenso	46.3	30.1	23.6

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Por su parte, el nivel educativo exhibe una asociación positiva con la disposición a explorar oportunidades en este rubro pues un 54.7% de quienes finalizaron sexto grado y un 56.3% de los que estudiaron entre séptimo y noveno no están interesados en el rubro contra un 45.5% de los que estudiaron algún grado de bachillerato o un 43.5% de quienes cuentan con educación superior.

Los resultados de esta sección evidencian que, aunque la percepción de disponibilidad de servicios de cuidado es baja y las barreras de confianza y costo siguen limitando su uso, existe una demanda clara por servicios como guarderías, atención a personas mayores y apoyo psicológico. El empresariado identifica que el financiamiento, la capacitación y la información regulatoria son claves para ampliar la oferta, y más de la mitad de ellos considera posible emprender en este sector, aunque solo una cuarta parte lo haría con decisión.

Al mismo tiempo, el conocimiento del marco normativo resulta insuficiente, lo que debilita las condiciones para aprovechar plenamente el potencial de la economía del cuidado. En conjunto, los hallazgos muestran un terreno fértil, pero aún en construcción, donde se cruzan necesidades familiares, oportunidades de negocio y desafíos institucionales que deben abordarse de manera articulada.

6.5. Conclusiones y recomendaciones

6.5.1 Conclusiones

- El trabajo doméstico y de cuidado actúa como restricción productiva en las MYPES. Resta tiempo clave a la operación del negocio, limita la atención a la demanda, limita la formación y frena el crecimiento. Más de seis de cada diez empresarios MYPE (61.7%) realizan tareas domésticas y un tercio (32%) cuida de personas, lo que en conjunto significa cerca de 4.1 horas diarias menos para el negocio. El impacto es más severo en micronegocios, en mujeres y en hogares monoparentales.
- El sector MYPE subsidia con trabajo no remunerado parte del funcionamiento de la economía. La regla es no pagar por apoyo doméstico ni de cuidado: tres de cada cuatro empresarios que reciben ayuda no la remuneran, y cuando hay pago suele ser inferior al salario mínimo, trasladando el costo real al tiempo de las familias.
- Las brechas por sexo son profundas y de fuerte impacto económico. Las empresarias MYPE asumen más responsabilidades y disponen de menos tiempo para sus negocios: dedican en promedio cinco horas diarias al trabajo doméstico y de cuidado —2.7 en labores domésticas y 2.3 en cuidado de personas— frente a 2.5 horas de los hombres —1.6 y 0.9, respectivamente—. A ello se suma un menor reconocimiento familiar, lo que amplía su desventaja en la gestión empresarial.
- A medida que crece el negocio, disminuye la carga de trabajo doméstico y de cuidado; sin embargo, quienes continúan con estas

responsabilidades en los estratos de mayor tamaño pueden enfrentar pérdidas monetarias significativas.

- La disponibilidad percibida de servicios de cuidado es baja y el desconocimiento alto. Solo una de cada cinco MYPES identifica servicios cercanos y más de una de cada cinco ni siquiera sabe si existen.
- Las principales barreras para usar servicios de cuidado no son solo de oferta. Predominan la desconfianza y el costo —cada uno mencionado por cerca de cuatro de cada diez empresarios—, por lo que sin mecanismos que aseguren calidad y reduzcan precio, la contratación seguirá siendo marginal.
- La demanda prioritaria es clara y representa un mercado latente. Las guarderías encabezan las necesidades (46%), seguidas por atención a personas mayores (31%) y apoyo psicológico (29%), revelando la existencia de un “mercado latente” identificado por los propios empresarios.
- Existe apetito emprendedor para el rubro del cuidado. Más de la mitad ve posible incursionar en servicios de cuidado, pero solo una cuarta parte lo haría de inmediato, frenada por la falta de financiamiento, capacitación y claridad regulatoria.
- Extender la jornada es la “solución de emergencia” más común. Es la estrategia de la mitad de quienes enfrentan estas cargas, pero incrementa el cansancio y no resuelve los cuellos de botella; delegar es más eficaz, aunque requiere recursos y redes familiares que muchos no poseen.

6.5.2 Recomendaciones

- Política de apoyo económico y reconocimiento a servicios confiables de cuidado. Establecer un programa nacional de vales o subsidios que cubra parte del costo de guarderías, centros de día y servicios de apoyo domiciliario para MYPES de subsistencia y acumulación simple o con hogares monoparentales. El objetivo es que el cuidado infantil y de personas mayores deje de competir con el tiempo productivo de los negocios. Este apoyo debe complementarse con un registro nacional de prestadores certificados, que garantice estándares de calidad, seguro de responsabilidad y un sistema público de reputación que genere confianza en los usuarios. Además, ofrecer incentivos fiscales sencillos, como la deducción del gasto en cuidado para MYPES formales y un crédito fiscal básico para las que están en proceso de formalización,

de manera que contratar servicios de cuidado resulte más accesible y, al mismo tiempo, se estimule la formalidad.

- Impulso al emprendimiento en la economía del cuidado. Poner en marcha un programa de micro franquicias para guarderías de barrio, centros de día y servicios de apoyo domiciliario, con capital semilla, manuales operativos y acompañamiento técnico. Esta línea no solo atiende una demanda clara (guarderías, atención a mayores, apoyo psicológico), sino que abre oportunidades de negocio para más de la mitad del empresariado MYPE que ve posible incursionar en este sector. El programa debe ir acompañado de alfabetización regulatoria —guías prácticas y una mesa única de trámites— para que los emprendedores cumplan los requisitos sin fricciones.
- Protección social y corresponsabilidad como infraestructura productiva. Incorporar el cuidado en la seguridad social mediante modalidades flexibles de cotización para cuidadoras y cuidadores independientes y otorgar incentivos a la afiliación ligados a los vales de cuidado. En paralelo, promover campañas de corresponsabilidad familiar que normalicen la participación masculina en tareas domésticas y de cuidado, reduciendo la desigualdad de tiempo que hoy frena a las empresarias MYPE.
- Red municipal de cuidados como brazo local de ejecución. Desarrollar redes municipales de cuidado en zonas con alta concentración de micronegocios, tales como los mercados. Estas redes deben mapear la demanda, adaptar espacios públicos y articular convenios con organizaciones comunitarias para ofrecer servicios de guardería y apoyo a mayores cerca de los lugares de trabajo.



Luis Hernandez,
Zapatero

Anexos

Capítulo 1: Contribución de las MYPES formales al PIB

Anexo 1

Metodología para medir la contribución de las MYPES al PIB

Al disponer de los datos estadísticos relacionados con las actividades económicas de las MYPE, es posible realizar los cálculos necesarios para medir la producción de este sector como contribución a los resultados de la producción total.

Por tanto, con base en la contabilidad nacional y en la información disponible, es posible calcular la producción de las microempresas y pequeñas empresas mediante la medición del ingreso de los factores productivos, uno de los métodos para el cálculo del PIB.

Método del ingreso de los factores productivos

El Sistema de Cuentas Nacionales 2008 define como ingreso primario los ingresos generados por las unidades institucionales como consecuencia o bien de su intervención en procesos de producción o bien de la propiedad de activos que pueden ser necesarios para propósitos de producción.

Para registrar el ingreso primario existe la cuenta de generación del ingreso, que detalla los empleos del valor agregado bruto, como se mencionó anteriormente.

En esta cuenta, los productores hacen frente a dos clases principales de costos con el valor agregado bruto: la remuneración de los asalariados para los trabajadores ocupados en el proceso de producción; y cualquier impuesto, menos las subvenciones sobre la producción, como resultado de su participación en el proceso productivo.

Una vez que la remuneración de los asalariados y los impuestos menos las subvenciones sobre la producción se deducen del valor agregado bruto, se obtiene el saldo contable de la cuenta de generación del ingreso: el excedente de explotación bruto y el ingreso mixto bruto (ver figura 6).

Con base en esta estructura, se observa que el valor agregado bruto obtenido en el proceso productivo permite retribuir a los diferentes factores como los asalariados, el gobierno nacional, el capital y la iniciativa empresarial tanto en el sector formal como informal de la economía.

Estructura de la cuenta de generación del ingreso

Empleo	Recursos
Remuneración de los asalariados	Valor agregado bruto
[+] Impuesto sobre la producción e importaciones	
[-] Subvenciones	
Excedente de explotación bruto	
Ingreso mixto bruto	

Fuente: Elaboración propia con base en el Sistema de Cuentas Nacionales 2008

La relación matemática entre los elementos dentro de la estructura de la cuenta de generación del ingreso se expresa mediante la siguiente fórmula:

$$VAB_t = R_t + (T_t - S_t) + EEB_t + IMB_t \quad (1)$$

Donde **VAB_t** es el valor agregado bruto en el periodo de medición **t**; **R_t** es la remuneración de los asalariados en el mismo periodo; **(T_t-S_t)** son los impuestos sobre la producción menos las subvenciones; **EEB_t** es el excedente de explotación bruto; e **IMB_t** es el ingreso mixto bruto medido.

El *excedente de explotación bruto* y el *ingreso mixto bruto* miden el excedente o el déficit generado de la producción, sin tener en cuenta los intereses, las rentas o cargos similares por pagar sobre los activos financieros o los recursos naturales recibidos en préstamo o arrendados por la empresa, o cualquier interés, renta o ingresos similares por cobrar por los activos financieros o los recursos naturales que son propiedad de la empresa.

La diferencia entre el excedente de explotación bruto y el ingreso mixto bruto, es que este último corresponde a las empresas no constituidas en sociedad propiedad de los hogares en las cuales el propietario o los miembros del mismo hogar aportan mano de obra no remunerada de una clase similar a la que podrían aportar trabajadores remunerados.

Para consideración en el presente estudio, el ingreso mixto bruto es el excedente o déficit de las actividades productivas que corresponde a los propietarios de las MYPE y constituye, junto a los salarios y remuneraciones, parte de los factores que son retribuidos por el valor agregado bruto de este sector.

Y dado que los elementos dentro de la cuenta de generación del ingreso constituyen el ingreso de los factores productivos, la fórmula 8 se puede expresar también de la siguiente manera:

$$IFP_t = R_t + (T_t - S_t) + EEB_t + IMB_t \quad (2)$$

Donde **IFP_t** es el ingreso de los factores productivos en el periodo de medición **t**.

Conceptualmente, con base en las fórmulas 8 y 9 se puede establecer la igualdad entre el valor agregado bruto y el ingreso de los factores productivos:

$$VAB_t = IFP_t \quad (3)$$

Finalmente, como se anotó páginas anteriores y tal como se observa en las cuentas de producción y de generación del ingreso del SCN 2008, el valor agregado bruto también reviste importancia en el método del ingreso de los factores, ya que representa la contribución de la mano de obra y el capital al proceso de producción. Esta equivalencia está resumida en la fórmula 10.

Cálculo del ingreso de los factores productivos de las MYPE

Para calcular la producción total de las MYPE por el método del ingreso de los factores productivos, es necesario contar con la información detallada sobre los salarios y remuneraciones a los trabajadores, así como del monto del ingreso mixto bruto que resulta al final del proceso de generación y distribución de bienes y servicios.

Tal como se definió anteriormente, este tipo de información solo puede obtenerse de manera directa desde las MYPE a través de encuestas o instrumentos de medición análogos.

Para calcular el ingreso de los factores productivos en una microempresa o pequeña empresa, se utiliza la fórmula 9 modificada de la siguiente manera para indicar que se trata de una unidad económica en particular:

$$IFP_{it} = R_{it} + (T_{it} - S_{it}) + EEB_{it} + IMB_{it} \quad (4)$$

Clasificación del ingreso de los factores de la MYPE

Estructura del SCN 2008	Elementos equivalente de la contabilidad financiera
Remuneración de los asalariados	Contempla la retribución a los trabajadores, incluso cuando la remuneración no está regida por una relación contractual o este acorde a la legislación laboral
Impuestos al producto	Si aplica. Impuestos a las impresiones o cualquier otro impuesto aplicado al producto diferente al IVA.
Subvenciones al producto	Si aplica.
Excedente de explotación bruto	Aplica para unidades económicas registradas y observadas.
Ingreso mixto bruto	El excedente o déficit de la actividad productiva que corresponde al propietario de la empresa o a su grupo familiar no asalariado.

Fuente: Elaboración propia con base en el Sistema de Cuentas Nacionales 2008

Al igual que con el cálculo del valor agregado bruto, las empresas se organizarán primero en las categorías de las MYPE a nivel muestral, para posteriormente realizar el cálculo con las estimaciones a nivel nacional.

$$IFP_{kt} = \sum_{i=1}^n IFP_{it} \quad (5)$$

Donde IFP_{kt} es el ingreso de los factores productivos de la categoría k en el periodo de medición t .

Una vez aplicado este método para cada categoría, se procederá a calcular el ingreso promedio de los factores productivos de cada categoría a nivel de muestra, el cual se obtendrá mediante el cociente entre el ingreso de los factores productivos de la categoría y el número de empresas en la muestra que componen dicha categoría.

$$\pi IFP_{kt} = \frac{IFP_{kt}}{n_{kt}} \quad (6)$$

Donde πIFP_{kt} es el ingreso promedio de los factores productivos de las MYPE de la categoría k , a nivel muestral, en el periodo de medición t y n es el número de empresas que componen la muestra del estudio que están clasificadas dentro de la categoría k .

Nuevamente, este método deberá aplicarse a cada una de las categorías de empresas de la muestra.

Seguidamente, para calcular el ingreso de los factores productivos por categoría de empresas a nivel nacional, será necesario realizar la estimación del total de unidades económicas que existen en el país, al igual que se realizó en el método del cálculo del valor agregado bruto.

El ingreso de los factores productivos por categoría a nivel nacional podrá ser calculado multiplicando el ingreso promedio de los factores productivos de una categoría a nivel muestral por la cantidad estimada de empresas de dicha categoría que existan en el país durante el periodo de medición.

$$IFP_{kt} = \pi IFP_{kt} \times N_{kt} \quad (7)$$

Donde IFP_{kt} es el ingreso total de los factores productivos de la categoría K a nivel nacional en el periodo de medición t , calculado a partir de la estimación del total de empresas N que existen en el país dentro de la categoría K en el mismo periodo de medición.

Una vez aplicado este método para todas las categorías, se procederá a calcular el ingreso total de los factores productivos de las MYPE a nivel nacional, para lo cual se realizará la sumatoria de todos los resultados por categoría obtenidos con la fórmula 13.

$$IFP_{MYPEt} = \sum_{i=1}^n IFP_{Kit} \quad (8)$$

Donde IFP_{MYPEt} es el ingreso de los factores productivos de todas las MYPE a nivel nacional en el periodo de medición t .

Con este resultado, es posible calcular el ingreso total de los factores productivos de las MYPE como proporción del producto interno bruto del país. Para esto, se aplicará el cociente del ingreso de los factores productivos de todas las MYPE a nivel nacional entre el PIB y multiplicando el valor resultante por 100.

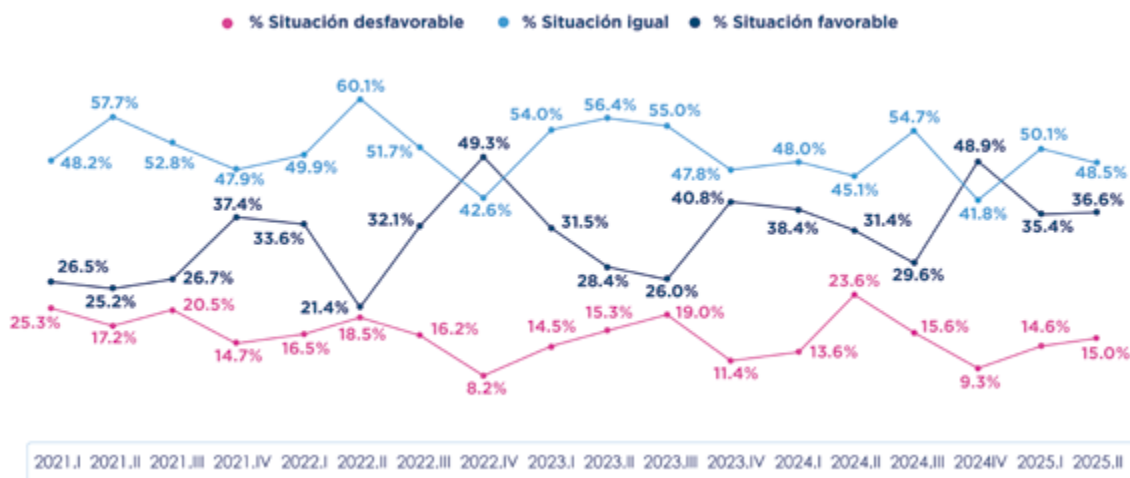
$$\beta_t = \left[\frac{IFP_{MYPEt}}{PIB_t} \right] \times 100 \quad (9)$$

Donde, β^m es la proporción porcentual del ingreso de los factores productivos de las MYPE con respecto al PIB en el periodo de medición t .

$$a^m = \beta^m \quad (10)$$

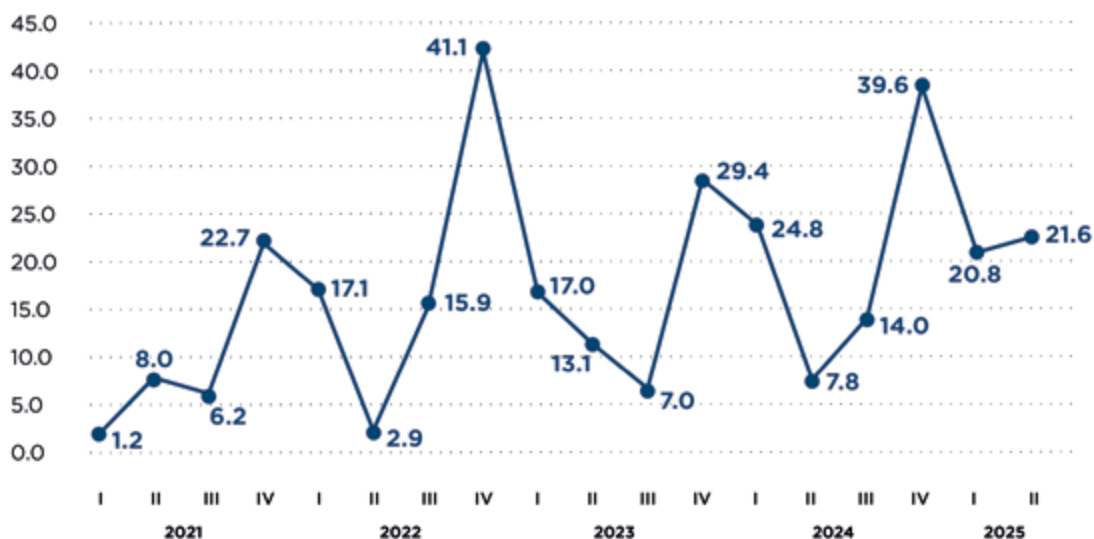
Capítulo 2: Comportamiento del Índice de Confianza de la MYPE y los factores que inhiben su expansión

Anexo 1. Porcentaje de MYPES afectadas por la delincuencia



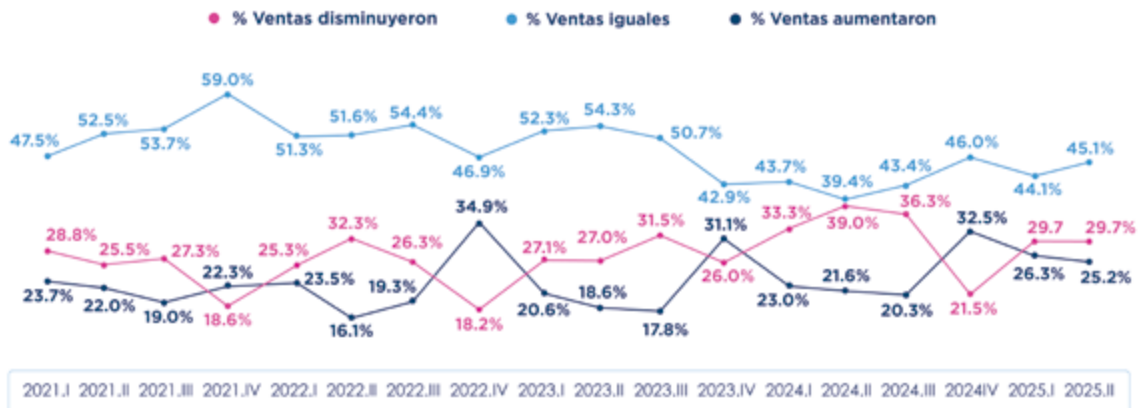
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 2. Porcentaje de MYPES afectadas por la delincuencia



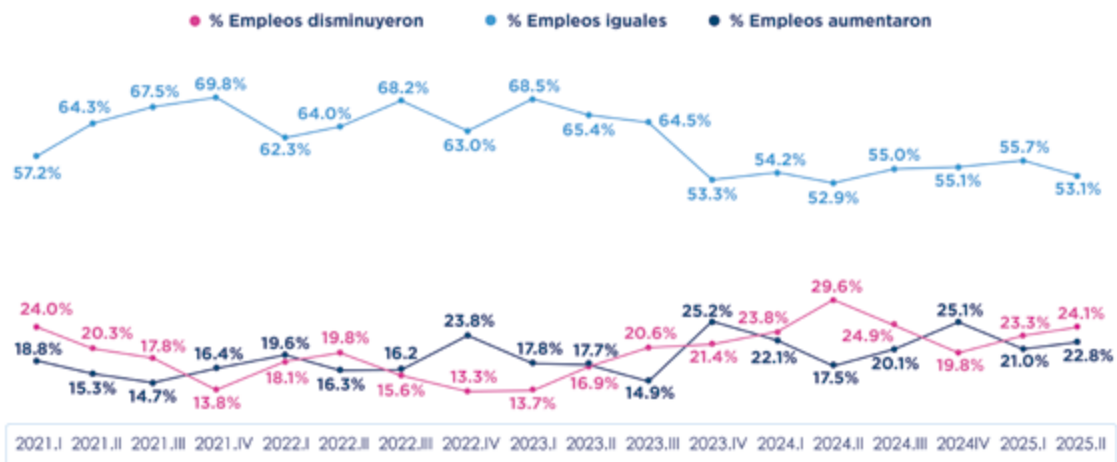
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 3. Comportamiento de las ventas de los empresarios MYPE (% de respuestas)



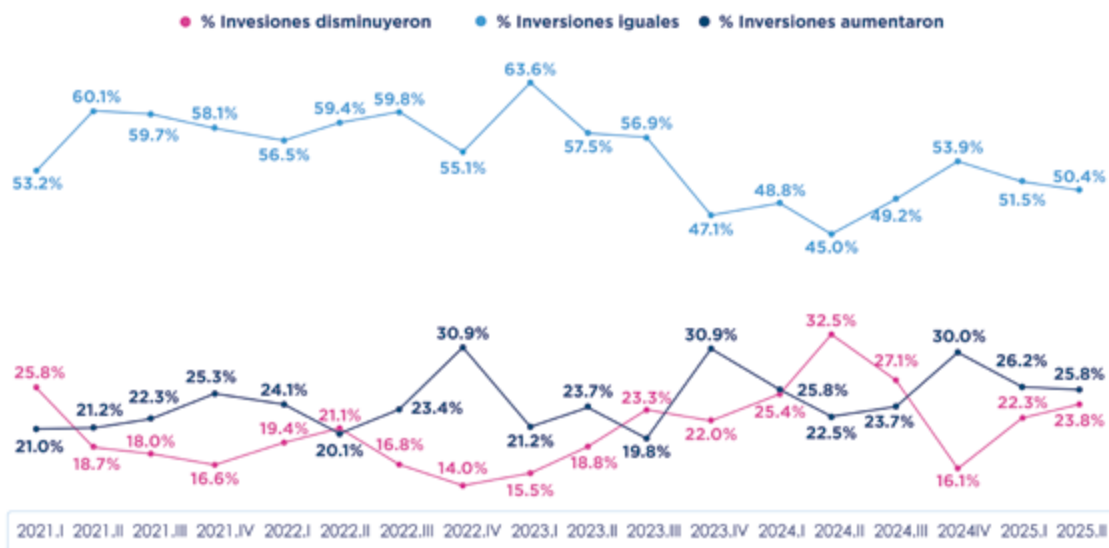
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 4. Comportamiento del empleo de los empresarios MYPE (% de respuestas)



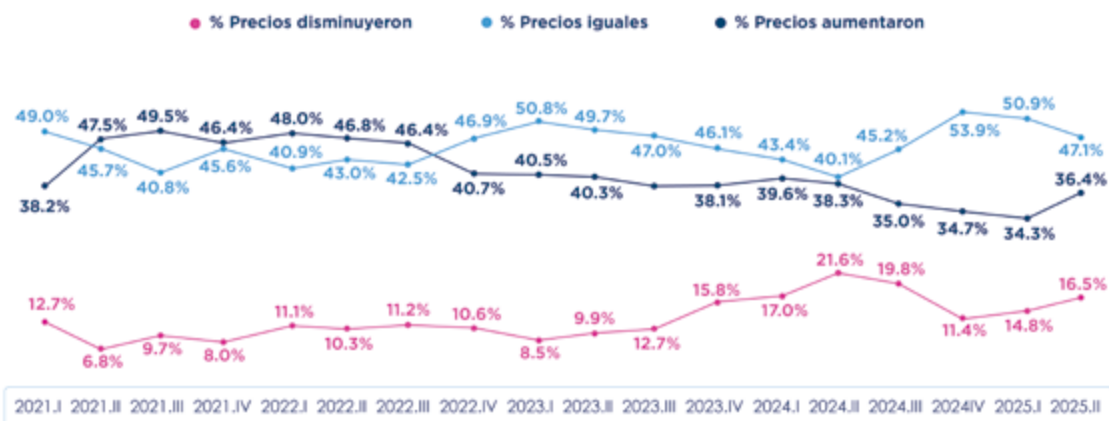
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 5. Comportamiento de las inversiones de los empresarios MYPE (% de respuestas)



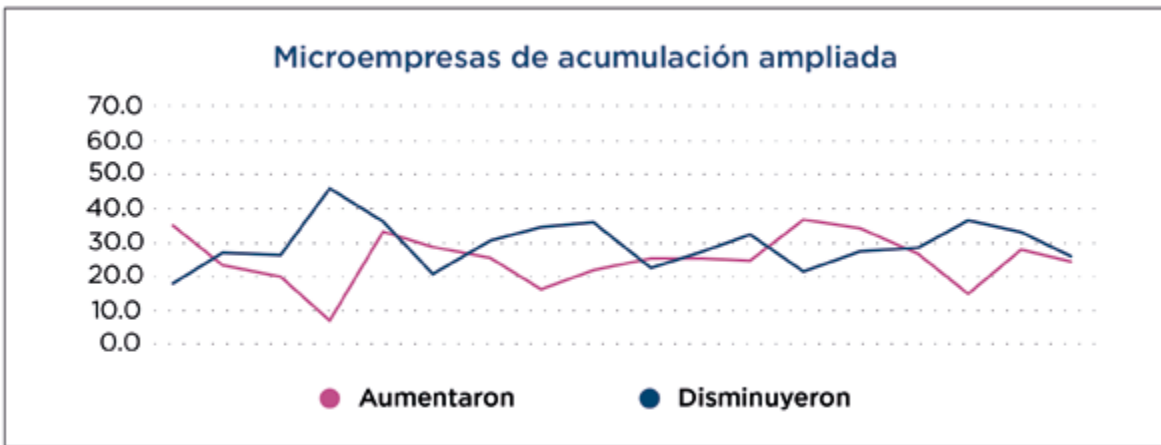
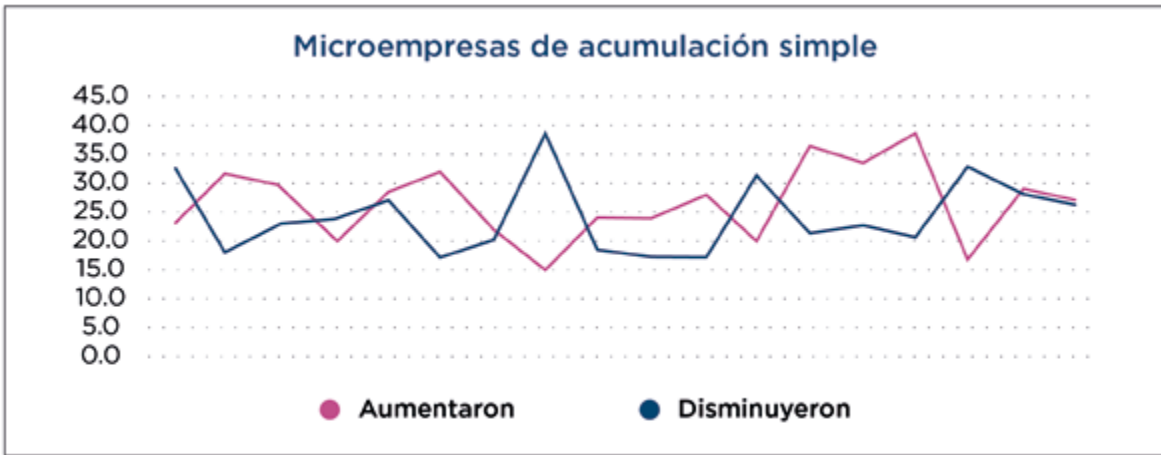
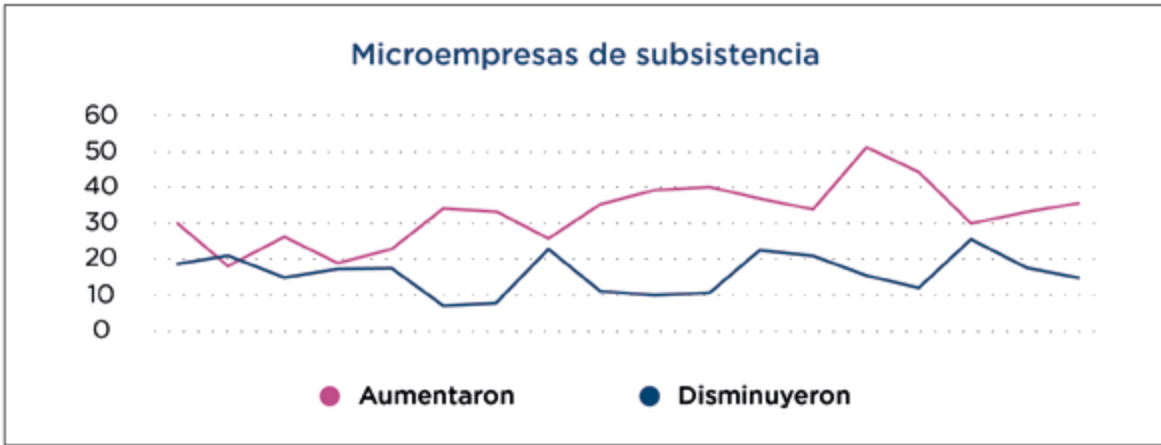
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

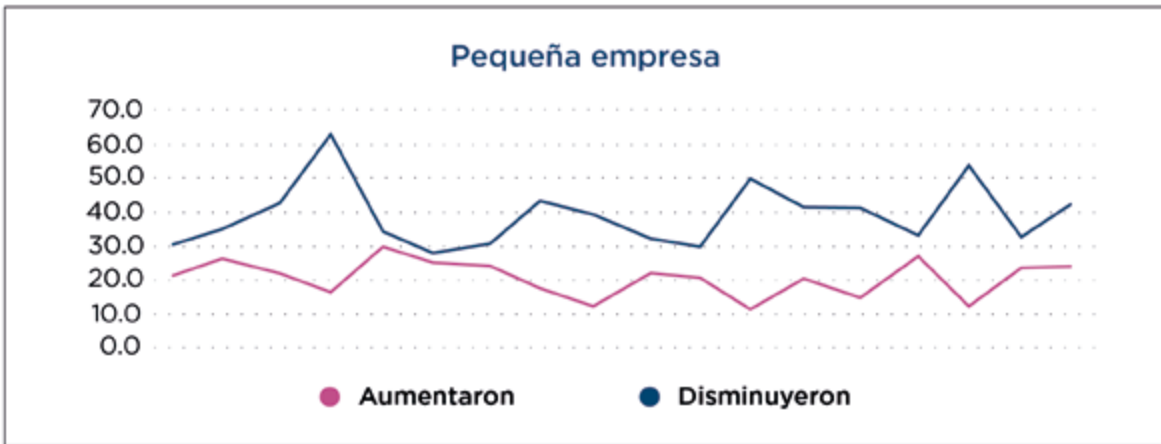
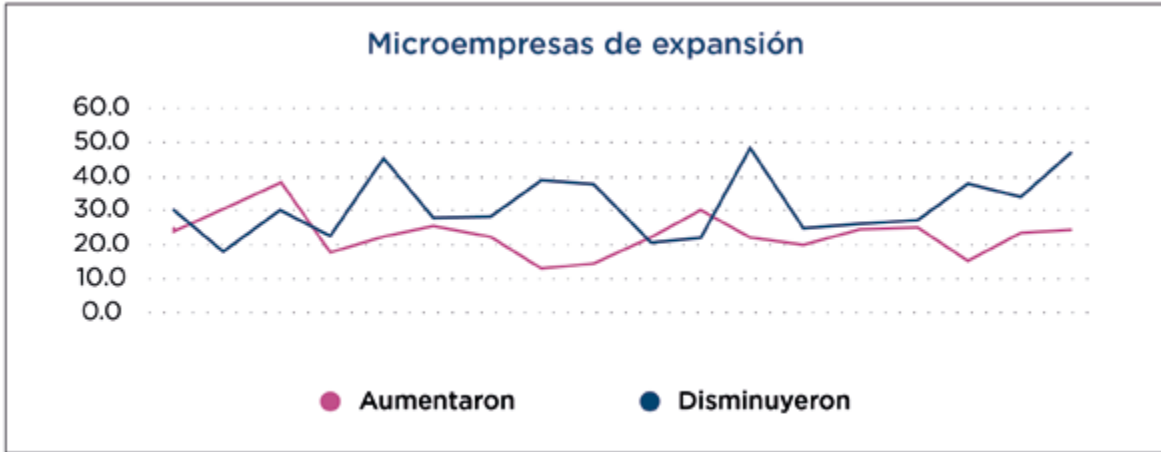
Anexo 6. Comportamiento de los precios de los empresarios MYPE (% de respuestas)



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

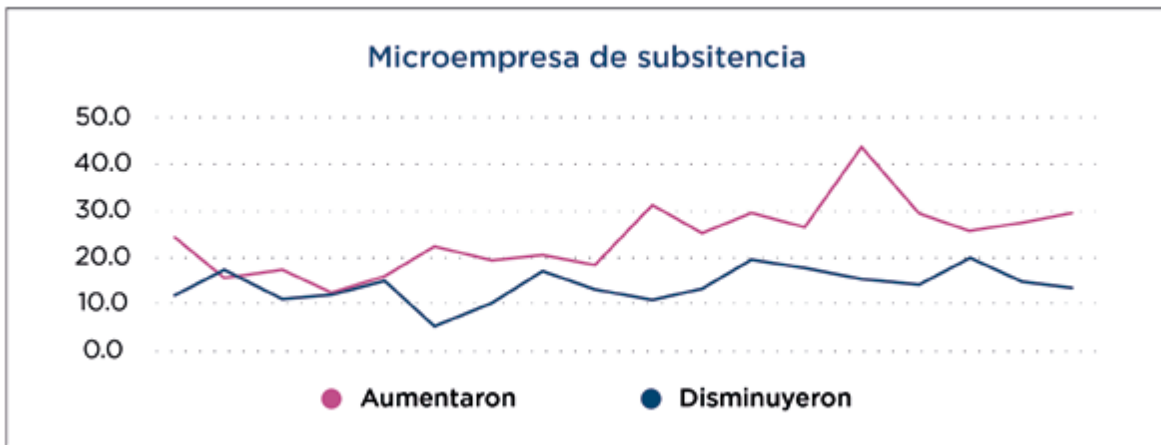
Anexo 7. Aumentos y disminuciones trimestrales de ventas de los empresarios por segmento MYPE

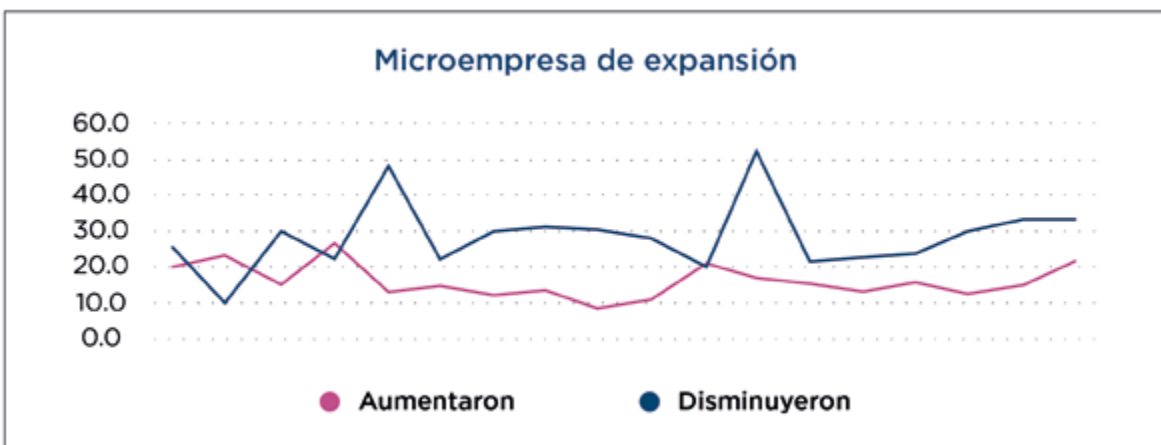
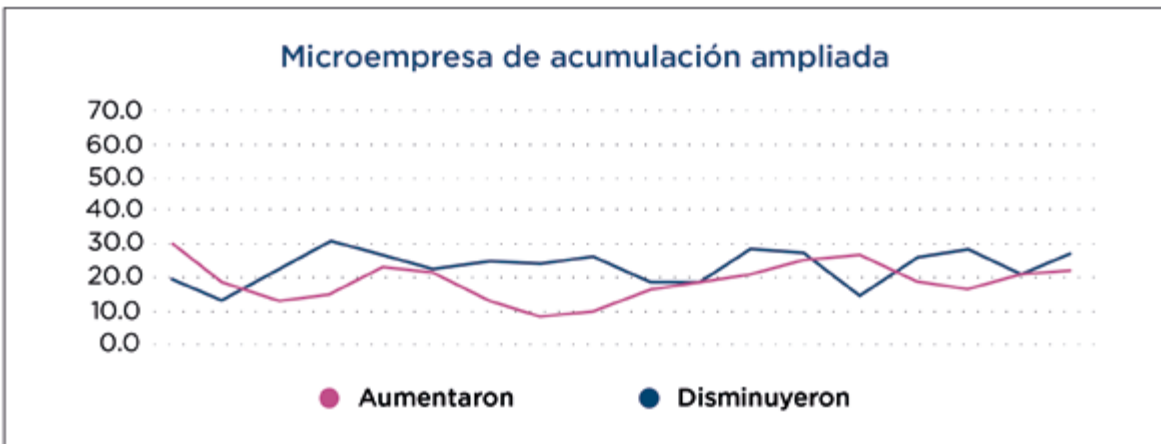
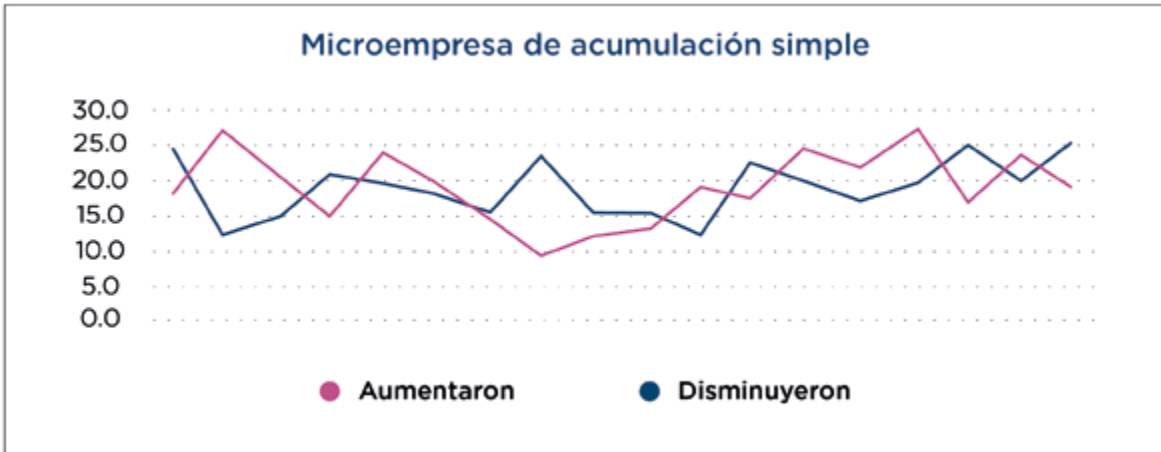


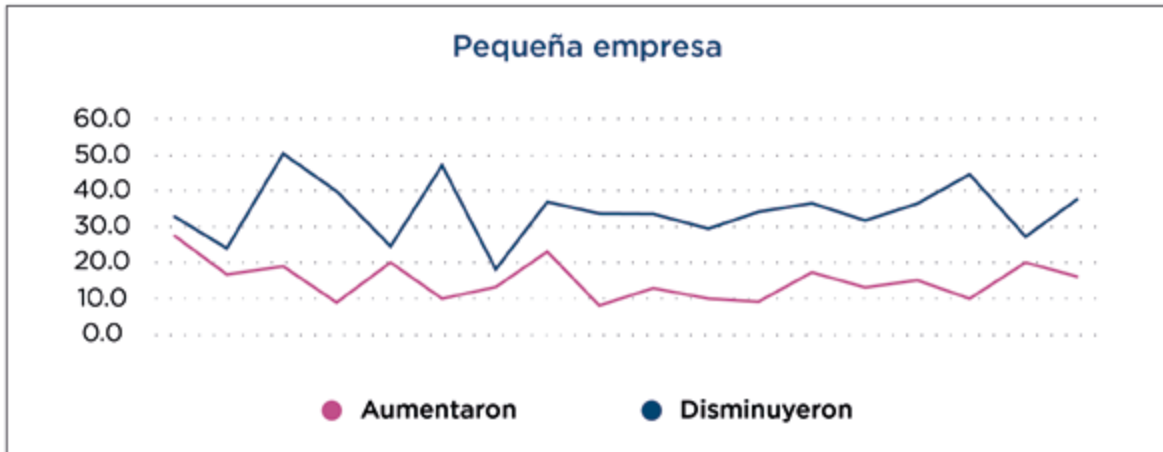


Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 8. Aumentos y disminuciones trimestrales de empleo de los empresarios por segmento MYPE

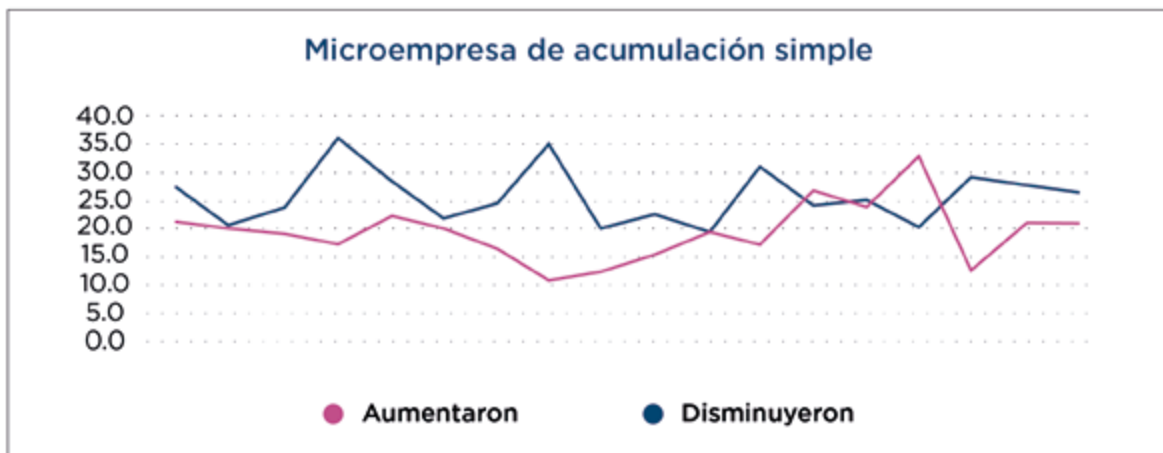
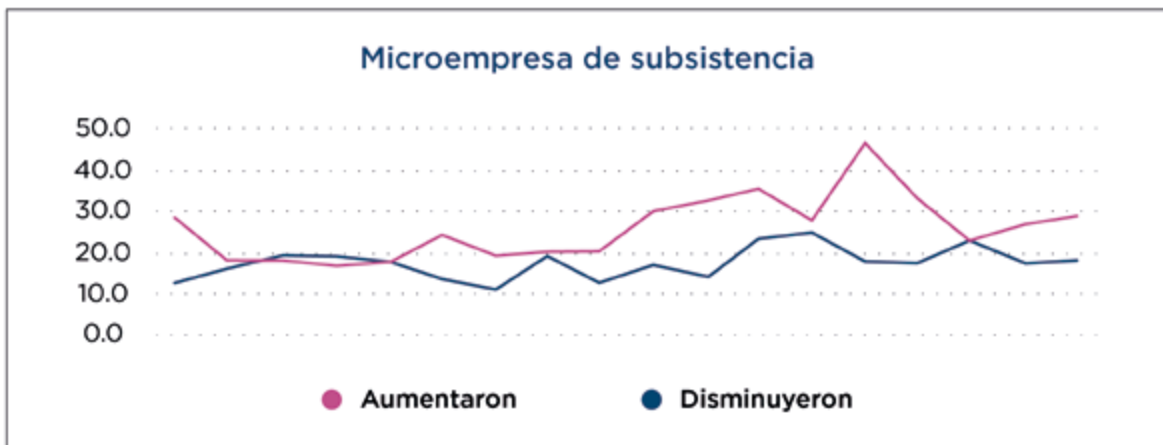


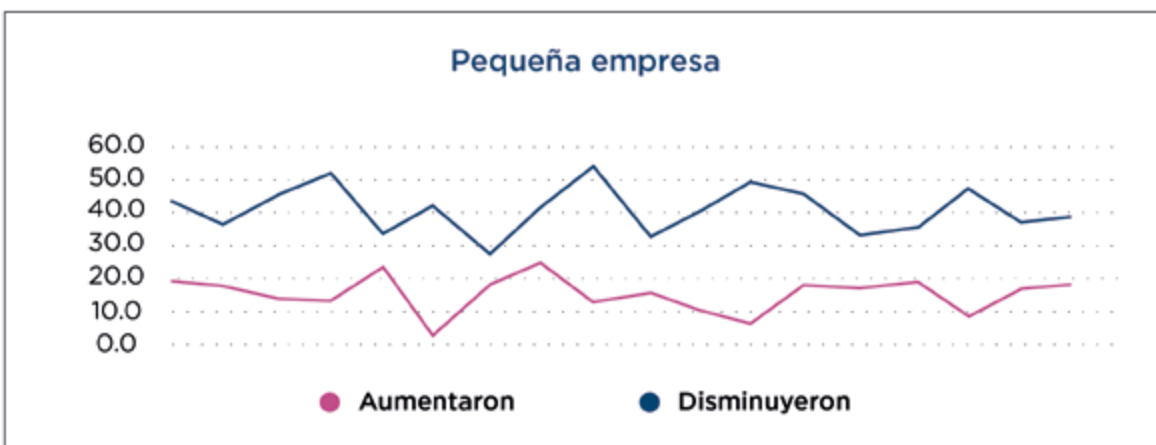
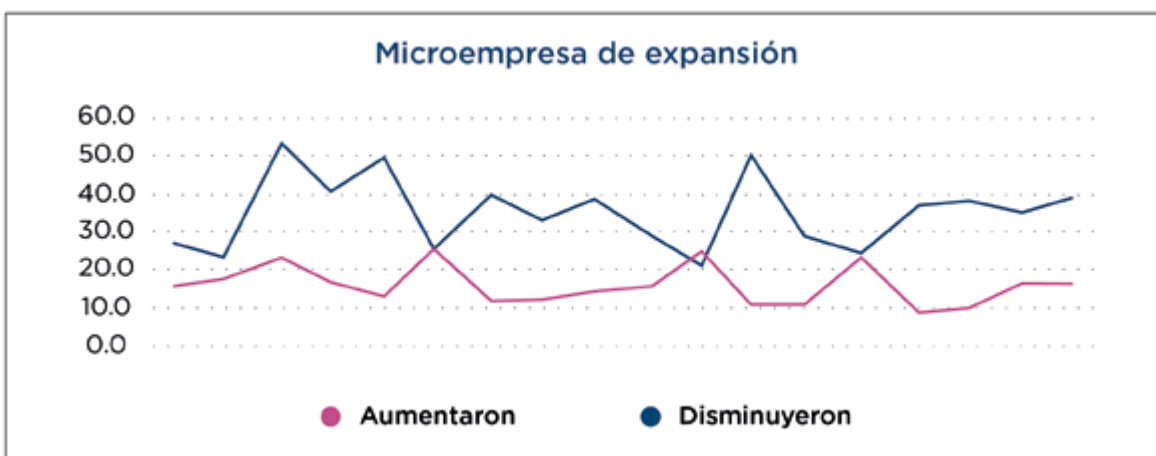
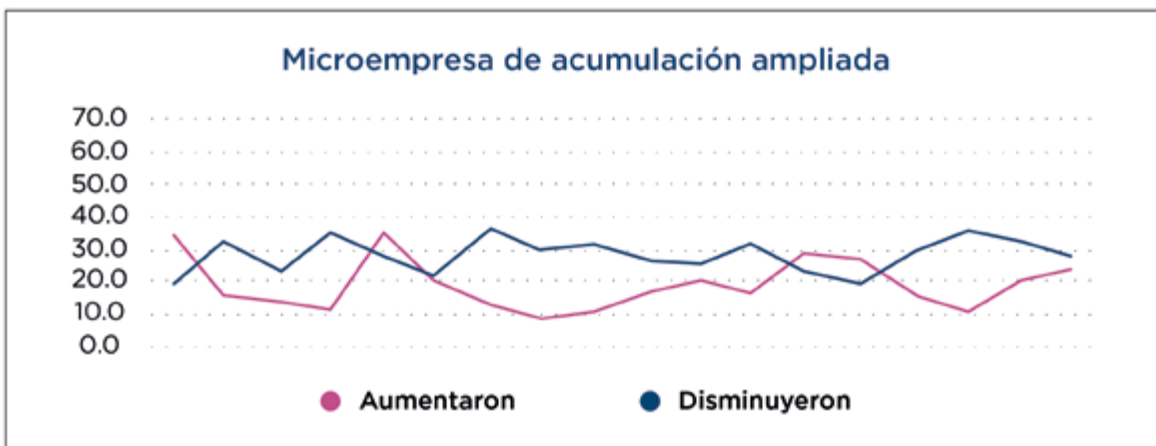




Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

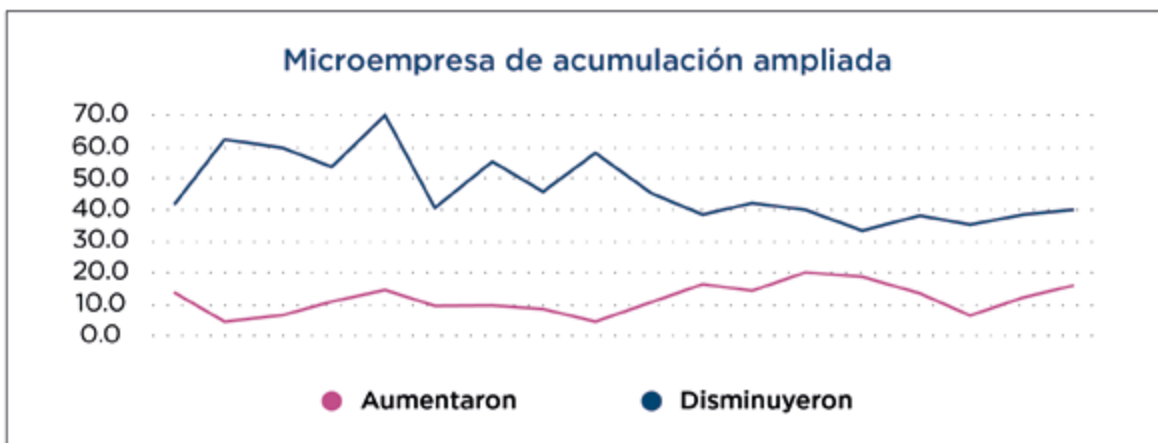
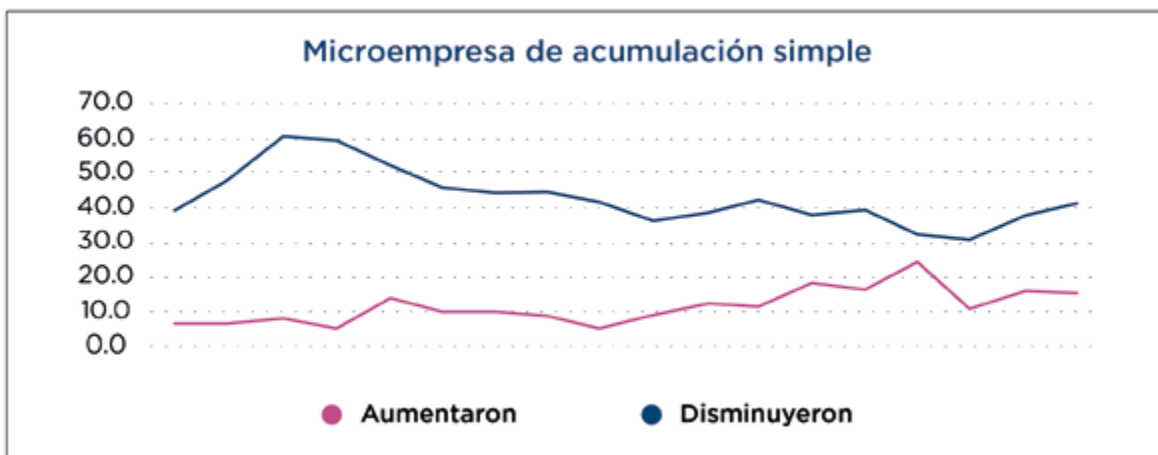
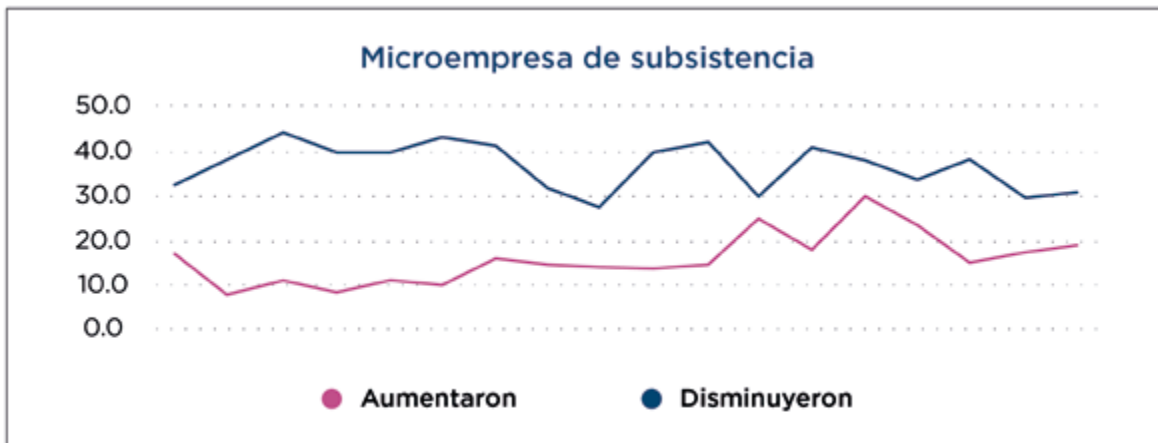
Anexo 9. Aumentos y disminuciones trimestrales de inversión de los empresarios por segmento MYPE

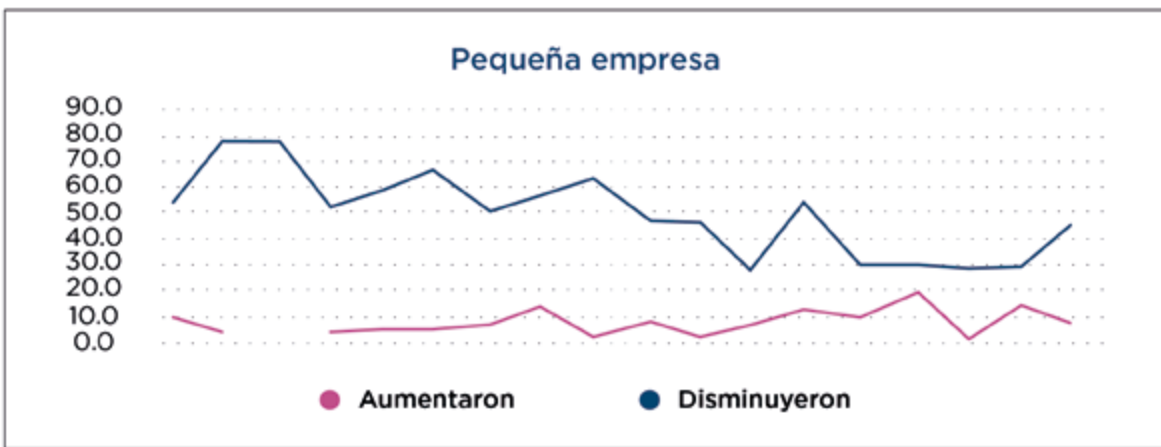
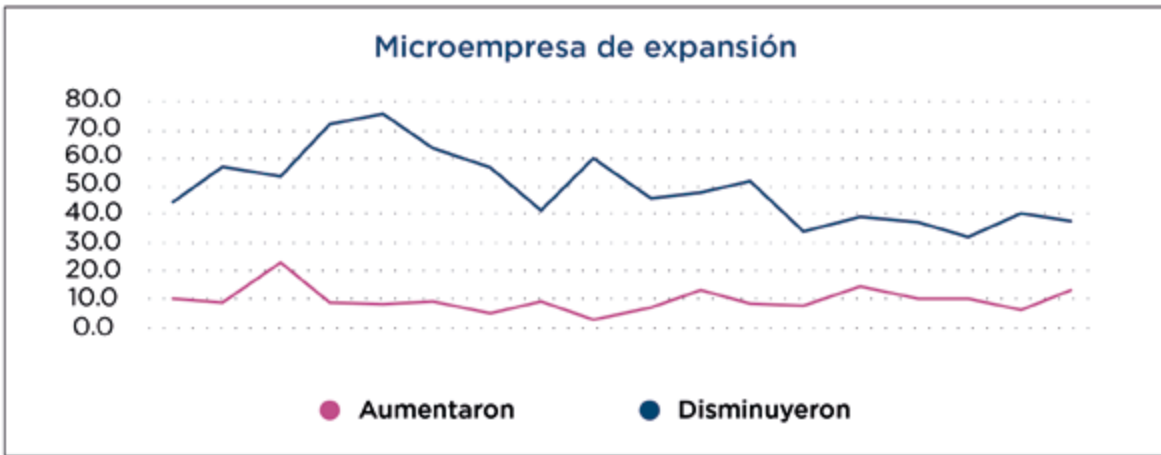




Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

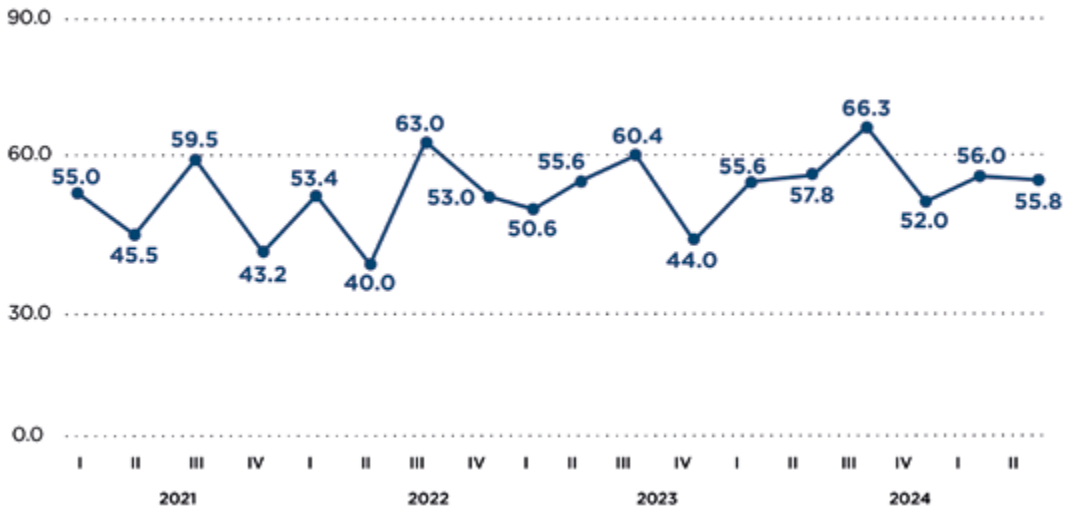
Anexo 10. Aumentos o disminuciones de precios realizados por los empresarios MYPE. Por segmento





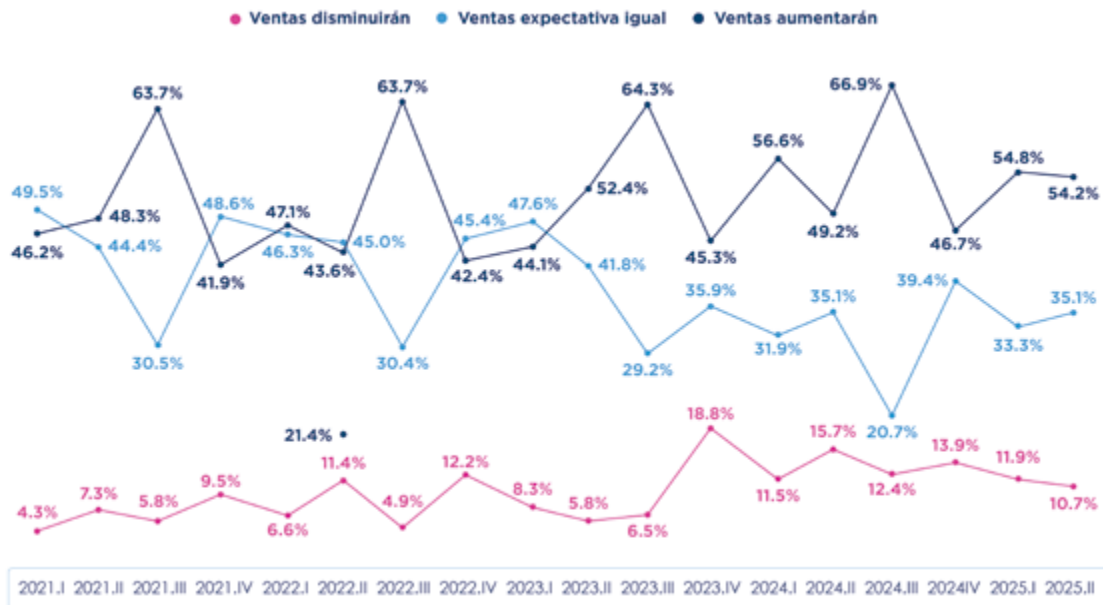
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 11. Indicador de expectativa de las MYPES



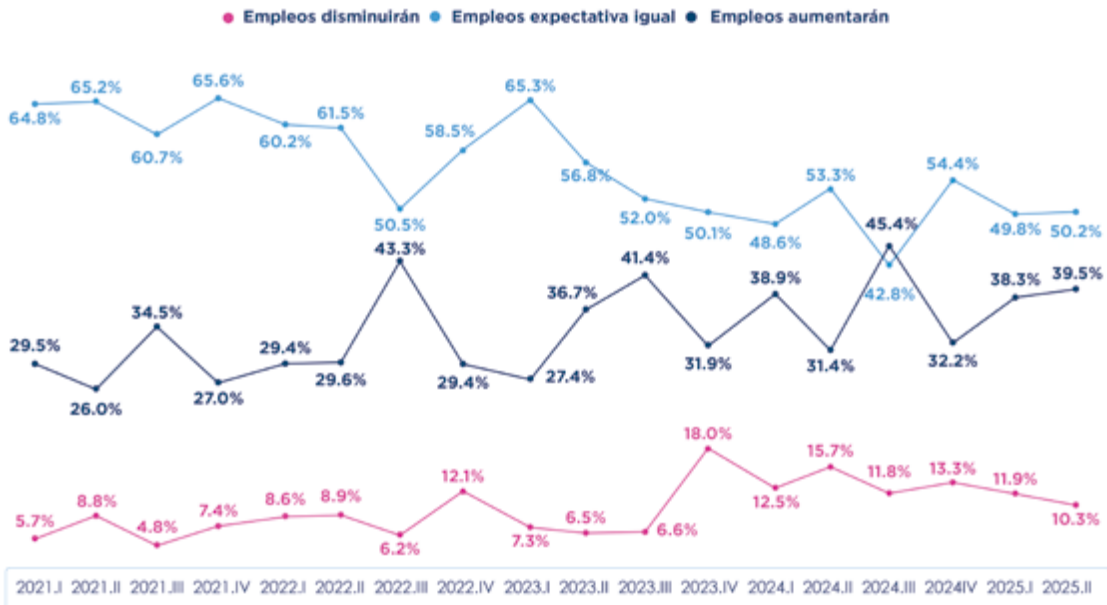
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 12. Expectativa de ventas de los empresarios MYPE



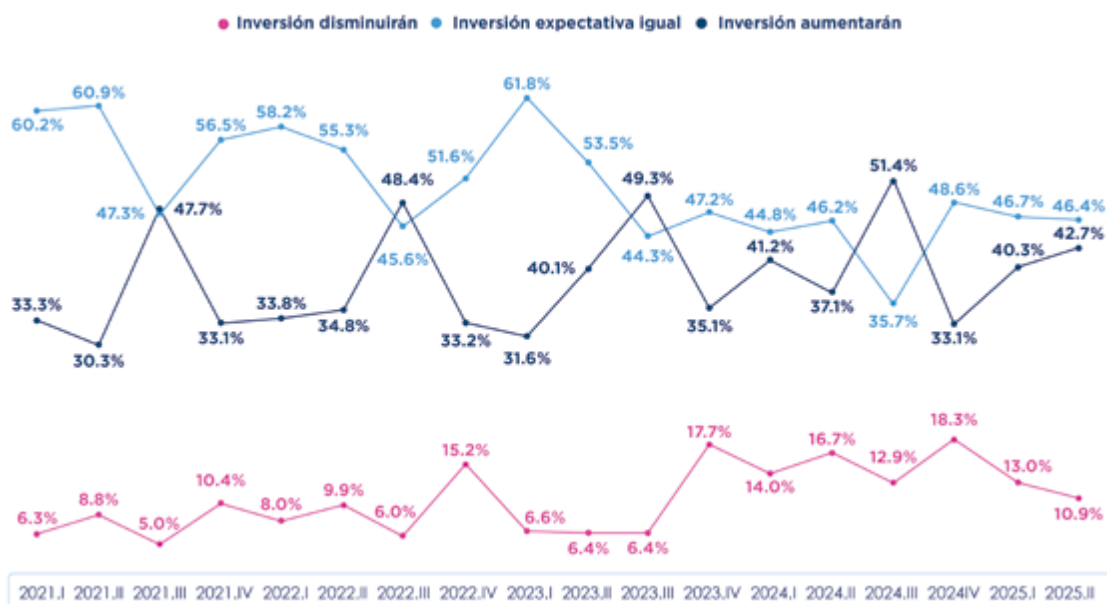
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 13. Expectativa de empleos de los empresarios MYPE



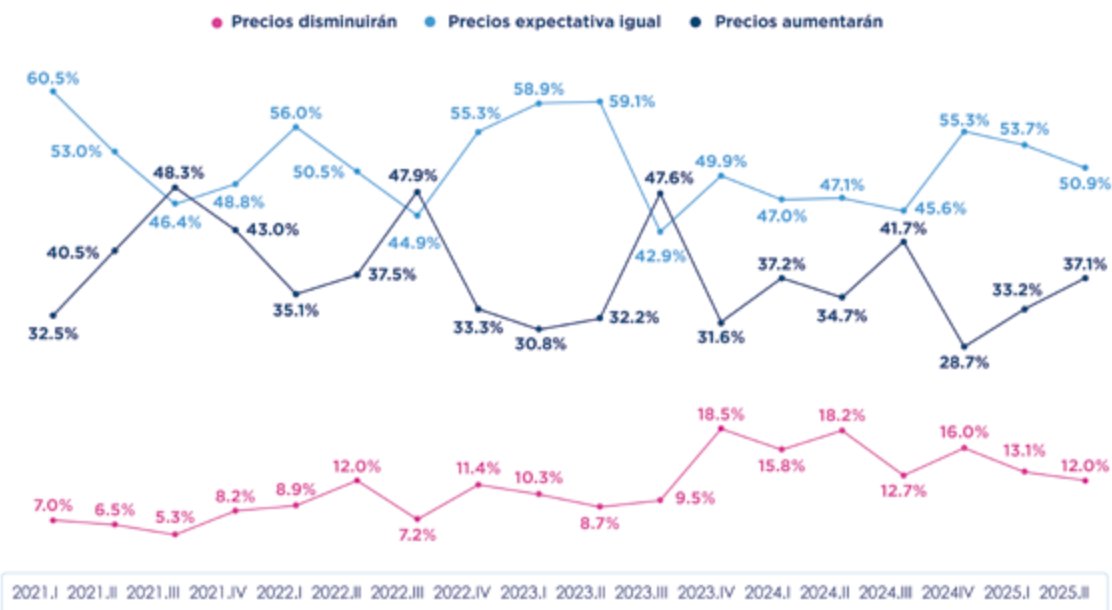
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 14. Expectativa de inversión de los empresarios MYPE



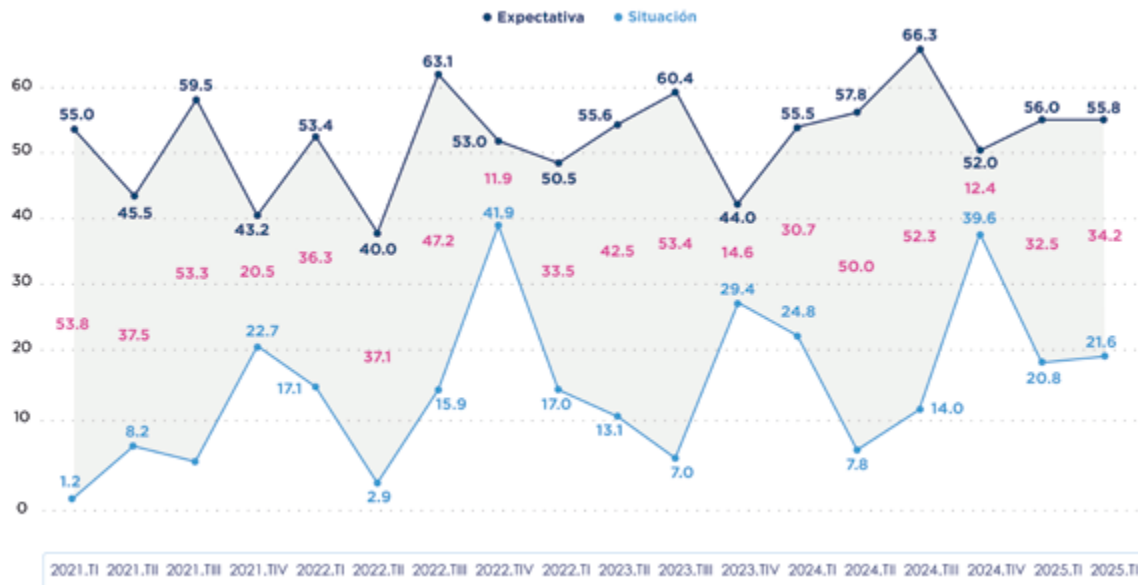
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 15. Expectativa de precios de los empresarios MYPE



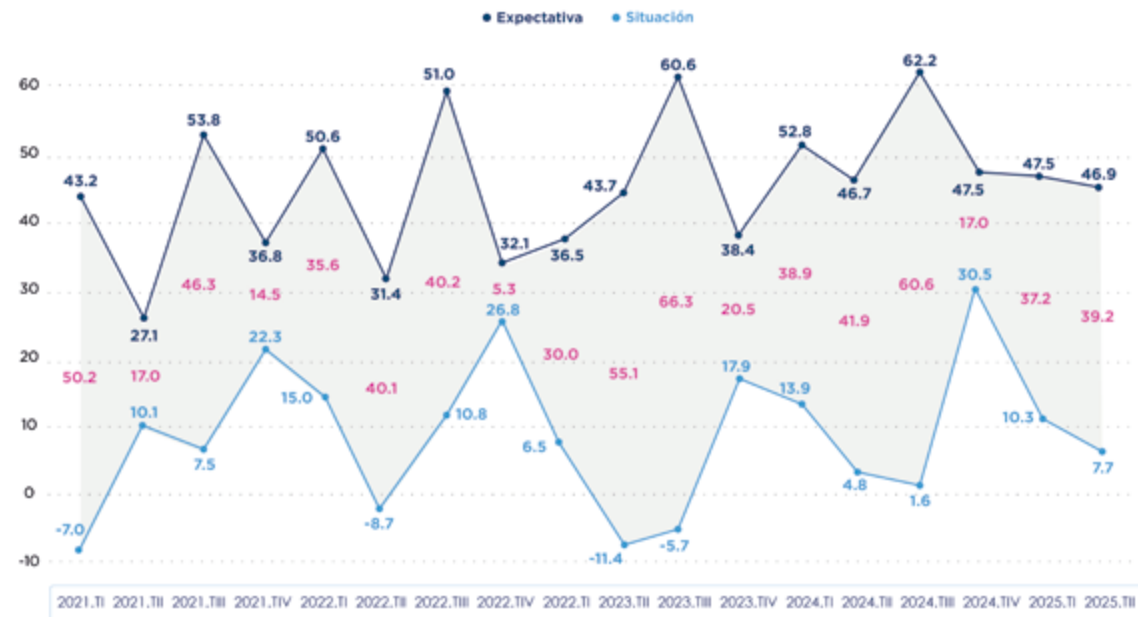
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 16 Diferencia entre el Indicador de situación e Indicador de expectativas



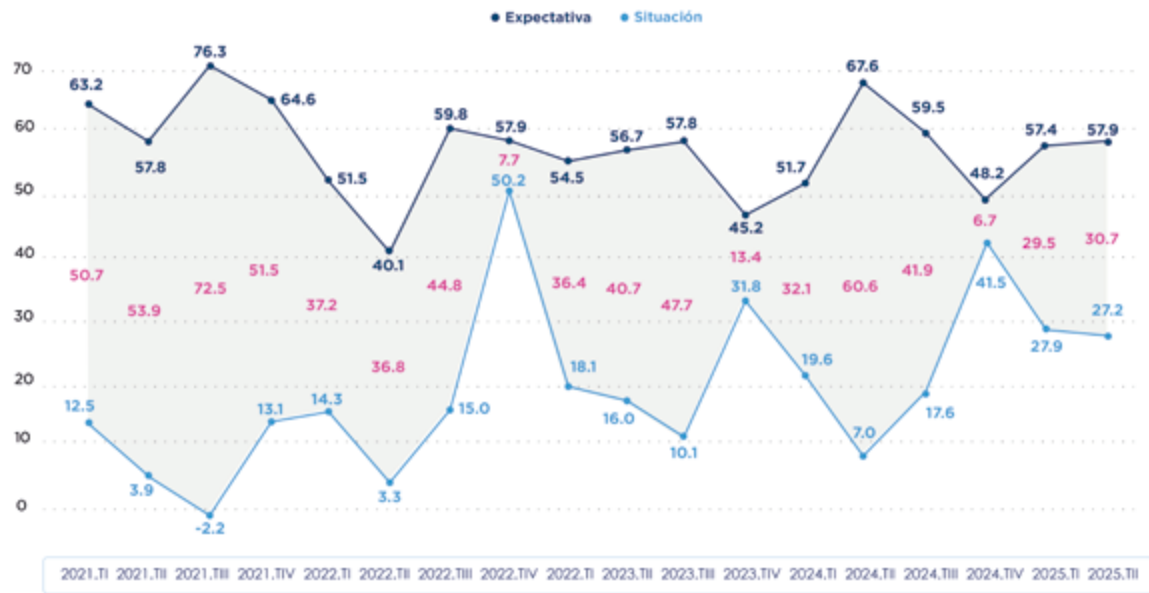
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Figura 17. Diferencia entre el Indicador de situación e Indicador de expectativas en microempresas de subsistencia



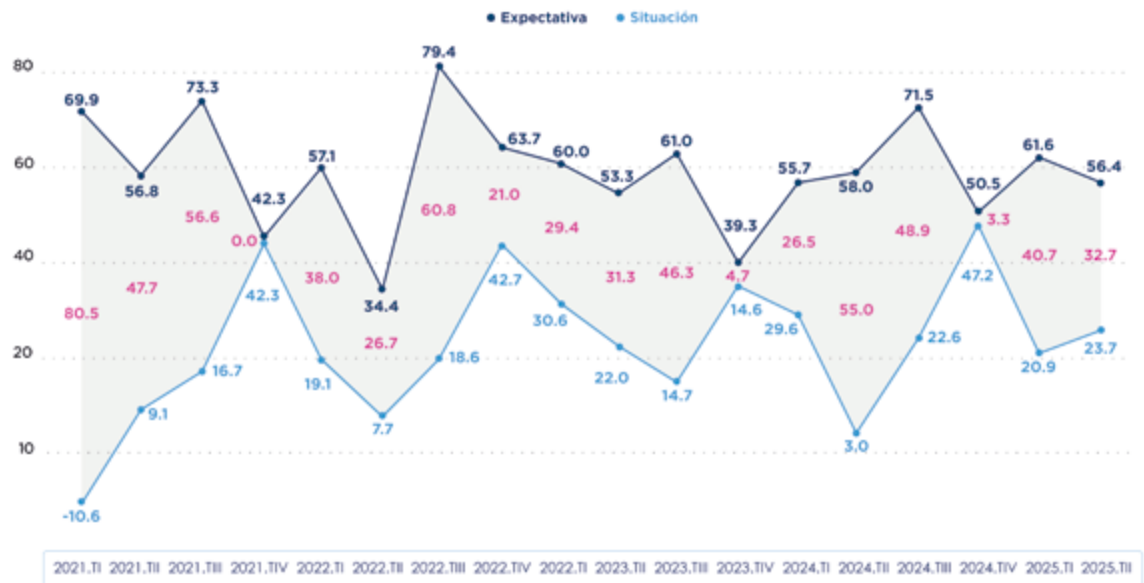
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 18 Diferencia entre el Indicador de situación e Indicador de expectativas en microempresas de acumulación simple



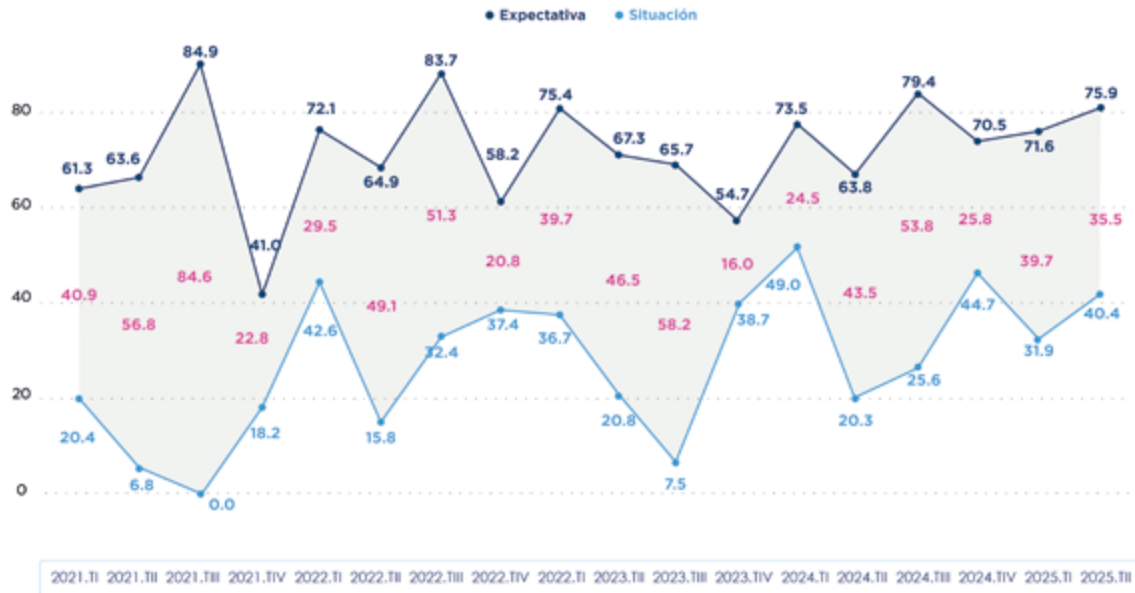
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 19. Diferencia entre el Indicador de situación e Indicador de expectativas en microempresas de acumulación ampliada



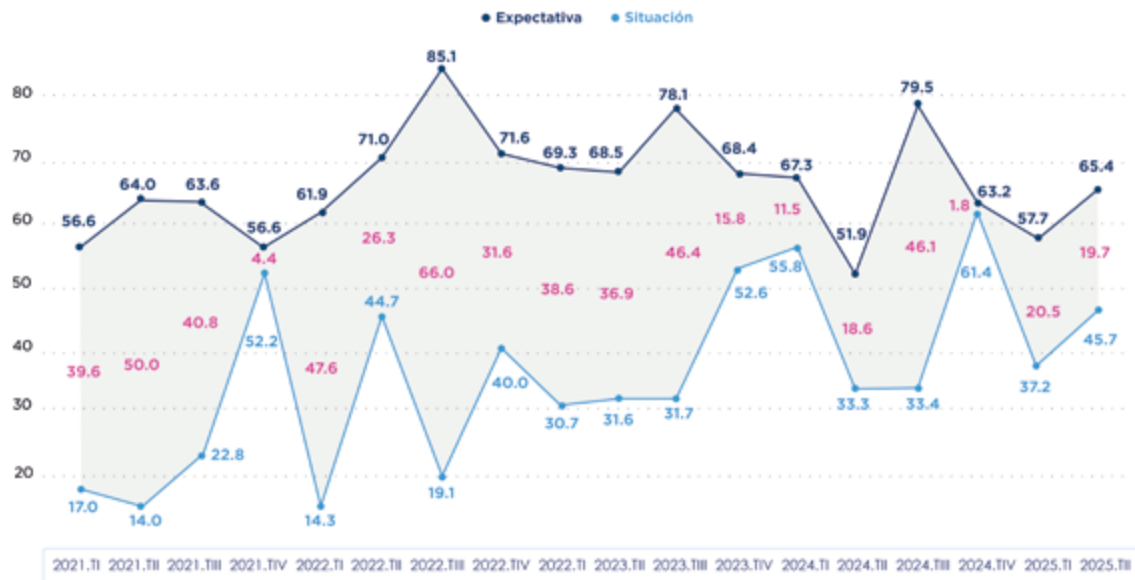
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 20. Diferencia entre el Indicador de situación e Indicador de expectativas en microempresas de expansión



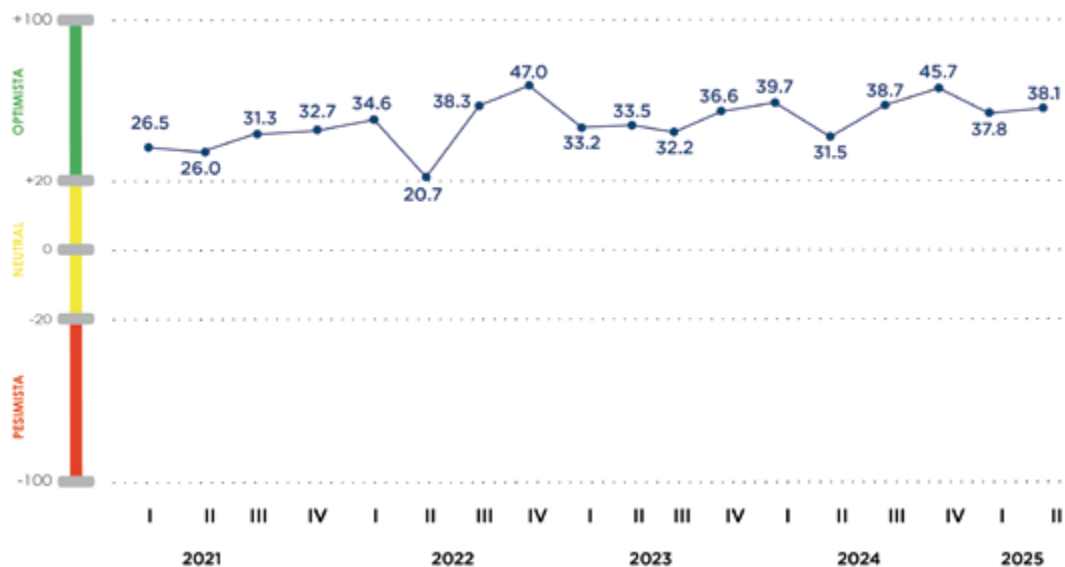
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 21. Diferencia entre el Indicador de situación e Indicador de expectativas en pequeñas empresas



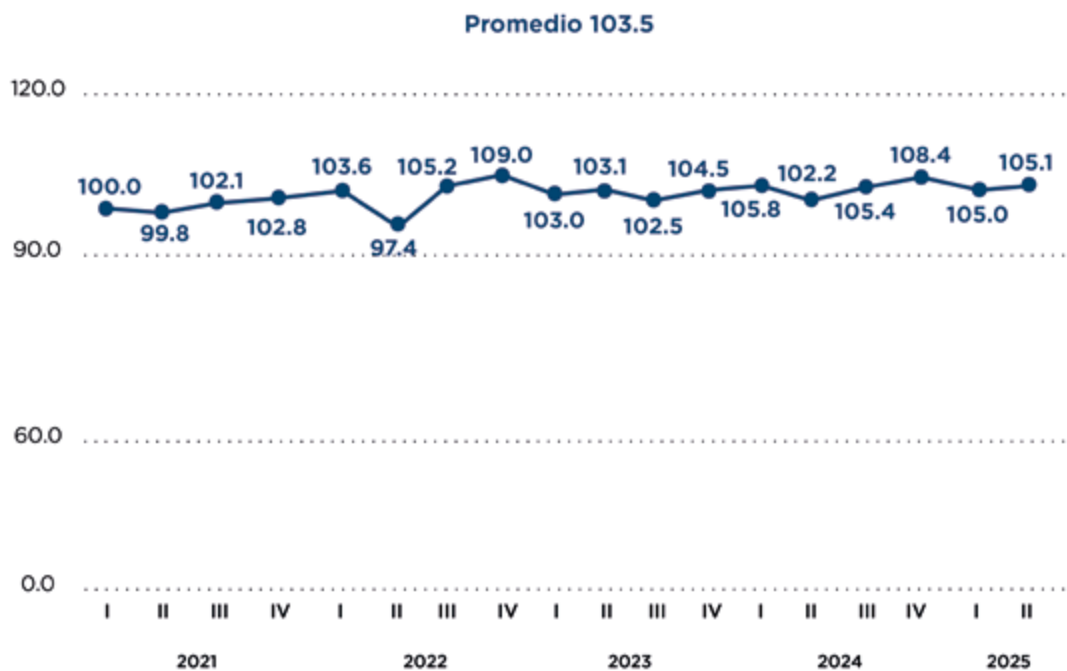
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 22. Indicador de confianza empresarial



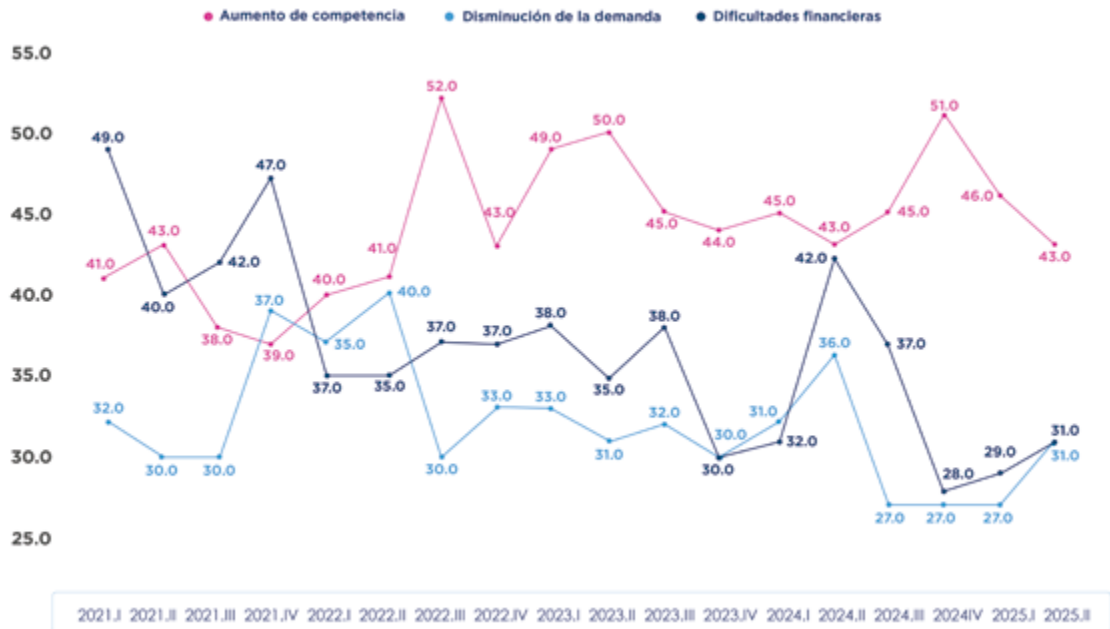
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 23. Índice de Confianza Empresarial de las MYPES (año base: trimestre 1 de 2021)



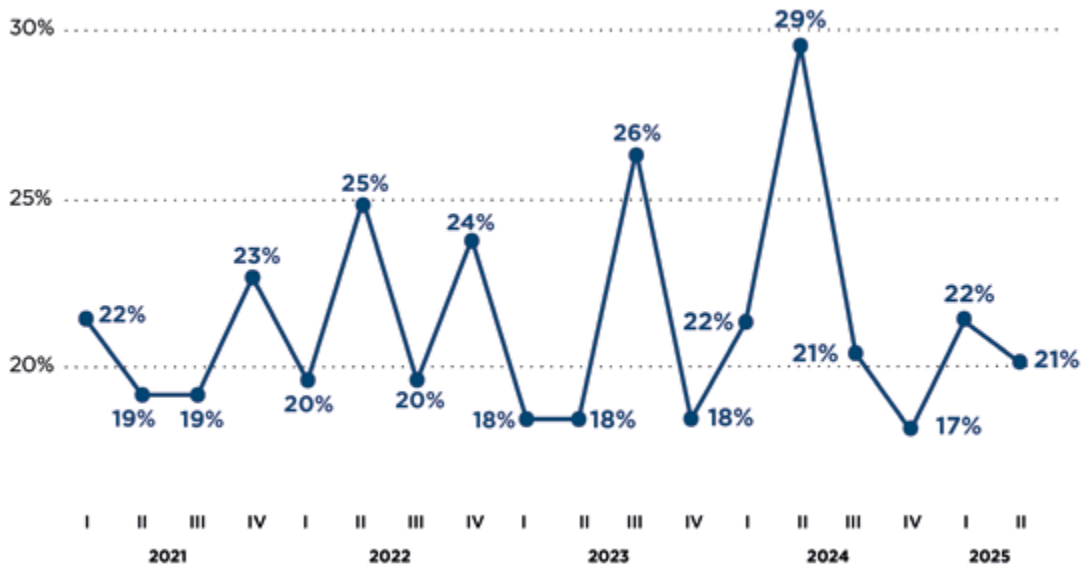
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 24. Porcentaje de empresarios que reportan aumento de competencia, disminución de la demanda y dificultades financieras



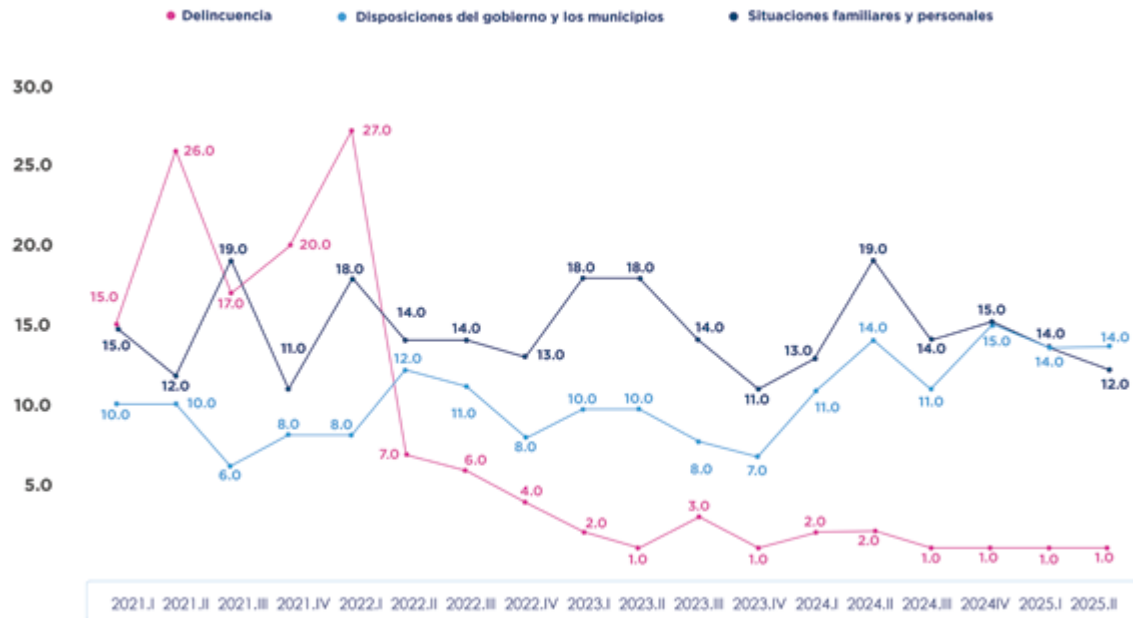
Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 25. Porcentaje de empresarios que reportan escasez de mercadería



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 26. Porcentaje de empresarios que reportan situaciones familiares y personales, disposiciones del gobierno y municipales y delincuencia



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 27. Fase 1. Las causas raíz

El origen de las causas operativas no es uno, sino dos frentes de presión externa que actúan simultáneamente, creando un entorno de alta tensión para los negocios

Saturación competitiva



El principal motor de la competencia es la replicación de negocios existentes, no la innovación. Un **63.2%** lo atribuye a "nuevos negocios en la zona ofreciendo lo mismo", lo que conduce a una guerra de precios y erosión de márgenes

Shock de Costos

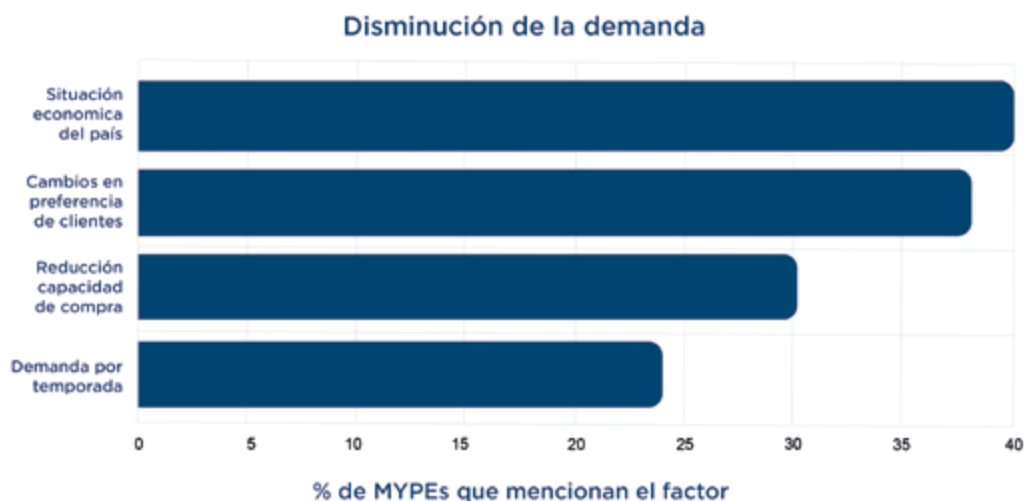


La "escasez" de mercadería es en realidad un problema de asequibilidad. Un **62.7%** de los afectados lo explica por el "incremento de precios en productos o insumos clave". Los productos no desaparecen, se vuelven demasiado caros.

Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 28. Fase 2. El efecto intermedio

Las presiones externas convergen y golpean directamente la capacidad de venta de las MYPE, provocando una contracción generalizada del mercado.



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 29. Fase 3. El impacto final

La caída de la demanda impacta directamente en el corazón del negocio, generando una crisis de liquidez que se convierte en el problema más visible y urgente.

Dificultades financieras



El problema financiero no es principalmente la falta de crédito, sino la falta de ingresos. Un abrumador **60.4%** de los empresarios con dificultades financieras señalan como causa raíz la "disminución de ingresos"

Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 30. La cadena causal completa

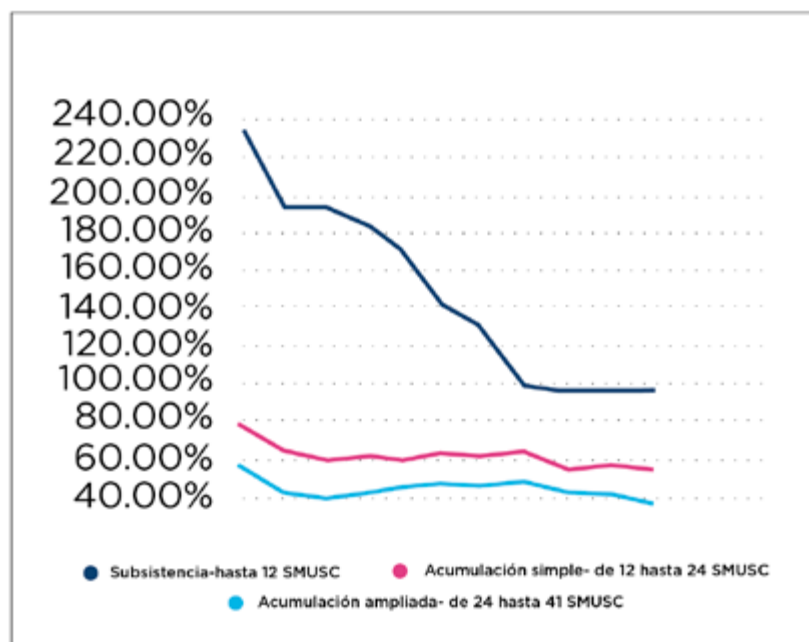
Así es como las presiones externas se convierten en una crisis interna, paso a paso.



Fuente: Observatorio de la Escuela LID de FUSAI

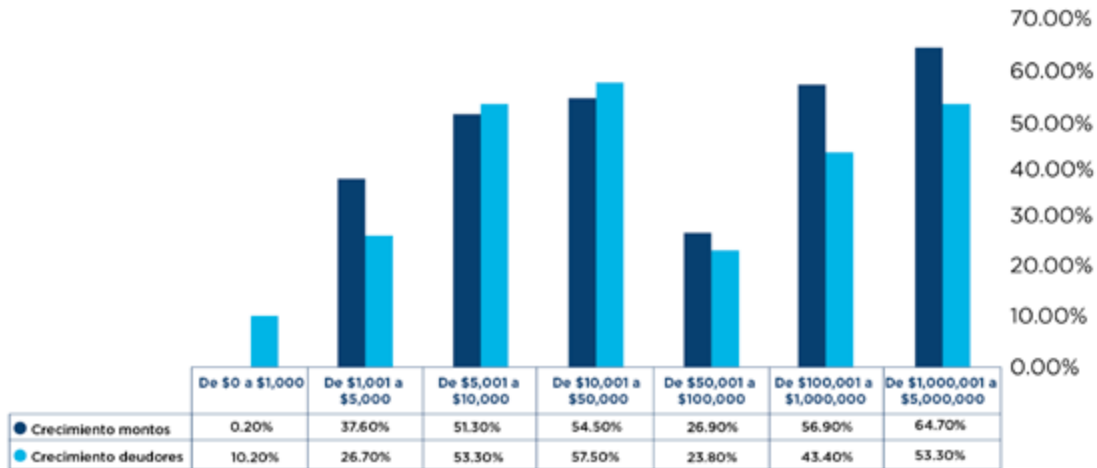
Capítulo 3: Estimación del financiamiento obtenido por las MYPES de prestamistas informales en El Salvador

Figura 3.1. Evolución de la tasa máxima legal (TML) para microcrédito multidestino



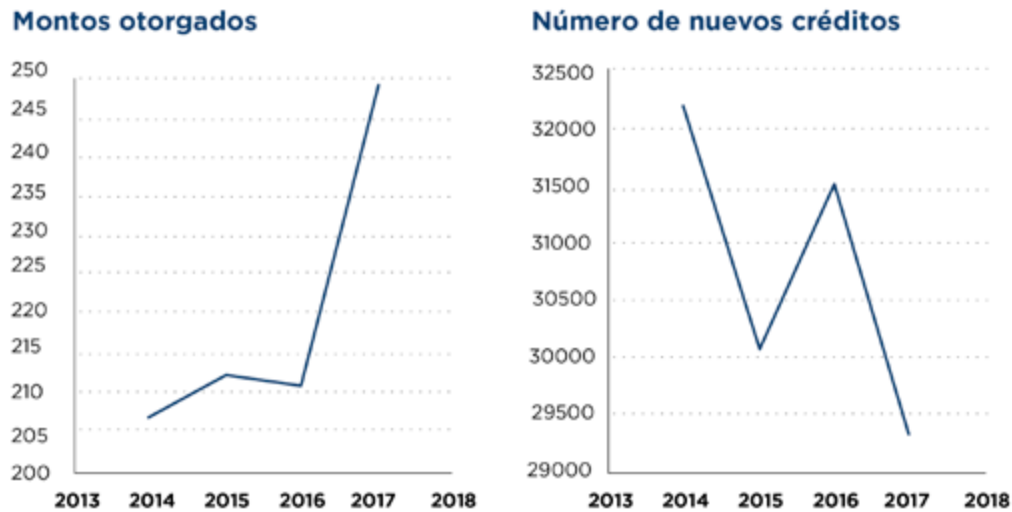
Fuente: Superintendencia de competencia, precio de ..., p. 24

Anexo 2. Tasa de crecimiento de montos otorgados por IF supervisadas y número deudores por rango de montos. En porcentaje, 2011-2017



Fuente: Superintendencia de competencia, precio de ..., p. 27

Anexo 3. Evolución de montos y otorgamiento de nuevos créditos en el segmento de microcrédito multidestino por parte de IF reguladas. (Montos en millones de dólares, 2012-2018)



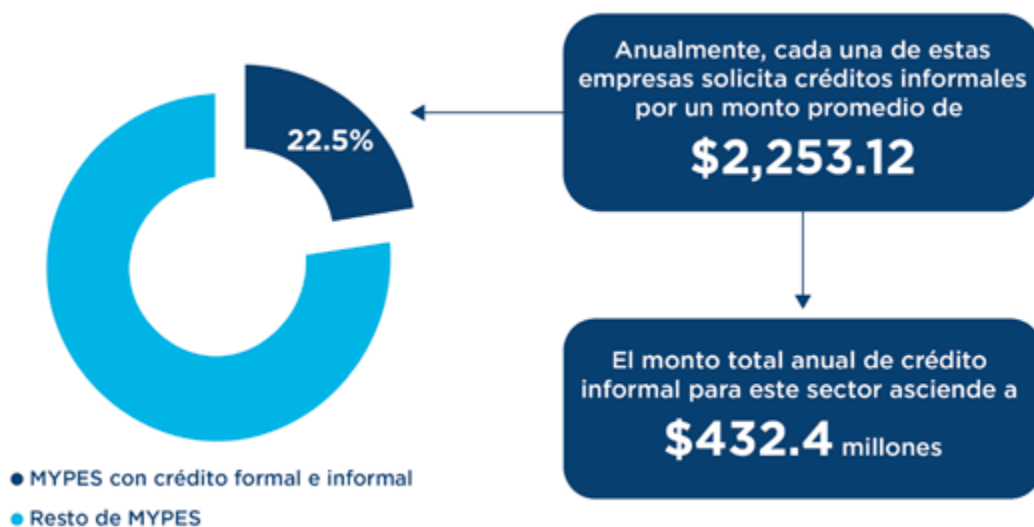
Fuente: Superintendencia de competencia, precio de ..., p. 29.

Anexo 4. Monto de crédito otorgado por prestamistas formales a MYPES con acceso a financiamiento formal e informal en 2024 (en US\$ millones)

Categoría MYPE	No. de MYPES informales	% que utilizan crédito formal e informal	MYPES que utilizan crédito formal e informal	Préstamo promedio de informales	Monto total otorgado por informales
Total MYPES informales	854,914	22.45	191,930	2,253.12	432.4
-Subsistencia I	268,785	24.70	66,390	2,413.24	160.2
-Subsistencia II	311,958	25.00	77,890	1,113.48	86.8
-Acumulación Simple	118,577	18.70	22,174	1,746.76	38.7
-Acumulación ampliada	56,937	16.60	9,452	5,853.23	55.3
-Expansión	58,305	20.60	12,011	4,880.72	58.6
Microempresas	814,562	23.08	188,016	2,126.05	399.7
Pequeñas empresas	40,352	9.70	3,914	8,357.14	32.7

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

Anexo 5. MYPES que se financian con créditos formales e informales



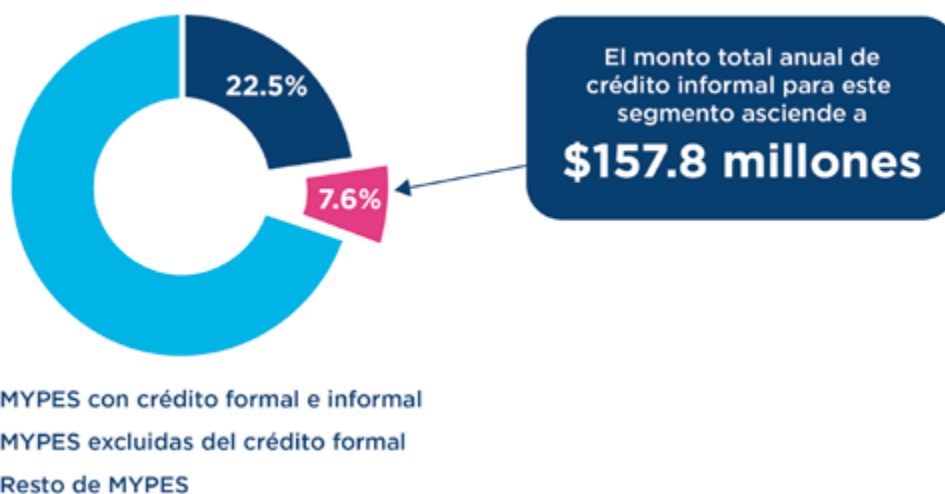
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

Anexo 6. Montos de crédito otorgados por prestamistas informales a MYPES informales rechazadas por el sistema financiero formal (en US\$ millones)

	Microempresas Informales	Pequeñas empresas Informales
Número MYPES Informales	814,562	40.562
% de MYPES informales que solicitan créditos a IF formales	54.0	57.0
MYPES informales que solicitan crédito a IF formales	439,864	23,001
% de MYPES informales rechazadas por IF formales	20.0	20.0
MYPES que solicitan crédito a IF formales y son rechazadas	87,973	4,600
MYPES informales que acuden a prestamistas informales por ser rechazadas por IF formales (70%)	61.581	3,220
Préstamo promedio otorgado por prestamistas informales	2,126.05	8,357.14
Monto total otorgado por prestamistas informales	130.9	26.9
TOTAL		157.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

Anexo 7. MYPES que se financian con créditos informales al ser excluidas del sistema crediticio formal



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

Anexo 8. Montos de créditos otorgado por prestamistas informales a MYPES informales autoexcluidas del sistema financiero formal (en US\$ millones)

	Microempresas Informales	Pequeñas empresas informales
Número MYPES informales	814,562	40,562
% de MYPES informales que no solicitan créditos a IF formales	0.46	43.0
MYPES informales que solicitan crédito a IF formales	374,699	17,351
MYPES informales que acuden a prestamistas informales por ser rechazadas por IF formales (70%)	262,289	12,146
Préstamo promedio otorgado por prestamistas informales	2,126.05	8,357.14
Monto total otorgado por prestamistas informales	557.6	103.7
TOTAL		661.3

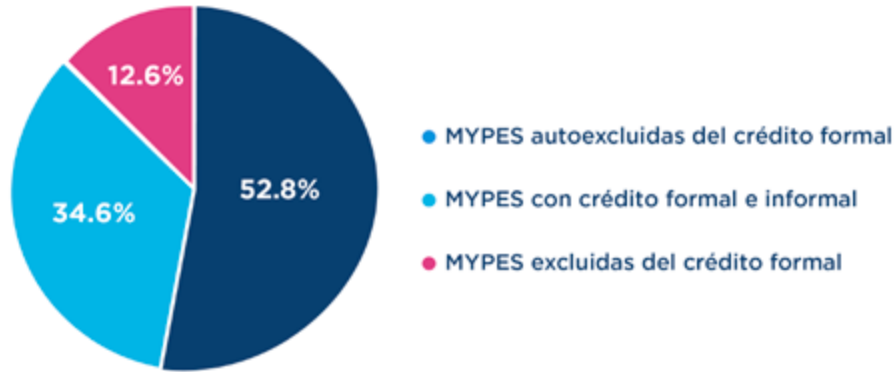
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

Anexo 9. Monto de crédito otorgado por prestamistas informales a MYPES informales y semiformales rechazadas por el sistema financiero formal (en US\$ millones)

Segmento de MYPES	Monto anual (millones)
MYPES con crédito formal e informal	\$432.4
MYPES excluidas del sistema crediticio formal	\$157.8
MYPES autoexcluidas del sistema crediticio formal	\$661.3
TOTAL	\$1,125.5

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

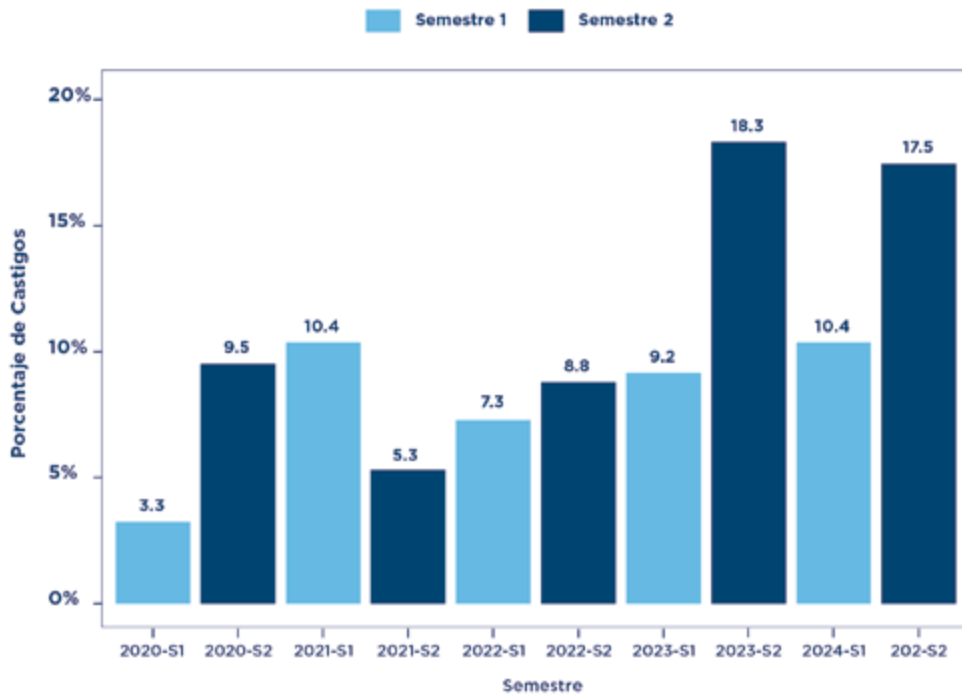
Anexo 10. Distribución del monto total de crédito informal entre segmentos de las MYPES



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

Capítulo 4: Vulnerabilidad financiera y acceso al crédito de los microempresarios de subsistencia sobre endeudados riesgos y opciones de política

Anexo 1. Distribución semestral de créditos castigados de montos de US\$ 1000 menos durante el período 2020-2024



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI.

Anexo 2. Número de asesores encuestados por institución.

Institución	Número de encuestados	Porcentaje del total
AMC.	20	7.4
ASEI	51	18.8
CRECE CRÉDITO.	4	1.5
CREDICAMPO	26	9.6
CREDIMANA	5	1.8
FADEMYPE.	7	2.6
FOMENTA	3	1.1
FUSAI	23	8.5
OPTIMA	88	32.5
PADECOM CRÉDITO	14	5.2
SAC INTEGRAL	30	11.1
Total	271	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

Anexo 3. ¿Ha notado un aumento significativo de microempresarios de subsistencia que han caído en mora y que han dejado de ser clientes de las instituciones formales de crédito

Opciones de respuesta	Número de asesores encuestados que seleccionaron cada opción	Porcentaje
Sí	212	78.2
No	59	21.8
Total	271	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

Anexo 4. ¿Desde cuándo considera que se ha dado este aumento?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje
Entre marzo 2020 y julio 2021 (luego de la pandemia)	119	56.1
Desde agosto 2021 (cuando empezaron a aumentar los precios de la canasta básica)	59	26.4
Es un problema que viene de más de 4 años atrás	37	17.5
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

Anexo 5. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento a la que cree que están recurriendo los microempresarios que han dejado de ser clientes de las instituciones formales de crédito? (Indique la más importante)

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
Prestamistas informales	167	78.8
Ninguna, cerraron su negocio	21	9.9
Han vendido parte sus bienes muebles e inmuebles	10	4.7
Prestamos de familiares o amigos	6	2.8
Remesas	6	2.8
Recursos propios (ahorros propios)	2	0.9
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

Anexo 6. Si seleccionó “prestamistas informales”, ¿cuáles considera que son las principales razones por las que los microempresarios de subsistencia en mora optan por financiarse a través de este tipo de prestamistas? Posibilidad de responder más de una opción

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
Su récord crediticio no les permite acceder a un crédito formal	112	67.1
Exigen menos requisitos	93	55.7
Acceso más ágil de financiamiento	79	47.3
Exigen menos garantías	47	28.1
El pago de las cuotas se realiza a domicilio	24	14.4
Se encuentra cerca de su zona de operación	14	8.4
No conocen otra opción de crédito	5	3.0
Mejor atención	2	1.2
Total de asesores que respondieron esta pregunta	167*	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

*La suma no coincide con los 167 asesores que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Anexo 7. ¿Consideran usted que la implementación de la Ley contra la usura ha reducido la atención de las instituciones de crédito formales hacia los microempresarios de subsistencia?

Opciones de respuesta	Número de asesores encuestados que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
No	94	44.3
Sí	85	40.1
No sé	33	15.6
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

Anexo 8. Si contestó que sí, ¿de qué manera lo ha hecho?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje
Reguló a las instituciones de crédito formales, pero no impuso ningún control ni penas adicionales a los prestamistas informales	55	64.7
Establecimiento de tasas que no cubren los costos y riesgos de las microfinancieras	25	29.4
Alto nivel de tolerancia a prestamistas particulares	14	16.5
Otro (especifique)	1	1.2
Total de asesores que respondieron esta pregunta	85*	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

*La suma no coincide con los 167 asesores que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Anexo 9. La Ley contra la usura establece un mecanismo de denuncia de prácticas usureras ante la Superintendencia del Sistema Financiero y la Defensoría del Consumidor. ¿Cuál considera que es el principal motivo por el que los microempresarios no utilizan este mecanismo?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
No quieren perder esta fuente de financiamiento	102	48.1
Desconocimiento de este mecanismo	75	35.4
Temor a los prestamistas	29	13.7
Si presentan denuncias	6	2.8
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

Anexo 10. ¿Por qué cree que las microfinancieras no realizan este tipo de denuncias frecuentemente?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
Desconocimiento de este mecanismo	85	40.1
Creencia de que eso puede traer problemas	68	32.1
Si presentan denuncias	35	16.5
Temor a los prestamista.	24	11.3
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

Anexo 11. ¿Qué impactos ha tenido el aumento de la cartera morosa de los microempresarios de subsistencia en su institución?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
Reducción en la cartera de clientes	99	46.7
Incumplimiento de metas comerciales y financieras.	79	37.3
Mayor presencia de competidores informales.	80	37.7
Dificultades para tener acceso a fondeadores.	25	11.8
Aumento en la demanda de servicios de asesoramiento	12	5.7
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212*	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

*La suma no coincide con los 212 asesores que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Anexo 12. Desde su perspectiva, ¿qué estrategias podrían implementar las microfinancieras para disminuir la competencia de los prestamistas informales que atienden a los microempresarios en dificultades?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
Reducción de procesos y requisitos	121	57.1
Acelerar el tiempo de aprobación del crédito	73	34.4
Capacitación financiera	67	31.6
Incorporar en la tasa de interés los costos asociados al otorgamiento del crédito (papelería, descuentos en el desembolso)	63	29.7
Otro (especifique)	9	4.2
Total de asesores que respondieron esta pregunta	212*	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

*La suma no coincide con los 212 asesores que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Anexo 13. ¿Qué medidas específicas cree que el gobierno de El Salvador podría implementar para ampliar la cobertura de los microempresarios de subsistencia de parte de las instituciones de crédito formales?

Opciones de respuesta	Número de asesores que seleccionaron cada opción	Porcentaje de asesores
Fortalecimiento de los programas de educación financiera	111	52.4
Subsidio para recuperar exclientes morosos con poco riesgo de impago	72	34.0
Programa de reintegración que incluya el saneamiento del historial crediticio	66	31.1
Fortalecer o crear una unidad de denuncias específica sobre usura (Superintendencia del Sistema Financiero y Defensoría del Consumidor)	61	28.8
Derogar o realizar ajustes sustanciales a la ley contra la usura	33	15.6
Total	212*	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, mayo-junio de 2024.

*La suma no coincide con los 212 asesores que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Anexo 14. Número de microempresarios “desertados” encuestados por institución.

Institución	Número de encuestados	Porcentaje del total
AMC.	2	0.2
ASEI	32	4.0
CRECE CRÉDITO.	20	2.5
CREDICAMPO	100	12.4
CREDIMANA	26	3.2
FADEMYPE.	58	7.2
FOMENTA	17	2.1
FUSAI	216	26.8
HPHES	8	1.0
OPTIMA	134	16.6
PADECOM CRÉDITO	105	13.0
SAC INTEGRAL	87	10.8
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Anexo 15. Número de microempresarios “desertados” encuestados por sexo, nivel educativo y rama de actividad económica en la que se desempeñan.

Categoría	Número de encuestados	Porcentaje
Sexo		
Femenino.	572	71.1
Masculino.	233	28.9
Nivel educativo		
Sexto grado o menos.	251	31.2
Entre séptimo y noveno grado.	264	32.8
Algún grado de bachillerato.	254	31.6
Educación superior (técnica o universitaria)	36	4.5
Actividad económica		
Agropecuario.	64	8.0
Comercio.	429	53.3
Producción.	101	12.5
Servicios.	172	21.4
Transporte.	39	4.8
Fecha de creación del negocio		
Después de julio de 2021	104	15.7
Entre marzo 2020 y julio 2022	139	21.0
Hace más de cuatro años.	420	63.3
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Anexo 16. ¿Posee crédito con alguna de las siguientes instituciones financieras: AMC, ASEI, CRECE CRÉDITO, CREDICAMPO, CREDIMANA, FADEMYPE, FOMENTA, FUSAI, HPHES, OPTIMA, PADECOM CRÉDITO, ¿SAC INTEGRAL?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Sí	620	77.0
No	185	23.0
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Anexo 17. ¿Posee crédito con alguna institución financiera que no sea alguna de las siguientes: AMC, ASEI, CRECE CRÉDITO, CREDICAMPO, CREDIMANA, FADEMYPE, FOMENTA, FUSAI, HPHES, OPTIMA, PADECOM CRÉDITO, ¿SAC INTEGRAL?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
No	446	55.4
Sí	359	44.6
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Anexo 18. Número y porcentaje de microempresarios encuestados desertados de alguna microfinanciera de ASOMI que tienen y no tienen créditos con algún tipo de institución financiera

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Sí	665	82.6
No	140	17.4
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Anexo 19. Condición de los créditos otorgados por otras instituciones financieras formales a microempresarios de subsistencia desertados de alguna entidad integrante de ASOMI

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Estoy al día con mis créditos	242	67.4
Algunos créditos en mora y otros al día	94	26.2
Todos los créditos que tengo están en mora	23	6.4
Total	359	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Anexo 20. Actualmente, ¿posee algún crédito con una persona particular o un prestamista?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
No	637	79.1
Sí	168	20.9
Total	805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Anexo 21. ¿Qué factores le llevaron a buscar financiamiento con este prestamista informal (persona o empresa)?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Urgencia familiar	73	43.5
Para continuar con la operación del negocio	70	41.7
Realizar pagos de deudas	61	36.3
Otro (especifique)	8	4.8
Total	168	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 168 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Anexo 22. Acceso al crédito de microempresarios con créditos incobrables en alguna entidad financiera formal

Tiene créditos con entidades de ASOMI	Tiene créditos con otras entidades crediticias formales	Tiene créditos con prestamistas informales	No. de microempresarios	%
Sí	Sí	Sí	83	10.3
Sí	Sí	No	231	28.7
Sí	No	Sí	51	6.3
No	Sí	Sí	13	1.6
Sí	No	No	255	31.7
No	Sí	No	32	4.0
No	No	Sí	21	2.6
No	No	No	119	14.8
Total			805	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Anexo 23. ¿Cómo ha sido su experiencia al obtener financiamiento a través de las instituciones de crédito formales?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Buena	502	62.4
Regular	228	28.3
Mala	35	4.3
No he tenido crédito con instituciones de crédito formales.	40	5.0
Total		805
		100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Anexo 24. ¿Cómo ha sido su experiencia al obtener financiamiento a con una persona particular?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Buena	89	53.0
Regular	59	35.1
Mala	20	11.9
Total	168	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

Anexo 25. Factores positivos indicados por los microempresarios desertores sobre su experiencia con instituciones crediticias formales.

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Buena atención.	359	71.5
Entrega rápida del financiamiento.	230	45.8
Me ofrecieron alternativas de pago.	133	26.5
Exigen pocos requisitos.	123	24.5
Se encuentra cerca de mi zona.	119	23.7
Fueron ellos quienes creyeron en mí cuando inicié mi negocio.	105	20.9
Me brindan otros servicios complementarios (asesoría financiera, seguros)	65	12.9
Es la única opción que conozco.	16	3.2
Total	502	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 502 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Anexo 26. Factores positivos indicados por los microempresarios desertores sobre su experiencia con prestamistas particulares.

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Exige menos requisitos	45	50.6
Entrega rápida del financiamiento	43	48.3
Me proporcionan crédito a pesar de que tengo un mal récord crediticio	38	42.7
Buena atención	25	28.1
Se encuentra cerca de mi zona	16	18.0
Me cobran a domicilio	11	12.4
Fueron ellos quienes creyeron en mi cuando inicie mi negocio	4	4.5
Total	89	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 89 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Anexo 27. Factores negativos indicados por los microempresarios desertores sobre su experiencia con instituciones crediticias formales

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Altas tasas de interés	20	57.1
Demasiado tiempo de espera para recibir el dinero	13	37.1
Mala atención	11	31.4
Falta de claridad de las obligaciones adquiridas	10	28.6
Muchos recargos extra	9	25.7
Exigen muchos requisitos	6	17.1
Total	35	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 35 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Anexo 28. Factores negativos indicados por los microempresarios desertores sobre su experiencia con prestamistas particulares

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Las tasas de interés que me ofrecen son muy altas	15	75.0
Miedo que esta persona me haga daño si no pago	9	45.0
Los pagos que realizo me dejan casi sin nada	8	40.0
Me presionaron para adquirir el crédito	4	20.0
Me preocupa que no tengo nada por escrito	2	10.0
Total	20	17.1

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 20 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Anexo 29. Tipos de apoyo o recursos que los microempresarios de subsistencia desertores creen que serían más útiles para ayudarlo a mejorar su situación financiera

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Acceso a programas de reestructuración de deudas con tasas de interés más bajas	424	52.7
Asesoría personalizada sobre cómo manejar mi dinero y deudas	329	40.9
Capacitación en gestión financiera para mejorar la administración de los recursos y evitar acumulación de deudas	250	31.1
Acceso a subvenciones del estado o fondos de ayuda para empresas con problemas de deuda	145	18.0
Total	805	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 805 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Anexo 30. ¿Qué le gustaría que las instituciones de crédito formales hagan para abordar sus necesidades como microempresario emproblematado?

Opciones de respuesta	No. de encuestados	Porcentaje
Reducción de tasas de interés	583	72.4
Flexibilización de requisitos de crédito	330	41.0
Que no me cobren comisiones	186	23.1
Agilizar el tiempo de entrega del dinero	166	20.6
Mayor diversidad de productos financieros	132	16.4
Que me atiendan mejor	61	7.6
Total	805	

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI, junio-julio de 2024.

*La suma no coincide con los 805 microempresarios que respondieron esta pregunta porque tenían la posibilidad de seleccionar más de una opción.

Capítulo 5: Estado de la digitalización de las MYPES en El Salvador

Anexo 1. Clasificación de las MYPES según tamaño

Categoría MYPE	Ventas mensuales
Subsistencia	Hasta US\$ 1,500
Acumulación simple	De US\$ 1,501 a US\$ 3,00
Acumulación ampliada	US\$ 3,001 a US\$ 6,000
Expansión	De US\$6,001 a US\$ 15,000
Pequeña empresa	De US\$ 15,001 a US\$ 150,000

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 2. Distribución de las MYPES según tamaño

Categoría MYPE	Número	Porcentaje
Subsistencia	580,743	67.9
Acumulación simple	118,577	13.9
Acumulación ampliada	56,937	6.7
Expansión	58,305	6.8
Pequeña empresa	40,352	4.7
Total MYPES	854,914	100.0

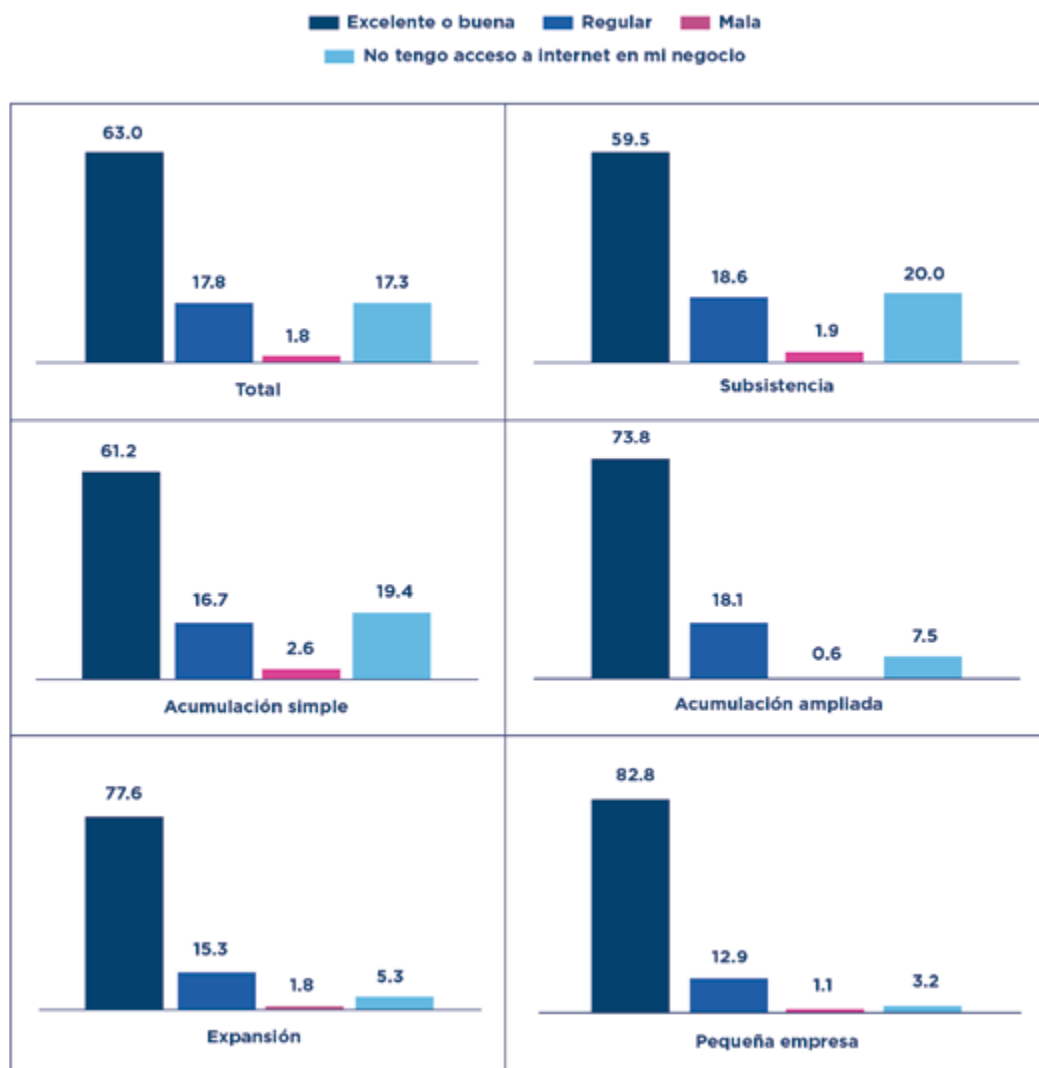
Fuente: Estimaciones del Observatorio MYPE basadas en la EHPM 2023.

Anexo 3. Características generales de la muestra real y ajustada

Categoría de análisis	Población MYPE	Muestra real	Frecuencia porcentual sin ajuste	Peso promedio por encuesta	Frecuencia porcentual ajustada
Total	854,914	1080	100.0	791.6	100.0
Tamaño					
Subsistencia	580,743.0	430	39.8	1,350.6	67.9
Acumulación simple	118,577.0	227	21.0	522.4	13.9
Acumulación ampliada	56,937.0	160	14.8	355.9	6.7
Expansión	58,305.0	170	15.7	343.0	6.8
Pequeña empresa	40,352.0	93	8.6	433.9	4.7
Sexo					
Femenino	508,693.3	598	55.4	850.7	59.5
Masculino	346,220.7	482	44.6	718.3	40.5
Nivel educativo					
Sexto grado o menos	135,034.8	141	13.1	957.7	15.8
Entre séptimo y noveno grado	206,048.5	228	21.1	903.7	24.1
Algún grado de bachillerato	331,315.9	429	39.7	772.3	38.8
Educación superior (técnica o universitaria)	182,514.8	282	26.1	647.2	21.3
Actividad económica					
Agropecuario	59,558.9	72	6.7	827.2	7.0
Comercio	395,694.3	481	44.5	822.6	46.3
Producción	104,266.5	139	12.9	750.1	12.2
Servicios	188,358.6	257	23.8	732.9	22.0
Transporte	107,035.7	131	12.1	817.1	12.5
Formalidad					
Informal	692,175.5	208	73.7	3,327.8	81.0
Semiformal	129,692.5	76	19.3	1,706.5	15.2
Formal	33,045.9	796	7.0	41.5	3.9

Fuente: Estimaciones del Observatorio MYPE basadas en la EHPM 2023.

Anexo 4. Acceso y calidad del servicio de internet entre empresarios MYPE, según tamaño del negocio



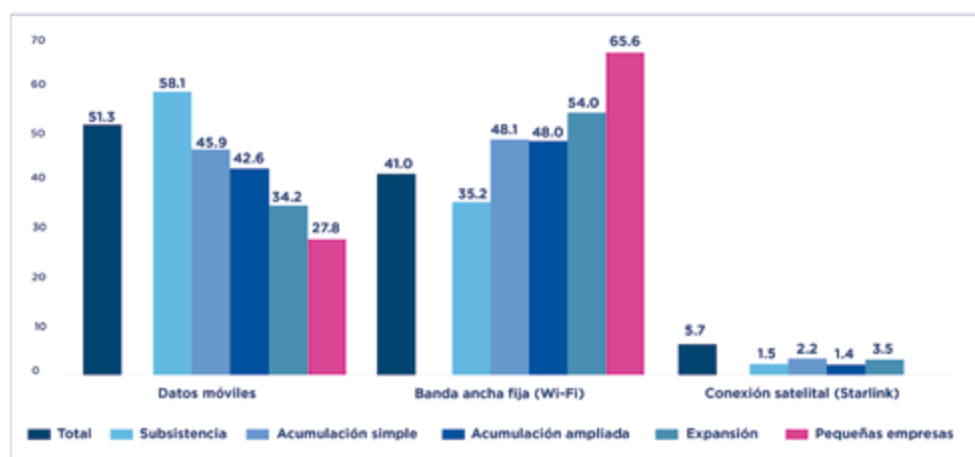
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 5. Acceso y calidad del internet de los empresarios MYPE

Categoría de análisis	Excelente o buena	Regular	Mala	No tengo acceso a Internet en mi negocio
Total	63.0	17.8	1.8	17.3
Sexo				
Femenino	60.7	18.6	1.9	18.7
Masculino	66.4	16.6	1.8	15.2
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	43.8	22.7	1.8	31.8
Entre séptimo y noveno grado	60.4	16.5	2.1	21.0
Algún grado de bachillerato	65.5	18.4	2.2	14.0
Educación superior (técnica o universitaria)	75.9	14.8	1.0	8.4
Actividad económica				
Agropecuario	69.9	13.8	0.9	15.4
Comercio	59.1	19.6	1.5	19.7
Producción	67.6	12.4	2.5	17.6
Servicios	56.1	20.3	3.2	20.4
Transporte	81.5	14.4	0.5	3.6
Formalidad				
Informal	59.7	18.4	2.1	19.8
Semiformal	76.8	15.1	0.8	7.3
Formal	79.5	16.0	1.3	3.2

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 6. Tipo de conexión a internet que utilizan los empresarios MYPE de acuerdo con el tamaño de su negocio. Porcentaje de empresarios



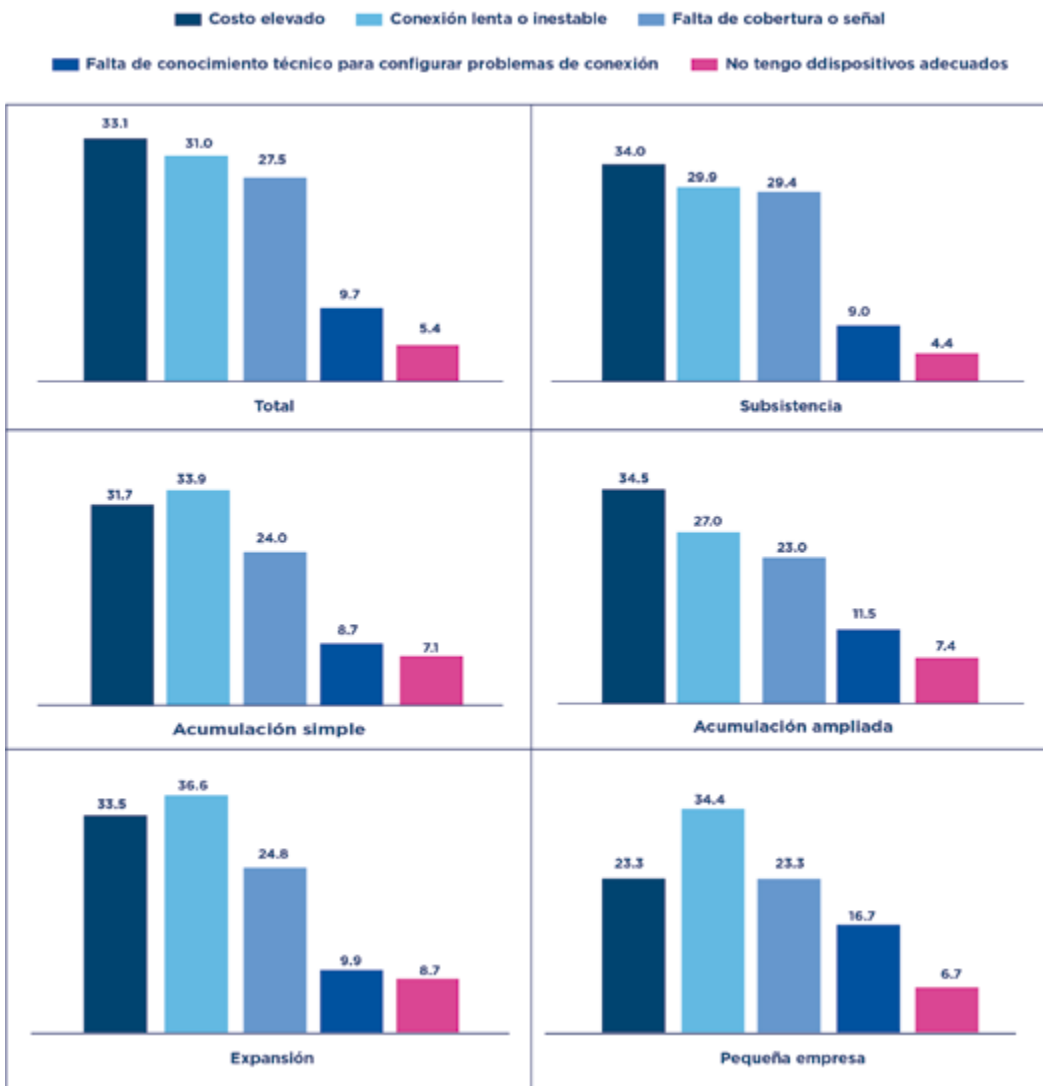
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 7. Tipo de conexión a internet que utilizan los empresarios MYPE en su negocio. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Datos móviles	Banda ancha fija (Wi-Fi)	Conexión satelital (Starlink)	Otro
Total	51.8	41.0	5.7	1.5
Sexo				
Femenino	51.0	41.6	1.6	5.8
Masculino	52.8	40.2	1.5	5.4
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	59.0	22.7	5.4	7.9
Entre séptimo y noveno grado	56.7	32.2	1.0	10.0
Algún grado de bachillerato	52.3	42.2	1.3	4.3
Educación superior (técnica o universitaria)	42.1	55.0	0.4	2.5
Actividad económica				
Agropecuario	61.9	22.4	5.4	10.3
Comercio	51.7	41.9	0.8	5.7
Producción	44.7	47.7	1.6	6.0
Servicios	46.7	49.2	1.3	2.8
Transporte	60.2	30.1	2.5	7.2
Formalidad				
Informal	54.4	38.2	1.8	5.6
Semiformal	49.8	43.1	0.9	6.2
Formal	13.0	83.0	0.0	4.1

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 8. Principales dificultades de acceso a internet que enfrentan los empresarios MYPE de acuerdo con el tamaño de su negocio. Porcentaje de empresarios



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 9. Principales problemas de acceso a internet que enfrentan los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F
Total	33.1	31.0	27.5	9.7	5.4	5.0
Sexo						
Femenino	32.7	31.6	30.6	8.3	4.4	4.6
Masculino	33.7	30.2	28.0	11.6	6.9	5.7
Nivel educativo						
Sexto grado o menos	39.8	19.6	30.7	14.7	3.6	4.4
Entre séptimo y noveno grado	31.1	30.9	27.1	10.6	7.1	3.7
Algún grado de bachillerato	33.7	30.5	24.1	8.3	5.8	6.0
Educación superior (técnica o universitaria)	30.4	38.3	31.9	8.3	4.0	5.1
Actividad económica						
Agropecuaria	24.9	33.2	32.2	5.4	9.3	6.7
Comercio	32.3	31.1	29.3	8.7	5.2	4.4
Producción	40.3	33.5	20.7	5.7	5.5	3.5
Servicios	37.2	25.4	26.8	15.6	4.8	4.7
Transporte	27.8	36.0	26.4	9.3	5.1	8.2
Formalidad						
Informal	34.7	29.6	27.2	8.8	5.4	5.3
Semiformal	27.0	35.9	27.9	11.5	5.8	3.1
Formal	27.8	38.0	30.3	17.5	4.9	7.9

A: Costo elevado.

B: Conexión lenta o inestable.

C: Falta de cobertura o señal.

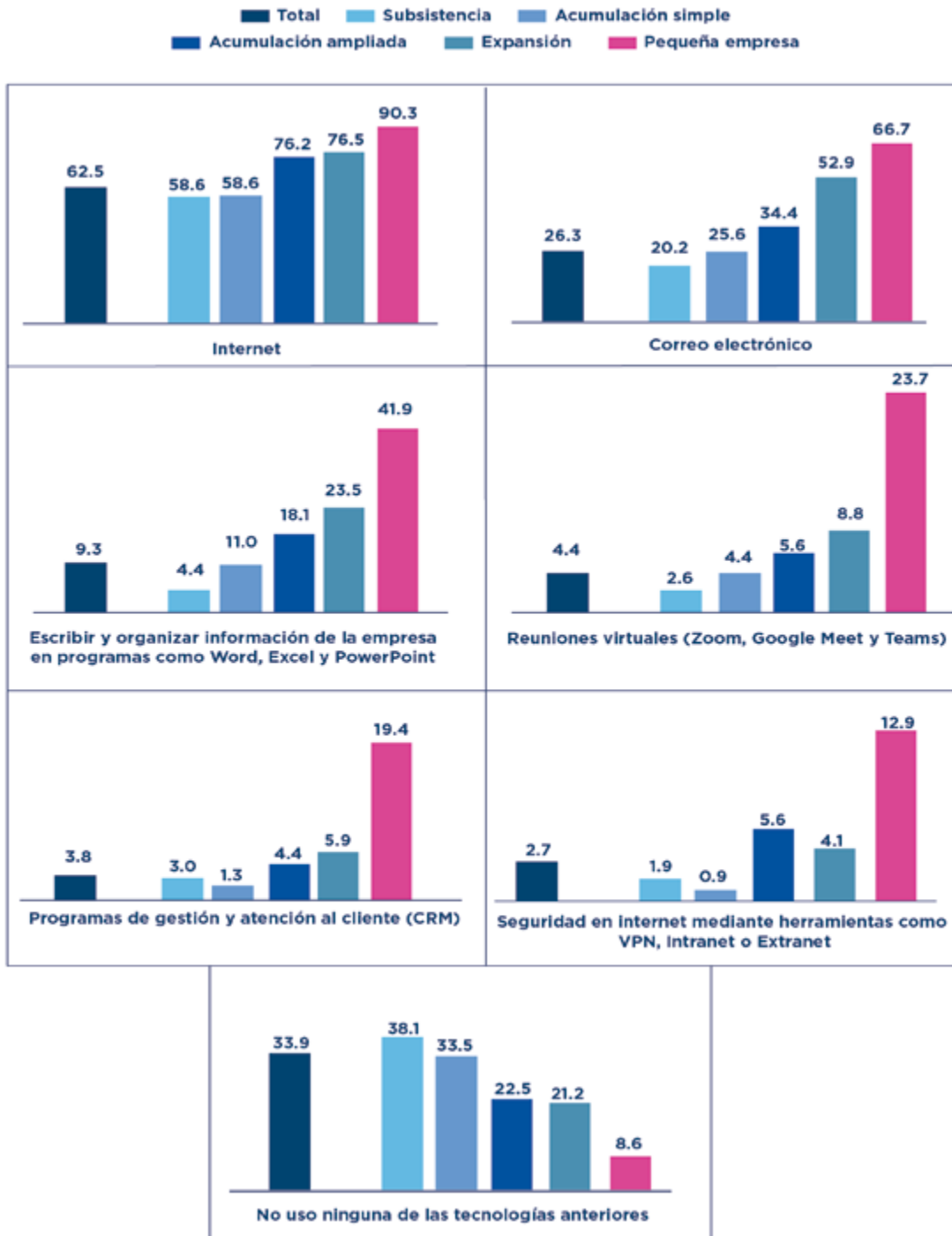
D: Falta de conocimiento técnico para configurar o solucionar problemas de conexión.

E: No tengo dispositivos adecuados.

F: Otro (especifique).

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 10. Uso de tecnologías por parte de los empresarios MYPE en las actividades cotidianas de sus negocios, según el tamaño de estos. Porcentaje de empresarios



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 11. Principales tecnologías que utilizan los empresarios MYPE en las actividades cotidianas de sus negocios. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F
Total	33.1	31.0	27.5	9.7	5.4	5.0
Sexo						
Femenino	32.7	31.6	30.6	8.3	4.4	4.6
Masculino	33.7	30.2	23.0	11.6	6.9	5.7
Nivel educativo						
Sexto grado o menos	39.8	19.6	30.7	14.7	3.6	4.4
Entre séptimo y noveno grado	31.1	30.9	27.1	10.6	7.1	3.7
Algún grado de bachillerato	33.7	30.5	24.1	8.3	5.8	6.0
Educación superior (técnica o universitaria)	30.4	38.3	31.9	8.3	4.0	5.1
Actividad económica						
Agropecuario	24.9	33.2	32.2	5.4	9.3	6.7
Comercio	32.3	31.1	29.3	8.7	5.2	4.4
Producción	40.3	33.5	20.7	5.7	5.5	3.5
Servicios	37.2	25.4	26.8	15.6	4.8	4.7
Transporte	27.8	36.0	26.4	9.3	5.1	8.2
Formalidad						
Informal	34.7	29.6	27.2	8.8	5.4	5.3
Semiformal	27.0	35.9	27.9	11.5	5.8	3.1
Formal	27.8	38.0	30.3	17.5	4.9	7.9

A: Internet.

B: Correo electrónico.

C: Escribir y organizar información de la empresa en programas como Word, Excel y PowerPoint.

D: Reuniones virtuales (Zoom, Google Meet y Teams).

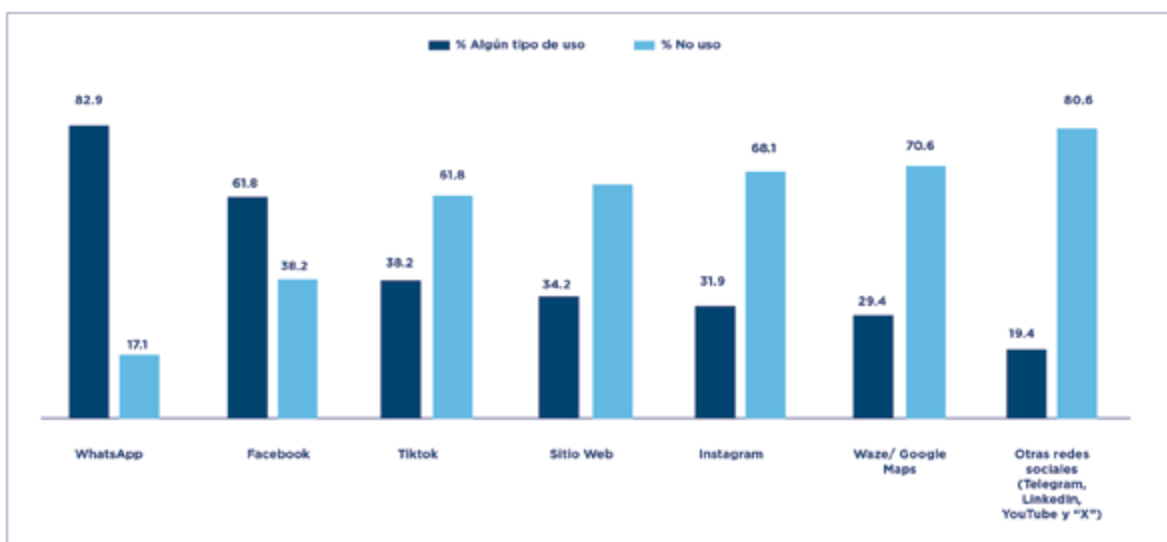
E: Programas y metodologías digitales de gestión y atención al cliente (CRM).

F: Seguridad en internet mediante herramientas como VPN (red privada virtual), Intranet (red privada de una empresa) o Extranet (red privada compartida con socios).

G: No uso ninguna de las tecnologías anteriores.

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 12. Uso de canales y redes sociales en la gestión de las MYPES*



*Entre los usos considerados se incluye: la atención de clientes, ventas, inversión en publicidad y otros usos.

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 13. Uso de WhatsApp en el negocio de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 14. Uso de WhatsApp entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de WhatsApp	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	82.9	39.2	23.1	3.7
Sexo				
Femenino	82.6	37.2	22.2	3.2
Masculino	83.2	42.0	24.5	4.6
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	78.3	20.1	22.2	3.0
Entre séptimo y noveno grado	79.6	36.2	16.5	2.3
Algún grado de bachillerato	83.5	40.3	21.7	5.0
Educación superior (técnica o universitaria)	88.8	54.5	34.1	3.5
Actividad económica				
Agropecuario	84.7	19.9	15.3	5.4
Comercio	79.5	32.5	23.6	3.7
Producción	88.4	49.1	32.0	5.2
Servicios	82.8	47.5	23.6	1.3
Transporte	88.9	50.0	16.5	5.8
Formalidad				
Informal	81.5	37.7	22.0	3.1
Semiformal	90.3	41.9	26.9	6.1
Formal	82.4	58.0	21.8	8.4

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 15. Uso de Facebook en el negocio de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 16. Uso de Facebook entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de Facebook	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	61.8	18.8	12.4	4.4
Sexo				
Femenino	62.1	18.7	12.9	2.8
Masculino	61.3	19.0	11.8	6.8
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	51.8	13.9	8.0	0.7
Entre séptimo y noveno grado	64.4	12.6	6.0	2.4
Algún grado de bachillerato	62.5	22.1	14.0	4.3
Educación superior (técnica o universitaria)	64.9	23.5	20.2	9.6
Actividad económica				
Agropecuario	58.6	8.7	9.3	3.1
Comercio	61.1	18.7	13.2	2.9
Producción	66.5	23.6	14.3	4.4
Servicios	60.4	17.9	12.1	7.0
Transporte	63.7	21.9	10.2	5.8
Formalidad				
Informal	59.4	17.7	12.6	2.4
Semiformal	71.4	23.7	11.0	10.3
Formal	74.1	23.6	14.5	23.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 17. Uso de TikTok en el negocio de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 18. Uso de TikTok entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de TikTok	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	38.2	5.6	5.7	1.8
Sexo				
Femenino	38.6	4.9	5.7	1.7
Masculino	37.5	6.7	5.6	2.0
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	38.2	4.6	5.2	1.4
Entre séptimo y noveno grado	41.3	4.6	3.2	1.0
Algún grado de bachillerato	33.3	5.5	5.5	1.9
Educación superior (técnica o universitaria)	43.4	7.8	8.9	2.8
Actividad económica				
Agropecuario	44.5	1.2	3.4	0.9
Comercio	36.1	4.2	5.3	1.9
Producción	43.8	9.6	8.2	2.5
Servicios	35.2	5.9	5.8	1.9
Transporte	42.0	9.0	5.6	1.1
Formalidad				
Informal	36.1	4.7	5.2	1.2
Semiformal	50.3	9.7	7.8	3.8
Formal	32.8	9.4	6.0	7.3

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 20. Uso de sitio web en el negocio de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 21. Uso de sitio web entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de TikTok	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	34.2	15.8	9.3	3.6
Sexo				
Femenino	34.0	16.4	8.9	2.1
Masculino	34.4	14.9	9.9	5.8
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	30.0	10.8	6.6	1.8
Entre séptimo y noveno grado	32.5	12.2	7.9	2.4
Algún grado de bachillerato	33.9	17.3	8.6	3.3
Educación superior (técnica o universitaria)	39.7	20.6	14.3	6.8
Actividad económica				
Agropecuario	29.2	13.7	8.9	0.9
Comercio	34.4	13.5	9.8	3.2
Producción	41.0	26.7	12.2	3.5
Servicios	30.0	12.3	7.3	5.0
Transporte	36.6	21.0	8.7	4.0
Formalidad				
Informal	30.5	13.5	8.1	1.8
Semiformal	50.7	26.9	15.0	11.5
Formal	45.6	19.8	12.9	9.7

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 22. Uso de Instagram en el negocio de los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 23. Uso de Instagram entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de Instagram	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	31.9	8.7	6.3	3.4
Sexo				
Femenino	30.2	7.8	6.7	2.4
Masculino	34.3	10.0	5.7	4.7
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	23.9	5.0	6.3	1.6
Entre séptimo y noveno grado	30.8	6.3	2.3	0.7
Algún grado de bachillerato	29.6	8.7	5.8	2.7
Educación superior (técnica o universitaria)	43.1	13.9	11.7	8.9
Actividad económica				
Agropecuario	31.7	2.9	2.8	1.5
Comercio	30.7	7.3	6.0	1.4
Producción	31.5	10.2	7.0	3.8
Servicios	35.1	11.5	7.7	7.2
Transporte	31.2	10.4	6.1	4.5
Formalidad				
Informal	27.4	6.4	5.8	1.4
Semiformal	47.8	16.8	9.2	8.4
Formal	62.8	24.9	6.0	24.1

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 24. Uso de Waze o Google Maps entre los empresarios MYPE



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 25. Uso de Waze o Google Maps entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Uso de Instagram	Atiendo clientes	Efectúo ventas	Pago Publicidad
Total	31.9	8.7	6.3	3.4
Sexo				
Femenino	30.2	7.8	6.7	2.4
Masculino	34.3	10.0	5.7	4.7
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	23.9	5.0	6.3	1.6
Entre séptimo y noveno grado	30.8	6.3	2.3	0.7
Algún grado de bachillerato	29.6	8.7	5.8	2.7
Educación superior (técnica o universitaria)	43.1	13.9	11.7	8.9
Actividad económica				
Agropecuario	31.7	2.9	2.8	1.5
Comercio	30.7	7.3	6.0	1.4
Producción	31.5	10.2	7.0	3.8
Servicios	35.1	11.5	7.7	7.2
Transporte	31.2	10.4	6.1	4.5
Formalidad				
Informal	27.4	6.4	5.8	1.4
Semiformal	47.8	16.8	9.2	8.4
Formal	62.8	24.9	6.0	24.1

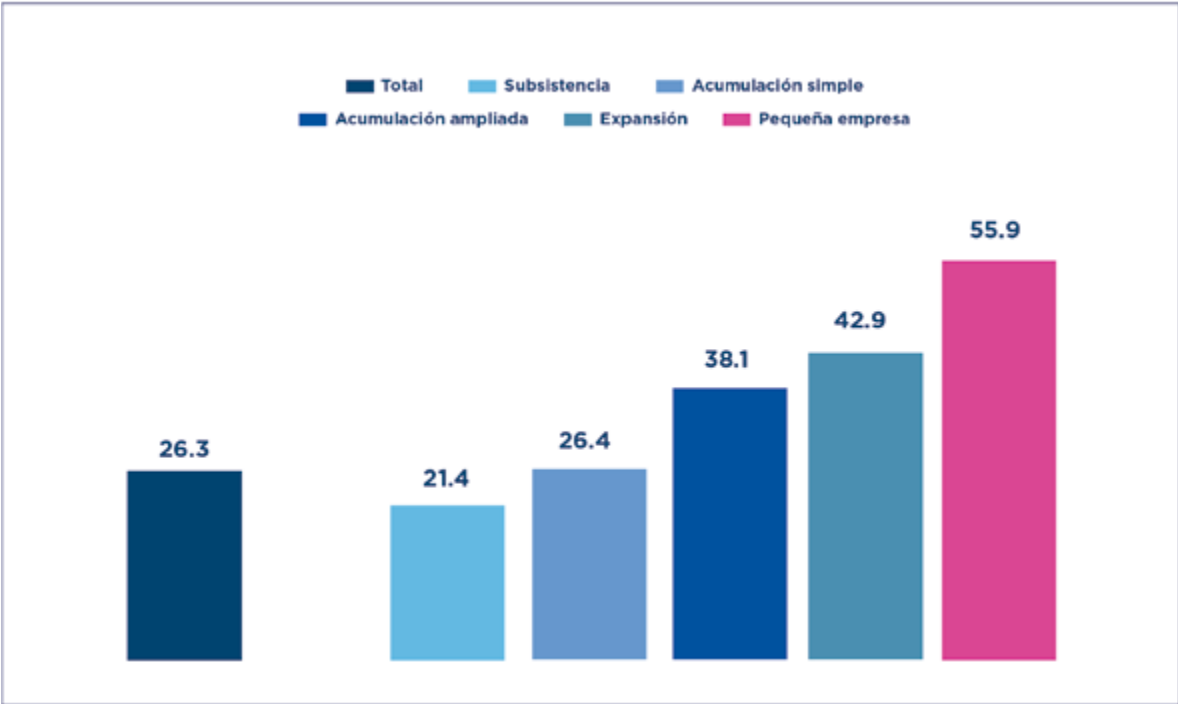
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 26. Uso de otras redes sociales como Telegram, LinkedIn, YouTube y X entre los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 27. Porcentaje de empresarios MYPE que usan herramientas digitales para cobrar los productos o servicios que venden



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 28. Porcentaje de empresarios MYPE que usan herramientas digitales para cobrar los productos o servicios que venden

Categoría de análisis	Sí	No
Total	26.3	73.7
Sexo		
Femenino	24.2	75.8
Masculino	29.3	70.7
Nivel educativo		
Sexto grado o menos	16.0	84.0
Entre séptimo y noveno grado	17.4	82.6
Algún grado de bachillerato	28.8	71.2
Educación superior (técnica o universitaria)	39.4	60.6
Actividad económica		
Agropecuario	24.0	76.0
Comercio	23.8	76.2
Producción	29.9	70.1
Servicios	25.4	74.6
Transporte	35.1	64.9
Formalidad		
Informal	81.5	79.6
Semiformal	90.3	55.4
Formal	82.4	21.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 29. Herramientas digitales de pago utilizadas por las MYPES para cobrar los productos o servicios que venden. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F	G
Total	17.4	11.7	3.5	2.7	1.6	1.3	3.9
Tamaño							
Subsistencia	12.8	7.2	3.3	1.4	0.2	0.5	4.7
Acumulación simple	18.1	15.4	1.8	0.9	1.8	1.8	1.8
Acumulación ampliada	27.5	22.5	3.7	7.5	4.4	1.2	2.5
Expansión	12.8	7.2	3.3	1.4	0.2	0.5	4.7
Pequeña empresa	48.4	33.3	11.8	16.1	10.8	7.5	3.2
Sexo							
Femenino	15.0	9.1	2.7	2.1	1.5	1.0	4.6
Masculino	20.9	15.5	4.7	3.4	1.6	1.6	2.9
Nivel educativo							
Sexto grado o menos	5.3	3.5	1.3	1.3	0.7	0.4	9.2
Entre séptimo y noveno grado	7.4	4.7	1.6	1.7	1.2		5.4
Algún grado de bachillerato	20.3	13.9	3.2	2.0	1.2	0.3	2.1
Educación superior (técnica o universitaria)	32.4	21.6	7.9	5.9	3.3	5.1	1.7
Actividad económica							
Agropecuario	12.0	2.8	2.8	0.6	0.0	1.5	9.6
Comercio	13.4	3.0	3.0	1.8	0.8	1.4	4.4
Producción	23.9	5.3	5.3	2.3	3.3	1.6	3.8
Servicios	18.8	3.2	3.2	3.9	2.7	1.2	0.8
Transporte	26.5	4.6	4.6	5.1	1.5	0.7	4.5
Formalidad							
Informal	12.5	6.6	2.8	1.3	0.5	0.7	4.3
Semiformal	32.7	24.9	6.4	6.2	4.9	2.7	2.4
Formal	60.4	67.4	6.1	17.1	10.8	7.6	2.6

A: Transferencias bancarias (TRANSFER 365, UNI)

B: Pagos en línea con tarjeta de crédito o débito (QR o POS)

C: Pin de retiro en cajero

D: Links de pago

E: Plataforma de pago electrónico (CUBO, NICO, WOMPI, entre otros)

F: Pagos en criptomonedas (a través de Chivo Wallet u otras)

G: No uso ninguna de las herramientas anteriores

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

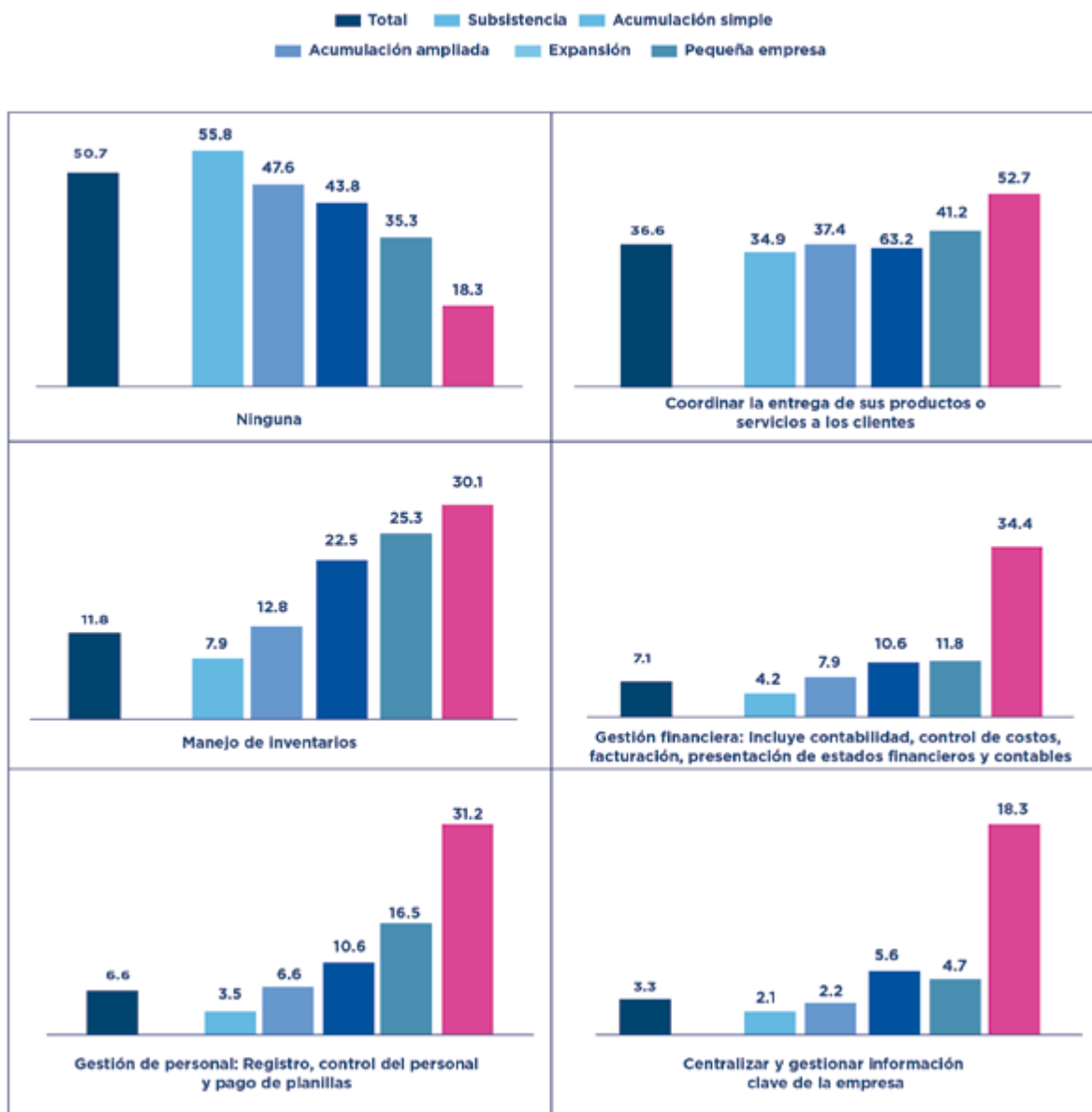
Anexo 30. Porcentaje de empresarios MYPE que reciben pagos por transferencia bancaria, según herramienta digital utilizada*

Herramienta digital utilizada	Porcentaje de empresarios
Transfer365	81.8
Transferencia UNI	11.7
Otro	6.5

*Los porcentajes no se refieren al universo total de empresarios MYPE, sino exclusivamente al subconjunto que percibe pagos a través de transferencias bancarias.

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 31. Actividades internas de los negocios de las MYPES con algún nivel de digitalización



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 32. Actividades internas de las MYPES con algún nivel de digitalización

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F
Total	50.7	36.6	11.8	7.1	6.6	3.3
Sexo						
Femenino	49.2	40.9	9.6	5.6	4.4	2.7
Masculino	52.8	30.3	15.1	9.3	9.8	4.1
Nivel educativo						
Sexto grado o menos	62.7	26.1	8.9	5.5	2.3	2.7
Entre séptimo y noveno grado	50.3	36.0	6.2	7.5	3.2	2.5
Algún grado de bachillerato	52.5	37.3	12.0	5.2	4.8	2.1
Educación superior (técnica o universitaria)	39.0	43.8	19.9	11.1	16.8	6.8
Actividad económica						
Agropecuaria	62.4	27.8	7.7	5.8	2.9	0.0
Comercio	49.2	38.8	13.0	5.1	4.1	2.6
Producción	44.6	44.9	12.4	6.5	10.2	2.0
Servicios	46.3	37.2	12.9	12.6	8.8	5.9
Transporte	63.6	24.1	7.0	6.0	10.4	4.5
Formalidad						
Informal	55.8	35.1	8.3	3.7	2.7	1.2
Semiformal	33.3	40.2	19.1	14.0	18.5	10.8
Formal	13.1	52.8	57.1	50.8	41.5	16.6

A: Ninguna

B: Coordinar la entrega de sus productos o servicios a los clientes

C: Manejo de inventarios

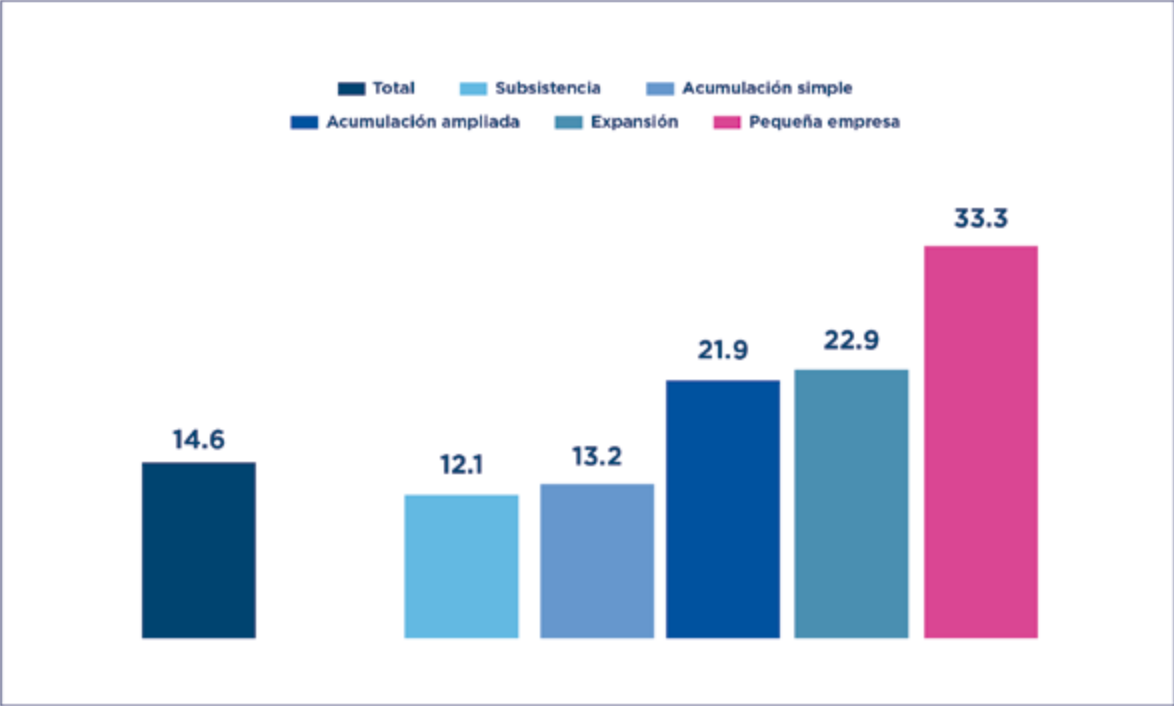
D: Gestión financiera: incluye contabilidad, control de costos, facturación, presentación de estados financieros y contables

E: Gestión de personal: registro, control del personal y pago de planillas

F: Centralizar y gestionar información clave de la empresa

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 33. Porcentaje de empresarios MYPE que utiliza herramientas digitales para capacitarse o formar a su personal



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 34. Porcentaje de empresarios que usan y no usan herramientas digitales para capacitarse o formar al personal

Categoría de análisis	Sí	No
Total	85.4	14.6
Sexo		
Femenino	87.4	12.6
Masculino	82.4	17.6
Nivel educativo		
Sexto grado o menos	90.0	10.0
Entre séptimo y noveno grado	90.6	9.4
Algún grado de bachillerato	85.5	14.5
Educación superior (técnica o universitaria)	75.8	24.2
Actividad económica		
Agropecuario	86.9	13.1
Comercio	88.3	11.7
Producción	84.7	15.3
Servicios	83.5	16.5
Transporte	77.6	22.4
Formalidad		
Informal	89.4	10.6
Semiformal	68.5	31.5
Formal	67.0	33.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 35. Herramientas digitales de formación utilizadas por los empresarios MYPE. En porcentaje de empresarios

Tipo de herramienta	Porcentaje de empresarios
Tutoriales gratuitos en internet (YouTube, blogs, etc).	9.3
Plataformas de cursos en línea (Coscurrea, Udemy, edX, etc).	4.5
Webinars o capacitaciones virtuales	3.7
Aplicaciones de aprendizaje móvil (Duolingo, Skillshare, etc).	1.5
Otro	0.7

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 36. Porcentaje de empresarios que usan herramientas de inteligencia artificial en el negocio

Categoría de análisis	No	Sí
Total	94.1	5.9
Tamaño		
Subsistencia	95.6	4.4
Acumulación simple	93.4	6.6
Acumulación ampliada	91.9	8.1
Expansión	90.6	9.4
Pequeña empresa	82.8	17.2
Sexo		
Femenino	95.5	4.5
Masculino	92.0	8.0
Nivel educativo		
Sexto grado o menos	95.9	4.1
Entre séptimo y noveno grado	96.0	4.0
Algún grado de bachillerato	96.3	3.7
Educación superior (técnica o universitaria)	86.6	13.4
Actividad económica		
Agropecuario	92.3	7.7
Comercio	95.2	4.8
Producción	94.4	5.6
Servicios	92.9	7.1
Transporte	92.7	7.3
Formalidad		
Informal	96.0	4.0
Semiformal	84.6	15.4

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 37. Actividades realizadas con inteligencia artificial por empresarios MYPE (porcentaje del total)

Tipo de Actividades	Porcentaje de empresarios
Atención al cliente	3.2
Campañas publicitarias	2.5
Análisis de datos	1.6
Automatización de tareas repetitivas	1.3
Recursos humanos	0.5
Otros	0.2

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 38. Principales oportunidades de la digitalización identificadas por los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios.



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 39. Principales oportunidades que ofrece la digitalización. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	A	B	C	D	E
Total	62.1	29.4	17.1	16.5	9.1
Sexo					
Femenino	65.2	28.5	14.4	11.8	8.2
Masculino	57.6	30.8	21.2	23.3	10.5
Nivel educativo					
Sexto grado o menos	55.8	25.8	10.3	11.6	6.4
Entre séptimo y noveno grado	54.6	22.3	13.4	15.9	6.2
Algún grado de bachillerato	67.4	29.7	15.7	15.0	8.9
Educación superior (técnica o universitaria)	65.8	39.5	28.9	23.3	14.9
Actividad económica					
Agropecuario	52.3	18.9	14.0	21.8	8.0
Comercio	65.3	28.2	14.0	13.5	8.0
Producción	67.7	33.4	24.1	16.6	13.8
Servicios	61.9	33.2	17.8	17.0	10.6
Transporte	50.8	29.2	22.3	23.5	6.8
Formalidad					
Informal	63.0	26.4	13.8	14.2	7.6
Semiformal	54.1	41.4	26.1	24.5	14.1
Formal	75.3	43.9	52.2	31.6	21.1

A: Aumentar la visibilidad y acceder a nuevos mercados

B: Facilitar la comunicación y gestión de pagos con clientes y proveedores

C: Mejorar la productividad y eficiencia en las operaciones

D: Reducir costos operativos

E: Acceder a capacitación y formación en línea

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 40. Principales obstáculos que enfrentan las MYPES para digitalizarse. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F	G
Total	35.7	24.7	17.7	14	10.4	8.8	6.4
Tamaño							
Subsistencia	36.3	25.1	15.1	14.7	9.3	7.4	5.6
Acumulación simple	32.2	29.1	20.3	15.4	12.8	9.7	7.5
Acumulación ampliada	31.2	24.4	25.6	10.0	14.4	10.0	6.2
Expansión	36.5	18.2	25.3	11.8	11.8	14.7	7.6
Pequeña empresa	43.0	15.1	25.8	8.6	10.8	15.1	14.0
Sexo							
Femenino	37.3	23.2	14.9	16.5	11.3	8.4	7.4
Masculino	33.4	26.9	21.9	10.2	8.9	9.3	5.0
Nivel educativo							
Sexto grado o menos	44.1	20.5	16.7	18.3	9.0	2.6	4.9
Entre séptimo y noveno grado	29.2	32.3	13.5	19.3	8.8	8.5	7.1
Algún grado de bachillerato	40.1	23.5	18.8	9.2	10.4	7.3	3.9
Educación superior (técnica o universitaria)	28.8	21.3	21.4	13.2	13.1	16.4	11.3
Actividad económica							
Agropecuario	46.4	24.2	11.0	10.4	3.3	3.9	4.5
Comercio	35.6	24	17.5	14.1	10.7	7.1	6.3
Producción	34.6	33.1	18.9	10.5	10.7	10.7	6.1
Servicios	31.2	24.7	17.4	18.7	12.8	10.8	9.3
Transporte	39.0	19.1	21.8	10.5	8.5	12.2	3.3
Formalidad							
Informal	35.1	26.4	16.6	14.7	10.8	7.0	6.1
Semiformal	39.8	16.6	20.0	10.1	8.3	13.1	8.2
Formal	31.8	20.8	32.0	14.4	8.7	28.3	7.4

A: Ningún obstáculo.

B: Alto costo.

C: Falta de conocimientos o capacitación en herramientas digitales.

D: Falta de acceso a internet de calidad.

E: Falta de confianza en el uso de tecnología.

F: Dificultad para encontrar proveedores tecnológicos adecuados.

G: Resistencia al cambio por parte de colaboradores o clientes.

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Capítulo 6: El peso del trabajo doméstico y de cuidado en el empresariado MYPE salvadoreño

Anexo 1. Clasificación de las MYPES según tamaño

Categoría MYPE	Ventas mensuales
Subsistencia	Hasta US \$ 1,500
Acumulación simple	De US \$1,501 a US \$3,000
Acumulación ampliada	US \$3,001 a US \$6,000
Expansión	De US \$6,001 a US \$15,000
Pequeña empresa	De US \$15,001 a US \$150,000

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 2. Distribución de las MYPES según tamaño

Categoría MYPE	Número	Porcentaje
Subsistencia	580,743	67.9
Acumulación simple	118,577	13.9
Acumulación ampliada	56,937	6.7
Expansión	58,305	6.8
Pequeña empresa	40,352	4.7
Total MYPES	854,914	100.0

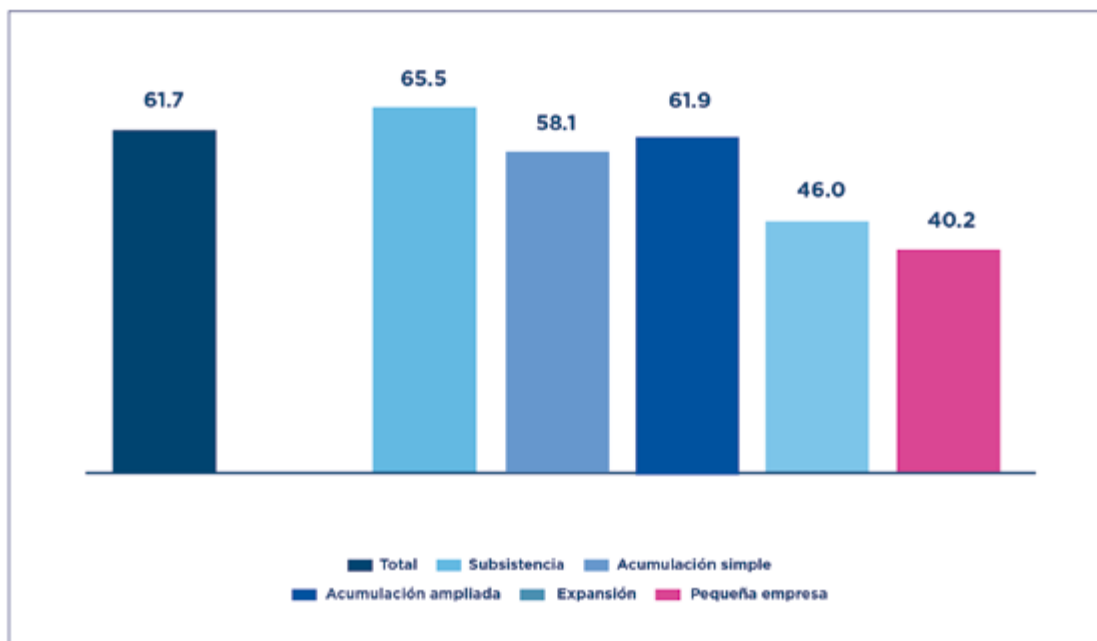
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 3. Características generales de la muestra real y ajustada

Categoría de análisis	Población MYPE	Muestra real	Frecuencia porcentual sin ajuste	Peso promedio o por encuesta	Frecuencia porcentual ajustada
Total	854,914	1,472	100.0	791.6	100.0
Tamaño					
Subsistencia	580,743.0	675	39.8	860.4	67.9
Acumulación simple	118,577.0	322	21.0	368.3	13.9
Acumulación ampliada	56,937.0	210	14.8	271.1	6.7
Expansión	58,305.0	163	15.7	357.7	6.8
Pequeña empresa	40,352.0	102	8.6	395.6	4.7
Sexo					
Femenino	555,459.6	894	55.4	621.3	65.0
Masculino	299,454.4	578	44.6	518.1	35.0
Tipo de hogar					
Unipersonal	143,169.0	251	17.1	570.4	16.7
Monoparental	160,694.6	256	17.4	627.7	18.8
Pareja	150,806.5	264	17.9	571.2	17.6
Nuclear	179,111.3	325	22.1	551.1	21
Extenso	221,132.6	376	25.5	588.1	25.9

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 4 Porcentaje de empresarios MYPE que realizan tareas domésticas sin recibir una remuneración de acuerdo con el tamaño del negocio



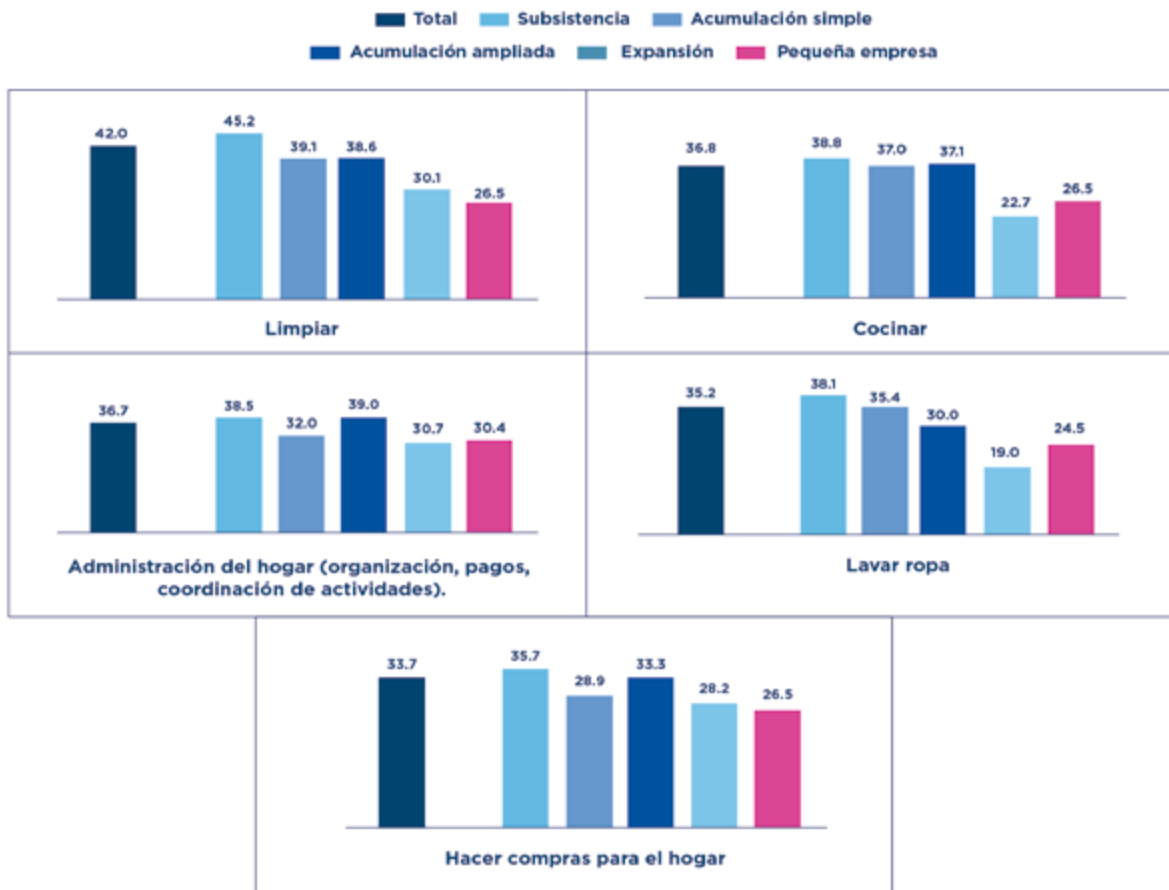
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 5. Porcentaje de empresarios MYPE que realizan tareas domésticas sin recibir una remuneración

Categoría de análisis	Sí	No
Total	61.7	38.3
Sexo		
Hombre	49.8	50.2
Mujer	68.1	31.9
Tipo de hogar		
Unipersonal	62.6	37.4
Monoparental	67.5	32.5
Pareja	54.6	45.4
Nuclear	63.7	36.3
Extenso	60.1	39.9

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 5. Tareas domésticas que realizan los propietarios de MYPES por tamaño del negocio. Porcentaje de empresarios



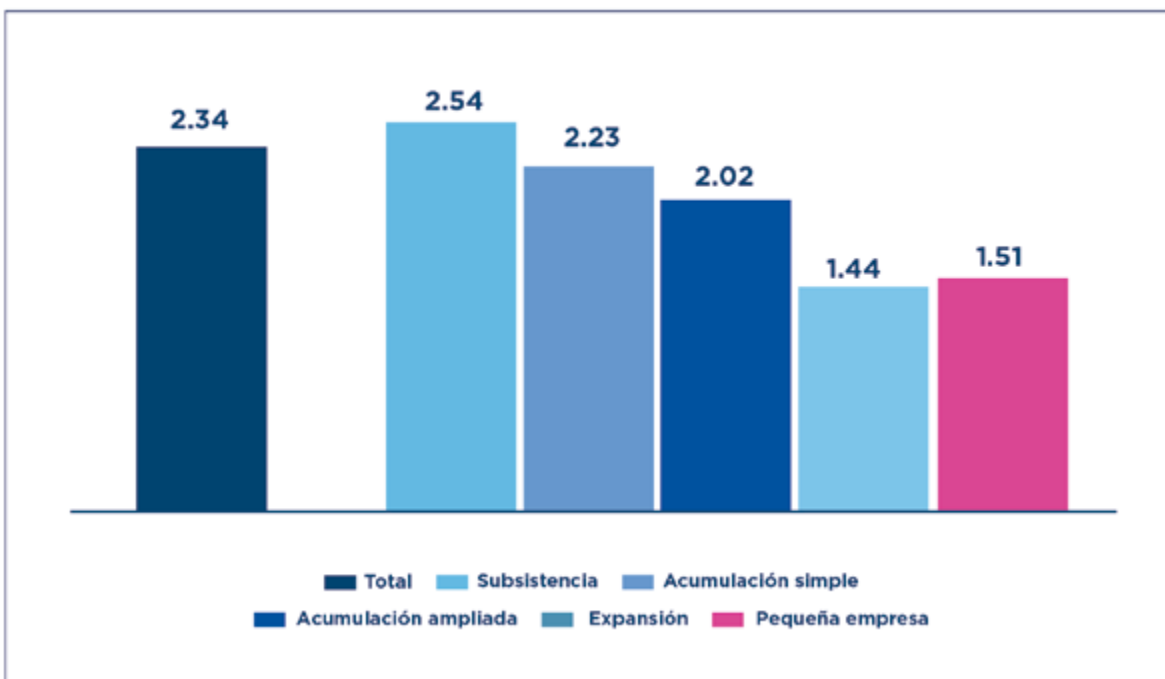
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 5. Tareas domésticas que realizan los propietarios de MYPES por tamaño del negocio. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Limpiar	Cocinar	Administración del hogar (organización, pagos, coordinación de actividades)	Lavar ropa	Hacer compras para el hogar
Total	42.0	36.8	36.7	35.2	33.7
Sexo					
Hombre	30.4	19.2	28.0	20.2	24.3
Mujer	48.3	46.3	41.4	43.3	38.7
Nivel educativo					
Sexto grado o menos	39.0	34.5	31.6	34.2	26.4
Entre séptimo y noveno grado	34.7	29.4	22.3	28.0	22.5
Algún grado de bachillerato	42.5	38.8	40.3	36.1	35.9
Educación superior (técnica o universitaria)	50.3	42.1	48.2	41.6	45.5
Tipo de hogar					
Unipersonal	44.6	39.2	30.3	40.2	27.4
Monoparental	37.0	34.2	48.9	32.9	29.6
Pareja	33.3	26.3	27.5	20.4	22.9
Nuclear	49.1	47.7	38.9	44.4	46.0
Extenso	44.2	35.3	36.6	36.4	38.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 6. Horas promedio que dejan de trabajar los empresarios MYPE para atender tareas domésticas, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 7. Horas promedio que dejan de trabajar los empresarios MYPE para atender tareas domésticas

Categoría de análisis	Promedio
Total	2.34
Sexo	
Hombre	1.59
Mujer	2.74
Tipo de hogar	
Unipersonal	2.25
Monoparental	2.75
Pareja	2.14
Nuclear	2.40
Extenso	2.17

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 8. Monto en dólares que dejan de ganar las MYPES por realizar tareas domésticas, por tamaño del negocio



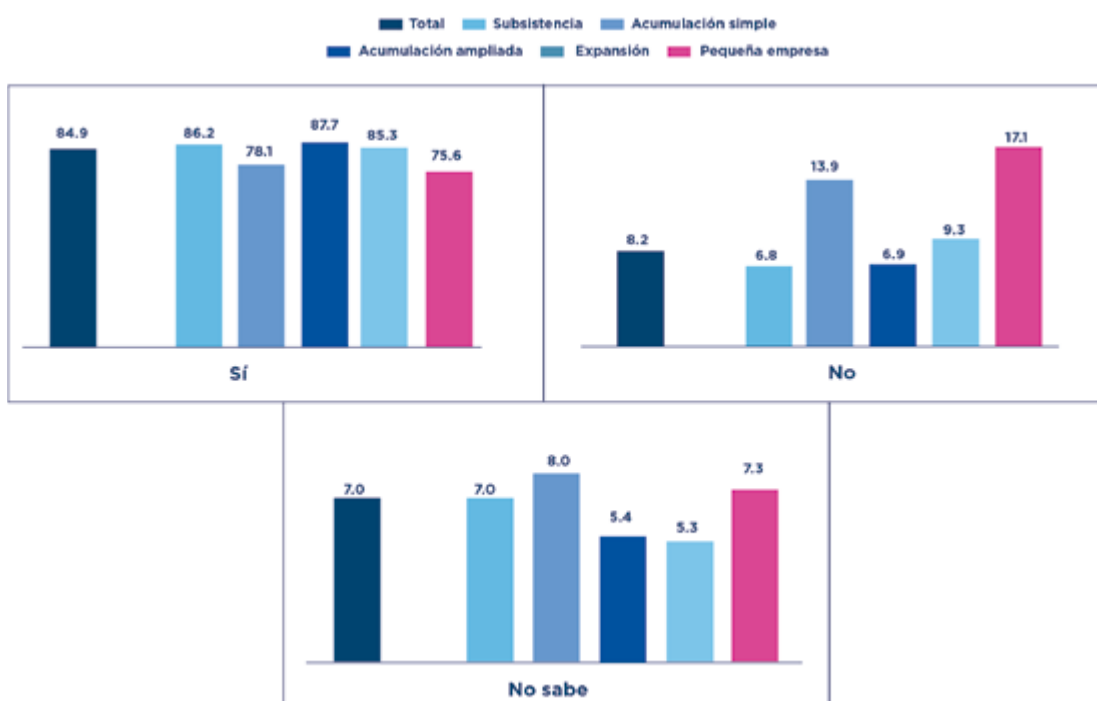
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 9. Monto en dólares que dejan de ganar las MYPES por realizar tareas domésticas

Categoría de análisis	Menos de \$50	De \$51 a \$100	Más de \$100
Total	36.3	17.2	8.3
Sexo			
Hombre	30.1	13.3	6.4
Mujer	39.6	19.2	9.3
Tipo de hogar			
Unipersonal	35.8	20.9	5.9
Monoparental	38.2	20.5	8.8
Pareja	32.4	14.9	7.3
Nuclear	39.7	13.0	10.9
Extenso	35.0	17.3	7.9

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 10. Porcentaje de empresarios MYPE que considera su aporte en tareas domésticas como un ahorro o contribución económica para el hogar, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 11. Porcentaje de empresarios MYPE que considera su aporte en tareas domésticas un ahorro o contribución económica para el hogar.

Categoría de análisis	Sí	No	No sabe
Total	84.9	8.2	7.0
Sexo			
Hombre	81.9	11.4	6.7
Mujer	86.1	6.9	7.1
Tipo de hogar			
Unipersonal	87.6	8.1	4.3
Monoparental	89.3	4.9	5.8
Pareja	82.6	9.3	8.1
Nuclear	85.5	9.0	5.5
Extenso	80.3	9.4	10.3

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 12. Porcentaje de empresarios que consideran que las tareas domésticas que realizan son valoradas o no por sus familiares, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 13. Porcentaje de empresarios que consideran que las tareas domésticas que realizan son valoradas o no por sus familiares

Categoría de análisis	Sí	No	No sabe
Total	73.7	13.8	12.5
Sexo			
Hombre	81.9	6.8	11.3
Mujer	70.4	16.6	13.0
Tipo de hogar			
Unipersonal	66.8	15.8	17.4
Monoparental	76.9	13.1	10.0
Pareja	80.1	9.5	10.4
Nuclear	79.1	12.9	8.0
Extenso	67.0	16.5	16.5

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 14. Porcentaje de empresarios que cuentan con alguien que les ayude en las tareas domésticas, por tamaño del negocio



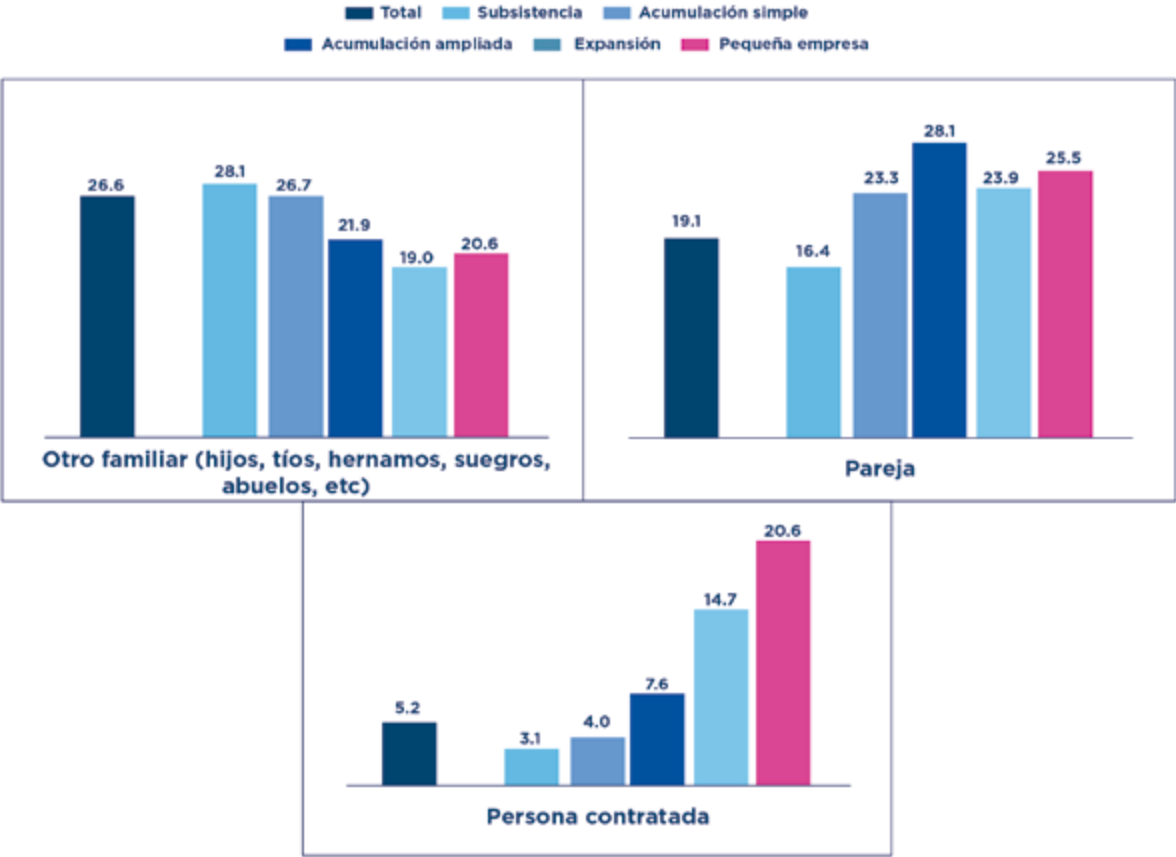
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 15. Porcentaje de empresarios que cuentan con alguien que les ayude en las tareas domésticas

Categoría de análisis	Sí	No
Total	51.1	48.9
Sexo		
Hombre	61.4	38.6
Mujer	45.5	54.5
Tipo de hogar		
Unipersonal	29.8	70.2
Monoparental	46.0	54.0
Pareja	55.4	44.6
Nuclear	59.7	40.3
Extenso	58.6	41.4

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 16. Personas que ayudan a los empresarios MYPE a realizar tareas domésticas de su hogar, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 17. Personas que ayudan a los empresarios MYPE a realizar tareas domésticas de su hogar

Categoría de análisis	Otro familiar (hijos, tíos, hermanos, suegros, abuelos, etc)	Pareja	Persona contratada
Total	26.6	19.1	5.2
Sexo			
Hombre	18.4	36.4	6.5
Mujer	31.0	9.8	4.5
Tipo de hogar			
Unipersonal	17.8	6.8	4.8
Monoparental	35.9	6.5	3.5
Pareja	7.6	41.7	5.5
Nuclear	18.9	35.0	5.8
Extenso	44.5	7.9	5.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 18. Pago que realizan los empresarios MYPES a las personas que les ayudan en las tareas domésticas del hogar, por tamaño del negocio



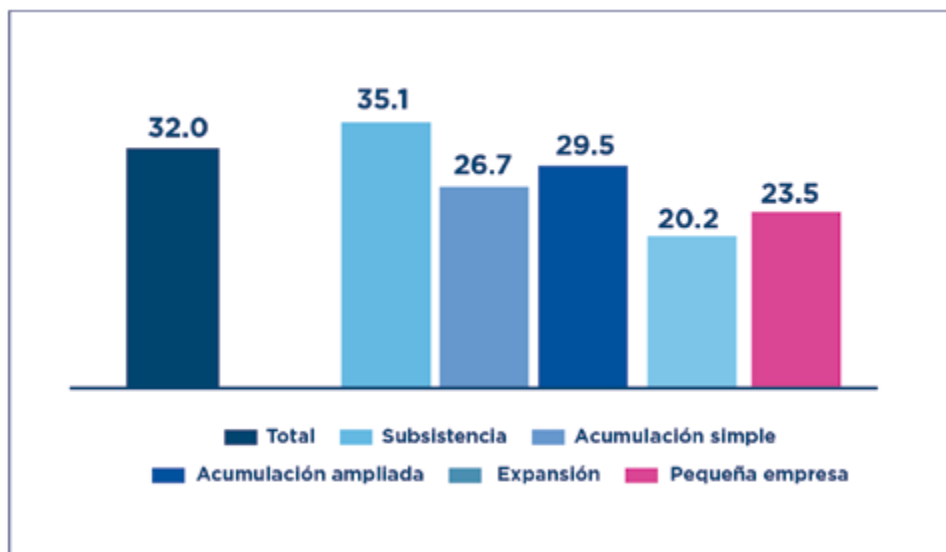
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 19. Pago que realizan los empresarios MYPES a las personas que les ayudan en las tareas domésticas del hogar

Categoría de análisis	No le paga	Menos de \$50	De \$51 a \$100	De \$101 a \$200	De \$200 a \$300	Más de \$300
Total	76.5	7.5	5.6	4.0	3.8	2.6
Sexo						
Hombre	75.1	5.1	6.7	4.6	4.0	4.4
Mujer	77.5	9.2	4.7	3.6	3.7	1.2
Tipo de hogar						
Unipersonal	57.7	15.6	9.9	7.8	6.9	2.0
Monoparental	76.9	8.8	5.3	4.2	3.3	1.4
Pareja	79.8	4.9	5.8	2.1	5.1	2.4
Nuclear	78.4	5.1	4.5	5.4	2.8	3.6
Extenso	78.8	7.7	5.0	2.8	3.2	2.6

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 20. Porcentaje de empresarios que realizan tareas del cuidado de personas (niños, personas adultas mayores, personas con discapacidad, etc.) sin recibir una remuneración por ello, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 21. Porcentaje de empresarios que realizan tareas del cuidado de personas (niños, personas adultas mayores, personas con discapacidad, etc.) sin recibir una remuneración por ello

Categoría de análisis	Porcentaje
Total	32.0
Sexo	
Hombre	23.0
Mujer	36.9
Tipo de hogar	
Unipersonal	15.7
Monoparental	42.2
Pareja	23.6
Nuclear	42.0
Extenso	32.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 22. Tipo de persona que cuidan los empresarios MYPE. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Menor de edad	Edad avanzada	Discapacidad física	Enfermedad crónica o terminal	Otro
Total	23.9	7.4	2.2	2.1	2.4
Tamaño					
Subsistencia	25.9	8.3	2.4	2.4	2.8
Acumulación simple	20.8	5.9	1.6	1.2	1.6
Acumulación ampliada	22.9	6.2	2.4	1.4	1.4
Expansión	15.3	4.3	1.8	1.2	2.5
Pequeña empresa	18.6	4.9	1.0	2.0	1.0
Sexo					
Hombre	16.5	4.9	0.8	0.5	2.7
Mujer	27.9	8.7	2.9	2.9	2.3
Tipo de hogar					
Unipersonal	8.1	5.6	1.2	0.8	1.5
Monoparental	32.3	7.0	3.1	3.2	2.4
Pareja	17.6	4.0	0.2	2.0	2.9
Nuclear	36.8	5.7	2.5	1.1	1.9
Extenso	22.1	12.5	3.1	2.9	3.2

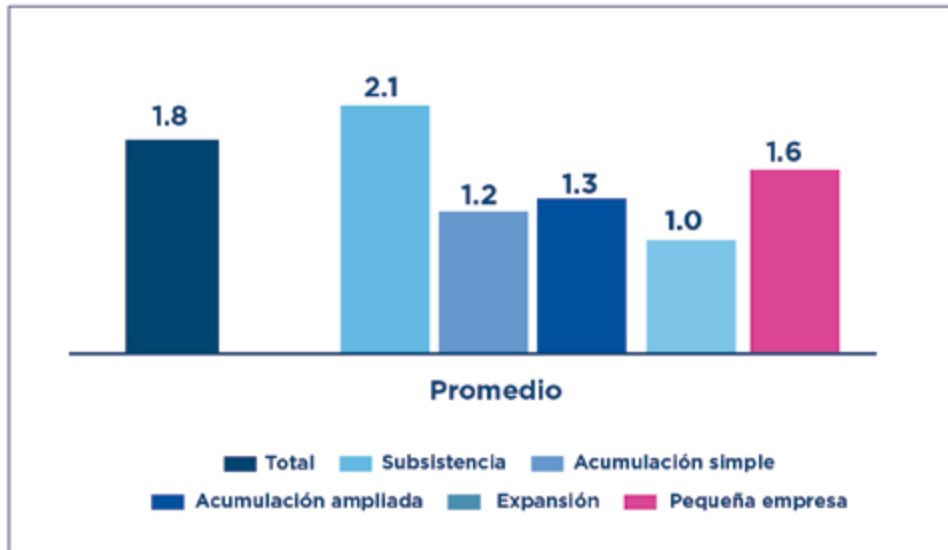
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 23. Principales actividades de cuidado que realizan los empresarios MYPE, por tamaño del negocio.



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 24. Horas promedio que dedican al cuidado de personas los empresarios MYPE sin recibir una remuneración, por tamaño del negocio.



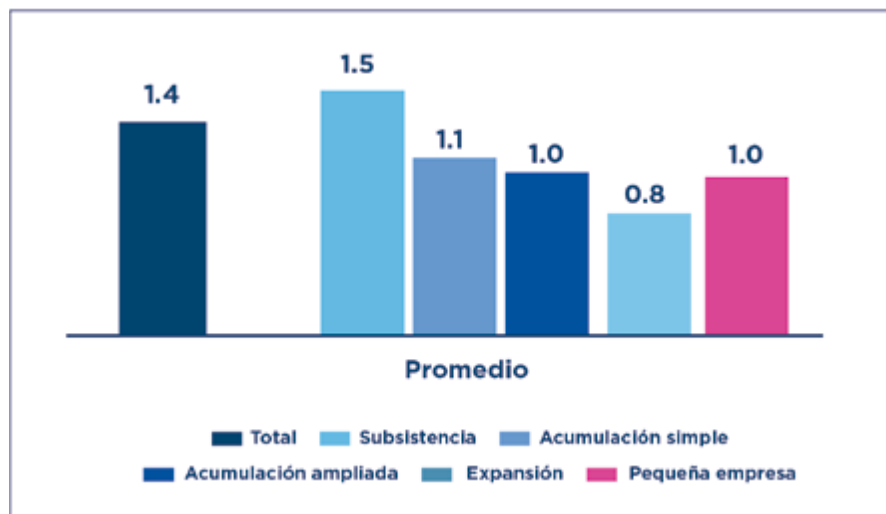
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 25. Horas promedio que dedican al cuidado de personas los empresarios MYPE sin recibir una remuneración.

Categoría de análisis	Promedio
Total	1.8
Sexo	
Hombre	0.9
Mujer	2.3
Tipo de hogar	
Unipersonal	0.8
Monoparental	2.6
Pareja	1.3
Nuclear	2.5
Extenso	1.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 26. Horas promedio que dejan de trabajar los empresarios MYPE debido a sus responsabilidades de cuidado, por tamaño del negocio



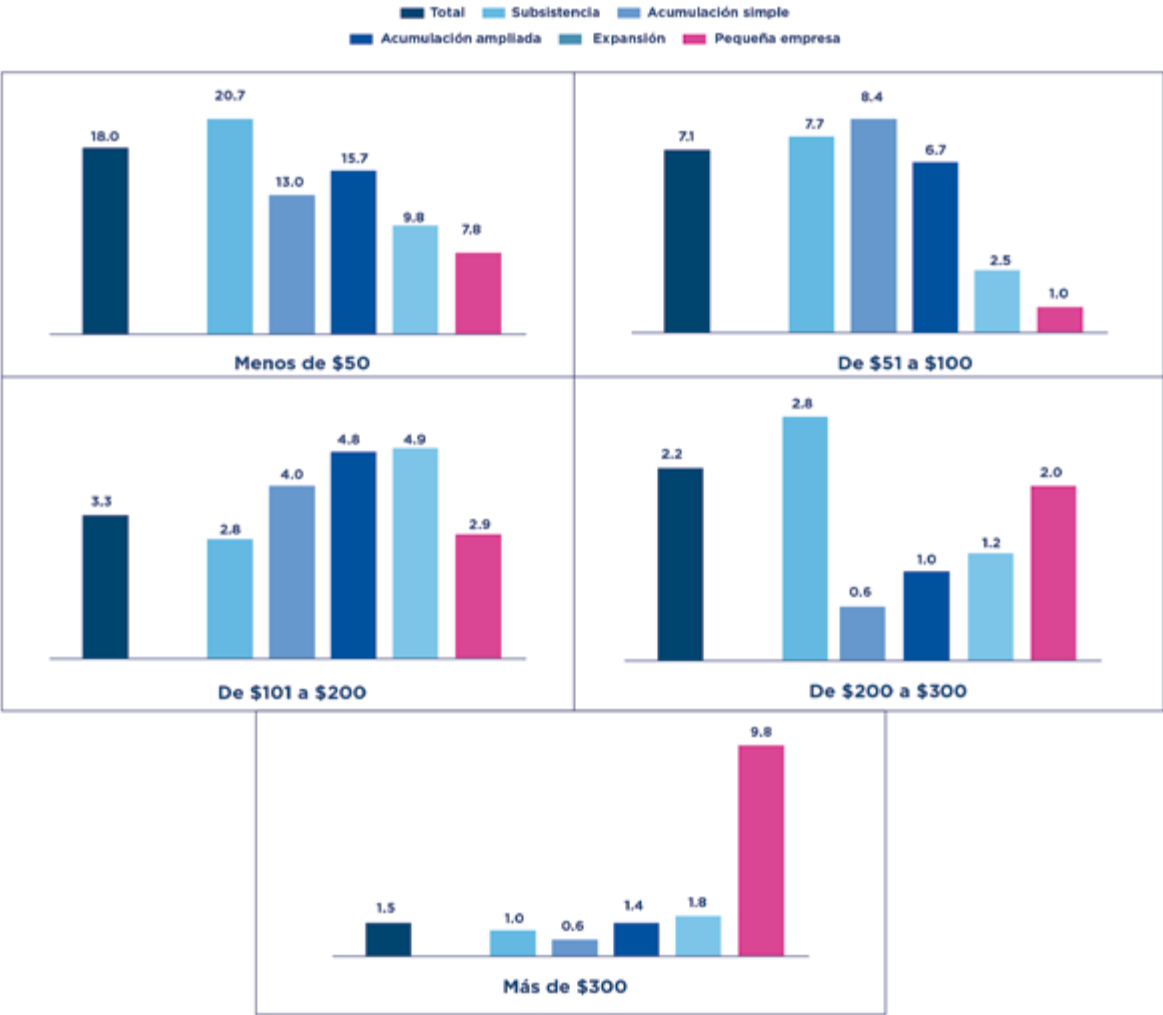
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 27. Horas promedio que dejan de trabajar los empresarios MYPE debido a sus responsabilidades de cuidado

Categoría de análisis	Promedio
Total	1.4
Sexo	
Hombre	0.8
Mujer	1.7
Tipo de hogar	
Unipersonal	0.6
Monoparental	1.8
Pareja	1.1
Nuclear	1.6
Extenso	1.5

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 28. Monto en dólares que pierden los empresarios MYPE por asumir labores de cuidado, por tamaño del negocio



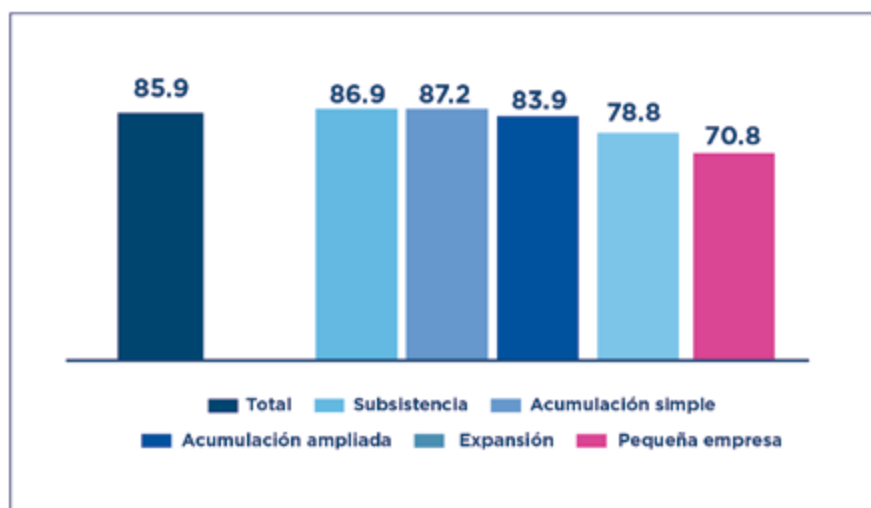
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 29. Monto en dólares que pierden los empresarios MYPE por asumir labores de cuidado

Categoría de análisis	Menos de \$50	De \$51 a \$100	De \$101 a \$200	De \$200 a \$300	Más de \$300
Total	18.0	7.1	3.3	2.2	1.5
Sexo					
Hombre	13.9	4.4	2.4	0.9	1.4
Mujer	20.2	8.5	3.7	3.0	1.5
Tipo de hogar					
Unipersonal	7.9	5.2	1.5	0.6	0.5
Monoparental	25.1	7.7	5.4	2.4	1.7
Pareja	14.8	3.0	2.3	2.2	1.4
Nuclear	22.4	10.7	3.5	2.8	2.7
Extenso	18.0	7.7	3.3	2.8	1.0

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 30. Porcentaje de empresarios MYPE que perciben su esfuerzo al realizar actividades del cuidado como un aporte para el hogar, por tamaño del negocio



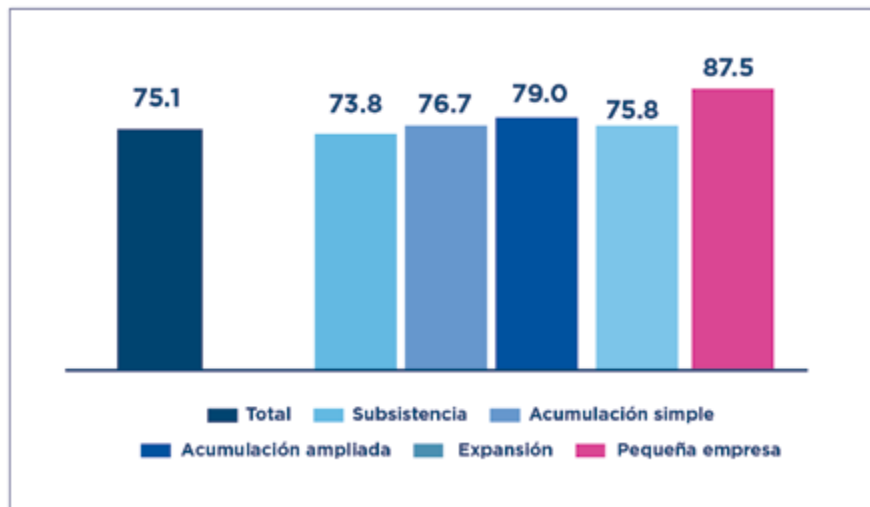
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 31. Porcentaje de empresarios MYPE que perciben su esfuerzo al realizar actividades del cuidado como un aporte para el hogar.

Categoría de análisis	Porcentaje
Total	85.9
Sexo	
Hombre	81.9
Mujer	87.2
Tipo de hogar	
Unipersonal	78.3
Monoparental	90.7
Pareja	75.7
Nuclear	87.2
Extenso	87.3

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 32. Porcentaje de empresarios MYPE que perciben que el esfuerzo en tareas de cuidado que realizan es valorado por sus familiares, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 33. Porcentaje de empresarios MYPE que perciben que el esfuerzo en tareas de cuidado que realizan es valorado por sus familiares

Categoría de análisis	Porcentaje
Total	75.1
Sexo	
Hombre	83.7
Mujer	72.2
Tipo de hogar	
Unipersonal	69.1
Monoparental	74.4
Pareja	75.4
Nuclear	82.1
Extenso	69.9

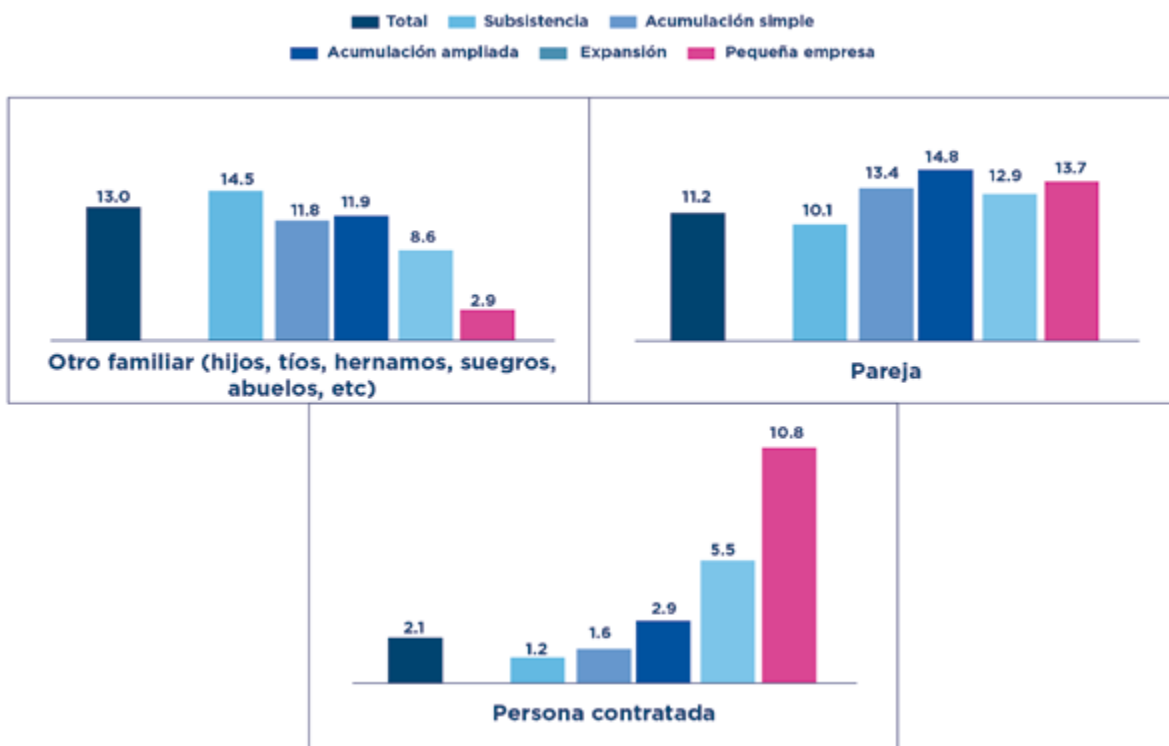
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 34. Porcentaje de empresarios que reciben apoyo de otra persona para el cuidado de las personas del hogar.

Categoría de análisis	No	Sí
Total	73.5	26.5
Tamaño		
Subsistencia	74.1	25.9
Acumulación simple	73.3	26.7
Acumulación ampliada	70.0	30.0
Expansión	73.0	27.0
Pequeña empresa	72.5	27.5
Sexo		
Hombre	69.3	30.7
Mujer	75.9	24.1
Tipo de hogar		
Unipersonal	86.5	13.5
Monoparental	73.2	26.8
Pareja	75.8	24.2
Nuclear	61.2	38.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 35. Persona/as que ayudan a los empresarios MYPE a realizar las tareas del cuidado, por tamaño del negocio.



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 36. Persona/as que ayudan a los empresarios MYPE a realizar las tareas del cuidado de personas.

Categoría de análisis	Otro familiar (hijos, tíos, hermanos, suegros, abuelos, etc)	Pareja	Persona contratada
Total	13.0	11.2	2.1
Sexo			
Hombre	9.4	18.8	2.5
Mujer	14.9	7.1	1.9
Tipo de hogar			
Unipersonal	6.9	5.2	1.4
Monoparental	20.5	3.2	2.9
Pareja	4.6	17.4	2.1
Nuclear	11.3	24.6	2.4
Extenso	18.6	5.8	1.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 37. Monto que pagan los empresarios MYPE a las personas que cuidan en su hogar, por tamaño del negocio



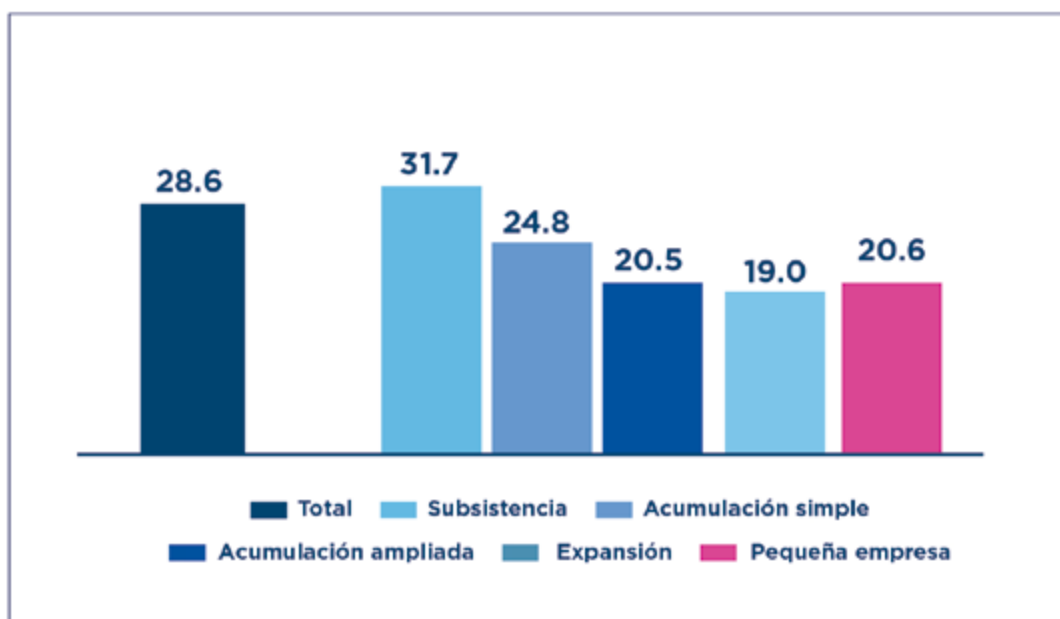
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 38. Monto que pagan los empresarios MYPE a las personas que cuidan su hogar

Categoría de análisis	No le paga	Menos de \$50	De \$51 a \$100	De \$101 a \$200	De \$200 a \$300	Más de \$300
Total	74.8	9.9	6.4	3.9	3.1	1.9
Sexo						
Hombre	73.5	7.9	6.6	4.3	4.7	3.0
Mujer	75.7	11.2	6.3	3.6	2.0	1.2
Tipo de hogar						
Unipersonal	67.4	8.9	13.9	4.5	5.3	
Monoparental	70.6	10.9	7.8	6.6	2.4	1.8
Pareja	74.7	9.1	4.3	1.5	8.0	2.4
Nuclear	78.2	7.6	3.7	6.1	1.1	3.2
Extenso	76.4	12.6	7.5	0.6	2.2	0.7

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 39. Porcentaje de empresarios MYPE que han tenido que modificar alguna actividad empresarial por las responsabilidades de cuidado de personas y tareas domésticas del hogar, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 40. Porcentaje de empresarios MYPE que han tenido que modificar alguna actividad empresarial por las responsabilidades de cuidado de personas y tareas domésticas del hogar

Categoría de análisis	No	Sí
Total	71.4	28.6
Sexo		
Hombre	81.6	18.4
Mujer	65.9	34.1
Tipo de hogar		
Unipersonal	84.0	16.0
Monoparental	57.6	42.4
Pareja	78.7	21.3
Nuclear	69.4	30.6
Extenso	69.8	30.2

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 41. Monto que pagan los empresarios MYPE a las personas que cuidan en su hogar, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 42. Actividades relacionadas a su negocio ha tenido que modificar los empresarios MYPE por dedicarse al cuidado y tareas domésticas del hogar

Categoría de análisis	Redujo horario de trabajo	No asistió a capacitaciones o ferias de negocio	Rechazó clientes o pedidos	Otro
Total	69.1	27.0	16.2	18.1
Sexo				
Hombre	69.2	19.4	16.9	23.3
Mujer	69.1	29.2	16.0	16.6
Tipo de hogar				
Unipersonal	83.1	15.7	7.2	8.2
Monoparental	67.9	19.7	16.8	19.8
Pareja	70.5	25.0	9.2	24.3
Nuclear	68.1	37.3	19.3	12.4
Extenso	65.7	30.9	19.5	21.4

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 43. Estrategias ha implementado las MYPES para sobrellevar estas responsabilidades en su negocio, por tamaño del negocio



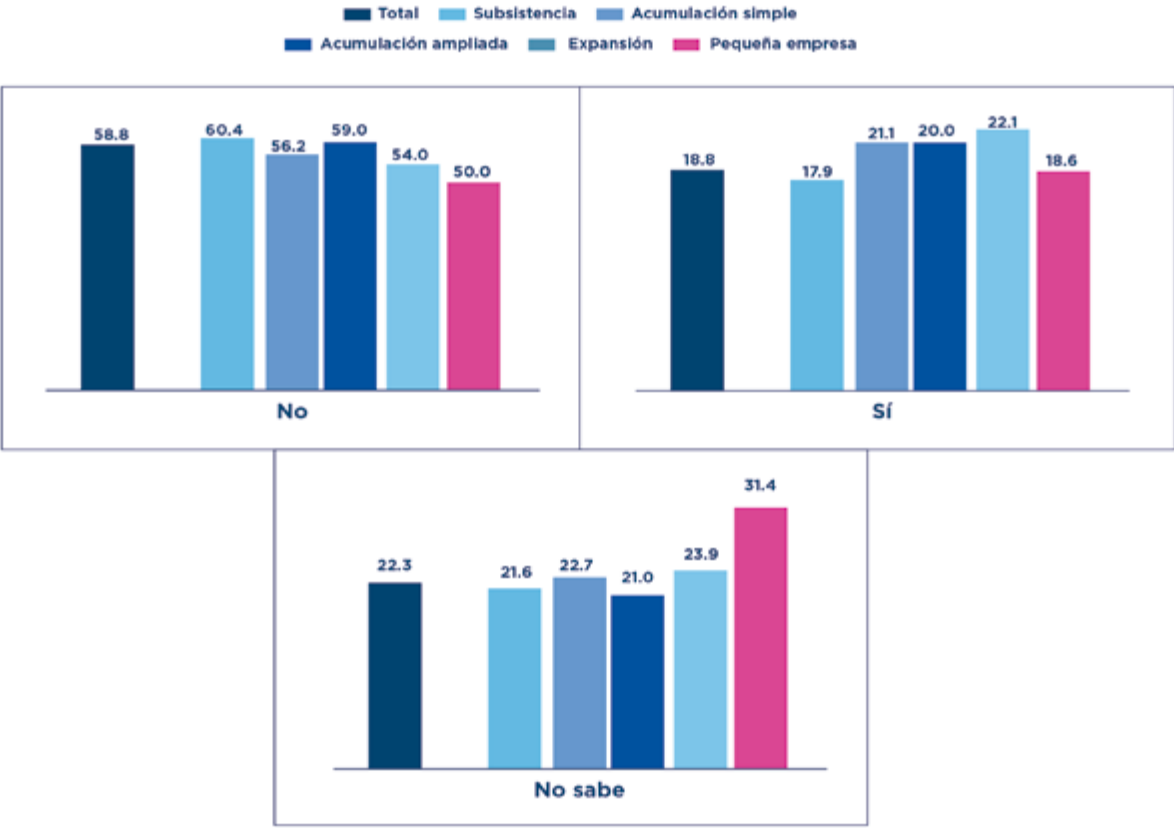
Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 44. Estrategias ha implementado las MYPES para sobrellevar estas responsabilidades en su negocio

Categoría de análisis	Extender mi horario de trabajo	Delegar actividades del negocio en otras personas	Otro	Disminuir la cantidad de clientes atendidos	Disminuir la cantidad de pedidos
Total	50.8	24.4	16.5	16.4	11.6
Sexo					
Hombre	54.3	30.7	20.2	15.3	4.1
Mujer	49.8	22.6	15.5	16.7	13.7
Tipo de hogar					
Unipersonal	59.0	15.9	18.3	18.8	
Monoparental	50.7	18.0	17.7	16.1	11.2
Pareja	45.1	22.8	19.2	15.3	16.8
Nuclear	49.5	37.4	13.0	16.9	11.5
Extenso	52.0	24.2	16.3	16.1	13.5

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 45. Porcentaje de empresarios MYPE con algún servicio del cuidado en las cercanías de su comunidad o lugar de trabajo, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 46. Porcentaje de empresarios MYPE con algún servicio del cuidado en las cercanías de su comunidad o lugar de trabajo.

Categoría de análisis	No	No sabe	Sí
Total	58.8	22.3	18.8
Sexo			
Hombre	57.4	23.0	19.6
Mujer	59.6	22.0	18.4
Tipo de hogar			
Unipersonal	53.6	25.7	20.7
Monoparental	64.2	17.5	18.3
Pareja	53.6	23.3	22.9
Nuclear	61.1	20.8	18.1
Extenso	60.0	24.2	15.8

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 47. Razones por la que los empresarios MYPE no contratan servicios de cuidado de personas. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Costo elevado	No confían en el servicio, prefieren delegar a alguien conocido	Prefieren cuidar personalmente	No hay servicios cerca	Otra
Total	38.1	23.9	14.6	13.5	10.0
Tamaño					
Subsistencia	39.0	23.4	14.8	13.5	9.3
Acumulación simple	34.5	21.4	15.8	15.2	13.0
Acumulación ampliada	36.7	29.5	16.2	10.5	7.1
Expansión	35.6	24.5	11.7	16.6	11.7
Pequeña empresa	42.2	29.4	8.8	7.8	11.8
Sexo					
Femenino	37.8	20.5	14.1	14.5	13.1
Masculino	38.3	25.7	14.8	12.9	8.3
Tipo de hogar					
Unipersonal	40.1	20.7	16.6	8.7	13.8
Monoparental	38.6	27.2	14.5	13.8	5.8
Pareja	45.4	16.1	12.5	17.1	8.9
Nuclear	36.1	26.2	12.3	15.9	9.4
Extenso	33.1	27.0	16.4	11.8	11.7

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 48. Servicios de cuidado de personas que las MYPES consideran más necesarios en su comunidad, por tamaño del negocio



Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 49. Servicios de cuidado de personas que las MYPES consideran más necesarios en su comunidad

Categoría de análisis	Guardería o centros de atención infantil	Asilos o centros de atención de personas mayores	Atención Psicológica	Centros para personas con enfermedades crónicas	Centros para personas con discapacidad	Ninguna de las anteriores
Total	46.2	30.7	29.4	22.4	19.0	17.9
Sexo						
Hombre	39.6	28.7	21.9	20.6	18.3	23.2
Mujer	49.7	31.8	33.5	23.4	19.4	15.0
Tipo de hogar						
Unipersonal	36.6	43.9	21.9	16.9	23.2	19.9
Monoparental	43.5	27.2	30.5	22.6	15.9	16.7
Pareja	43.8	25.5	19.7	21.2	16.1	19.4
Nuclear	55.1	28.3	35.1	25.4	21.3	16.4
Extenso	48.6	30.2	35.6	24.1	18.6	17.5

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 50. Aspectos necesarios para que más negocios ofrezcan servicios de cuidado de personas. Porcentaje de empresarios

Categoría de análisis	Financiamiento	Capacitación	Conocimiento de requisitos legales	Información del mercado	Otro
Total	58.9	51.5	29.2	19.9	13.9
Tamaño					
Subsistencia	59.1	51.4	28.1	18.8	13.6
Acumulación simple	56.5	47.5	24.5	20.8	15.8
Acumulación ampliada	60.5	52.9	27.1	20.0	12.4
Expansión	57.7	51.5	39.3	26.4	11.7
Pequeña empresa	61.8	62.7	46.1	23.5	17.6
Sexo					
Femenino	55.9	46.1	24.3	18.3	16.4
Masculino	60.4	54.4	31.8	20.8	12.6
Tipo de hogar					
Unipersonal	58.9	44.1	17.3	11.5	15.7
Monoparental	57.8	52.9	25.8	16.2	13.5
Pareja	52.6	53.4	25.4	14.2	12.5
Nuclear	64.1	56.4	40.1	23.7	13.0
Extenso	59.6	50.0	33.1	28.8	14.7

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI

Anexo 51. Interés de abrir un negocio de servicios de cuidado. Porcentaje de empresarios MYPE

Categoría de análisis	No	Tal vez	Sí
Total	48.9	25.6	25.6
Tamaño			
Subsistencia	44.6	26.7	28.7
Acumulación simple	61.2	20.2	18.6
Acumulación ampliada	55.2	22.9	21.9
Expansión	49.7	30.7	19.6
Pequeña empresa	63.7	22.5	13.7
Sexo			
Hombre	55.9	23.9	20.2
Mujer	45.0	26.5	28.5
Nivel educativo			
Sexto grado o menos	54.7	21.4	23.9
Entre séptimo y noveno grado	56.3	23.3	20.4
Algún grado de bachillerato	45.5	29.0	25.6
Educación superior (técnica o universitaria)	43.5	24.7	31.7
Tipo de hogar			
Unipersonal	58.6	19.9	21.5
Monoparental	47.0	22.8	30.2
Pareja	49.4	23.8	26.9
Nuclear	45.6	28.6	25.8
Extenso	46.3	30.1	23.6

Fuente: Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI



María Alicia Rusconi,
Danzare

Bibliografía

Bibliografía

- Banco Central de Reserva de El Salvador. (s.f.). Base de datos económica y financiera. Sector real. <https://estadisticas.bcr.gob.sv/clasificacion/sector-real>.
- Banco Central de Reserva de El Salvador (s.f.). Conceptos básicos del Sistema de Cuentas Nacionales 2008. https://www.bcr.gob.sv/documental/Inicio/vista/Conceptos_basicos_del_SCN20081.pdf.
- Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (2024). Política y Estrategia de Atención al Sector de las MYPE. <https://asomi.org.sv/wp-content/uploads/2024/06/5.-Pol%C3%ADtica-y-estrategia-de-atenci%C3%B3n-al-sector-de-las-MYPES-EXPOSICION-5-Lic.-Paul-Steiner.pdf>.
- Decreto No. 838 de 2017. Ley de fomento, protección y desarrollo para la micro y pequeña empresa. 28 de noviembre de 2017. D.O. No. 222, T. 417.
- ONU (Organización de las Naciones Unidas), CE (Comisión Europea), FMI (Fondo Monetario Internacional), OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) y Banco Mundial (2016). Sistema de Cuentas Nacionales 2008.
- Pleités, G. & Pleités W. (2023). El estado actual de la MYPE 2023. La otra cara de la economía. Observatorio MYPE, Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI).
- Observatorio MYPE (2024). Medición de la participación de las MYPE en el PIB de El Salvador. Metodología recomendada y resultados de su aplicación. Escuela LID de la Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI).
- Instituto Salvadoreño del Seguro Social. (2025). Documento estadístico sobre patronos y cotizantes. Recuperado de <https://www.transparencia.gob.sv/documentos/27-28>.
- Instituto Salvadoreño del Seguro Social. (2022). Sección de descargas. Recuperado de <https://www.isss.gob.sv/descargas/>
- 10. Observatorio Laboral ORMUSA. (2023). Seguridad social a enero de 2023. Recuperado de <https://observatoriolaboral.ormusa.org/wp-content/uploads/2023/03/seguridad-social-a-enero-de-2023.pdf>.

- Diario El Mundo. (2024). ISSS acumula un año sin actualizar cifras de trabajadores cotizantes. Recuperado de <https://diario.elmundo.sv/economia/iss-acumula-un-ano-sin-actualizar-cifras-de-trabajadores-cotizantes>.
- Instituto Salvadoreño del Seguro Social. (2020). Oficina Virtual del ISSS. Recuperado de <https://app.iss.gov.sv>.
- Akerlof, G. A. (1970). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Banco Central de Reserva de El Salvador. (2019). Encuesta nacional de acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). <https://www.bcr.gov.sv/2020/11/06/bcr-presenta-resultados-de-la-encuesta-nacional-de-acceso-al-financiamiento-de-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas/>.
- Banco Central de Reserva de El Salvador. (2023). Encuesta de hogares de propósitos múltiples 2022. https://ophi.org.uk/sites/default/files/2023-12/bcr_publicacion_ehpm_2022.pdf.
- Banco Central de Reserva de El Salvador. (2024). La educación financiera toma protagonismo en El Salvador. Alliance for Financial Inclusion. <https://www.afi-global.org/old/wp-content/uploads/2023/02/La-educacion-financiera-toma-protagonismo-en-El-Salvador-1.pdf>.
- Central Law. (2019, octubre 21). Ley contra la usura y las tasas máximas legales del Banco Central ponen límite. <https://central-law.com/ley-contra-la-usura-y-las-tasas-maximas-legales-del-banco-central-ponen-limite/>.
- Centro de Investigación de la Opinión Pública Salvadoreña [CIOPS], Universidad Tecnológica de El Salvador [UTEC]. (2019, julio). El crédito en el sector informal. <https://abansa.net/wp-content/uploads/2022/03/El-Credito-en-el-sector-informal-Sep2019.pdf>.
- 7 Centro de Investigación de la Opinión Pública Salvadoreña [CIOPS], Universidad Tecnológica de El Salvador [UTEC]. (2022). Características del crédito otorgado por el sector no regulado en El Salvador. <https://abansa.net/wp-content/uploads/2022/07/El-Credito-Informal-en-El-Salvador-CIOPS-UTEC-26072022.pdf>.

- Centro de Investigación de la Opinión Pública Salvadoreña [CIOPS], Universidad Tecnológica de El Salvador [UTEC]. (2022). El crédito informal en El Salvador. Universidad Tecnológica de El Salvador.
- Diario Oficial. (2013, 24 de enero). [Publicación en Diario Oficial No. 16, tomo 398].
- Ferrari, A., Masetti, O., & Ren, J. (2018, abril). Interest rate caps: The theory and the practice (Policy Research Working Paper No. 8398). Banco Mundial. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/244551522770775674/pdf/WPS8398.pdf>.
- Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral [FUSAI]. (2023). El estado actual de la micro y pequeña empresa 2023: La otra cara de la economía. Observatorio MYPE.
- Helms, B., & Reille, X. (2004, septiembre). Los topes máximos para las tasas de interés y las microfinanzas: Su evolución hasta el presente (Estudio especial No. 9). Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre (CGAP), Banco Mundial. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/896091468158380719/pdf/308300PAPEROSp101OFFICIALOUSEOONLY1.pdf>.
- Organización de los Estados Americanos. (1969). Convención Americana sobre Derechos Humanos. https://www.oas.org/dil/esp/1969_Convenci%C3%B3n_Americana_sobre_Derechos_Humanos.pdf.
- Real Academia Española. (2001). Diccionario de la lengua española (22.ª ed., Vol. 2, p. 2257). Espasa.
- Superintendencia de Competencia. (2017, 27 de noviembre). Opinión sobre los efectos desplegados por la ley contra la usura sobre la ley del sistema de tarjetas de crédito (SC-042-S/ON/R-2017). <https://www.sc.gob.sv/index.php/project/opinion-sobre-los-efectos-desplegados-por-la-ley-contra-la-usura-sobre-la-ley-del-sistema-de-tarjetas-de-credito-sc-042-s-on-r-2017/>.
- Superintendencia de Competencia. (2018, diciembre). Precio de créditos, competencia en mercados crediticios y niveles de bancarización en El Salvador (Boletín de Monitoreo, p. 22). https://www.sc.gob.sv/wp-content/uploads/Monitoreos_IE/Monitoreo%20-%20Servicios%20financieros%20v5.pdf.

- Conamype (2015). “Estrategia para la inclusión digital de la MYPE”, CONAMYPE, 2015. Disponible en: <https://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2016/11/Estrategia-Digital.pdf>.
- Observatorio Mype (2024). “Estado Actual de la Mype 2024: La Otra Cara de la Economía”, Observatorio Mype de la ESCUELA LID de Fusai, bajo la dirección académica de FLACSO El Salvador”. Disponible en: <https://observatoriomype.org.sv/investigaciones/>.
- “El Estado Actual de la Mype 2023: La Otra Cara de la Economía” (2023). Observatorio MYPE, Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI). Disponible en: <https://observatoriomype.org.sv/el-sector-mype-la-otra-cara-de-la-economia-investigacion/>.
- OEI (2024). Estado de la digitalización de las MIPYME: Un análisis de la oferta, demanda y de los vínculos academia-empresa para la digitalización de las MIPYME en El Salvador. Con el cofinanciamiento de la Unión Europea, agosto 2024.

Con el patrocinio parcial de:



Cofinanciado por
la Unión Europea

